



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA**



MARISELA GARCIA HERNANDEZ

**Internacionalização produtiva e regressão estrutural do México na Divisão
Internacional do Trabalho (1995-2019)**

CAMPINAS
2022

MARISELA GARCIA HERNANDEZ

**Internacionalização produtiva e regressão estrutural do México na Divisão
Internacional do Trabalho (1995-2019)**

Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico, do Instituto de Economia, da Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP, como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Doutora em Desenvolvimento Econômico, na Área de Desenvolvimento Regional e Urbano.

Orientador: Prof. Dr. Fernando César de Macedo

Coorientador: Prof. Dr. Bruno Martarello de Conti

**ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL
DA TESE DEFENDIDA PELA ALUNA MARISELA
GARCIA HERNANDEZ, E ORIENTADA PELO PROF.
DR. FERNANDO CEZAR DE MACEDO.**

CAMPINAS

2022

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Mirian Clavico Alves - CRB 8/8708

G165i García Hernández, Marisela, 1969-
Internacionalização produtiva e regressão estrutural do México na divisão internacional do trabalho (1995-2019) / Marisela García Hernández. – Campinas, SP : [s.n.], 2022.

Orientador: Fernando Cézar de Macedo Mota.
Coorientador: Bruno Martarello de Conti.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Globalização - México. 2. Divisão internacional do trabalho. 3. Desindustrialização. 4. Cadeias globais de valor. I. Mota, Fernando Cezar de Macedo, 1969-. II. Conti, Bruno Martarello de, 1982-. III. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. IV. Título.

Informações para Biblioteca Digital

Título em outro idioma: Productive internationalization and structural regression of Mexico in the international division of labor (1995-2019)

Palavras-chave em inglês:

Globalization - Mexico
International division of labor
Deindustrialization
Global value chains

Área de concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano

Titulação: Doutora em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

Bruno Martarello de Conti [Coorientador]
Diógenes Moura Breda
Bernardo Jaén Jiménez
Antônio Inácio Andrioli
Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior

Data de defesa: 30-07-2022

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0000-0001-7178-7259>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/1613264782521183>

TESE DE DOUTORADO

MARISELA GARCIA HERNANDEZ

**Internacionalização produtiva e regressão estrutural do México na Divisão
Internacional do Trabalho (1995-2019)**

Defendida em 30/06/2022

Comissão Julgadora

**Prof. Dr. Bruno Martarello de Conti - PRESIDENTE
Instituto de Economia, da Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP**

**Prof. Dr. Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior
Instituto de Economia, da Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP**

Prof. Dr. Diógenes Moura Breda

**Prof. Dr. Antônio Inácio Andrioli
Universidade Federal da Fronteira Sul – UFFS**

**Prof. Dr. Bernardo Jaén Jiménez
Departamento de Economia, Centro Universitário de Ciências Econômico
Administrativas, Universidade de Guadalajara – UdG, México**

A Ata de Defesa, assinada pelos membros da
Comissão Examinadora, consta no processo de vida
acadêmica da aluna.

*¿Quién dijo que todo está perdido?
Yo vengo a ofrecer mi corazón
Tanta sangre que se llevó el río
Yo vengo a ofrecer mi corazón*

*No será tan fácil, ya sé qué pasa
No será tan simple como pensaba
Como abrir el pecho y sacar el alma
Una cuchillada del amor*

*Cuna de los pobres siempre abierta
Yo vengo a ofrecer mi corazón
Como un documento inalterable
Yo vengo a ofrecer mi corazón*

*Y uniré las puntas de un mismo lazo
Y me iré tranquila, me iré despacio
Y te daré todo, y me darás algo
Algo que me alivie un poco más*

*Cuando no haya nadie cerca o lejos
Yo vengo a ofrecer mi corazón
Cuando los satélites no alcancen
Yo vengo a ofrecer mi corazón*

*Y hablo de países y de esperanzas
Hablo por la vida, hablo por la nada
Hablo de cambiar ésta, nuestra casa
De cambiarla por cambiar, nomás
¿Quién dijo que todo está perdido?
Yo vengo a ofrecer mi corazón*

Fito Paéz

RESUMO

HERNÁNDEZ, Marisela García. **Internacionalização produtiva e regressão estrutural do México na Divisão Internacional do Trabalho (1995-2019)**. Orientador: Prof. Dr. Fernando César de Macedo. 2022. 170 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2022.

O objetivo deste trabalho é pesquisar a importância do novo padrão de internacionalização produtiva na reconfiguração da indústria mexicana no período 1995-2019, assim como suas consequências para o reposicionamento do México na Divisão Internacional do Trabalho. Diferentemente do primeiro ciclo de transnacionalização produtiva, no qual o capital estrangeiro impulsionou o tecido industrial, os dinamismos contemporâneos do investimento estrangeiro direto, materializados na incorporação do país asteca às cadeias industriais de valor, agiram no sentido da desarticulação do núcleo central da industrialização, assim como da externalização do centro dinâmico da economia. Entende-se que a vulnerabilidade da indústria mexicana diante da nova fase de transnacionalização produtiva encontra um de seus condicionantes históricos na forte presença da empresa transnacional no conjunto da economia, em particular no departamento de bens de capital, durante o processo de substituição de importações. Assim, a nova configuração das forças produtivas, observada claramente a partir da década de 1990, resultou em um processo simultâneo de maior integração transnacional e de desindustrialização, rebaixando a posição da economia mexicana na Divisão Internacional do Trabalho.

Palavras-chave: Internacionalização Produtiva; Divisão Internacional do Trabalho; México; Desindustrialização; Cadeias Industriais de Valor.

ABSTRACT

HERNÁNDEZ, Marisela García. **Productive internationalization and structural regression of Mexico in the International Division of Labor (1995-2019)**. Advisor: Prof. Dr. Fernando César de Macedo. 2022. 170 f. Thesis (Doctorate in Economic Development) - Institute of Economics, State University of Campinas, Campinas, 2022.

The objective of this paper is to research the importance of the new pattern of productive internationalization in the reconfiguration of Mexican industry in the period 1995-2019, as well as its consequences for Mexico's repositioning in the International Division of Labor. Unlike the first cycle of productive internationalization, in which foreign capital boosted the industrial fabric, the contemporary dynamics of foreign direct investment, materialized in the incorporation of the Aztec country into industrial value chains, acted towards the disarticulation of the central core of industrialization, as well as the externalization of the dynamic center of the economy. It is understood that the vulnerability of Mexican industry to the new phase of productive transnationalization finds one of its historical conditioning factors in the strong presence of transnational companies throughout the economy, particularly in the capital goods department, during the import substitution process. Thus, the new configuration of productive forces, clearly observed since the 1990s, resulted in a simultaneous process of greater transnational integration and deindustrialization, lowering the position of the Mexican economy in the International Division of Labor.

Keywords: Productive Internationalization; International Division of Labor; Mexico; Deindustrialization; Industrial Value Chains.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 -	Formação de capital fixo em maquinaria e equipamento segundo origem nacional ou importada –1980-1999	79
Gráfico 2 -	Exportações totais, petroleiras e manufatureiras do México – 1993-2019	83
Gráfico 3 -	Taxa de crescimento anual do total de exportações manufatureiras e do PIB do México –1995-2019	83
Gráfico 4 -	Saldo do balanço comercial da indústria manufatureira do México – 1993-2019.....	85
Gráfico 5 -	Importações e exportações do México por tipo de bem para anos selecionados.....	85
Gráfico 6 -	Exportações manufatureiras e automotrizes para EUA, e total de exportações automotrizes do México em anos selecionados	89
Gráfico 7 -	Fluxos anuais de IED do México – 1980-2019.....	91
Gráfico 8 -	Distribuição setorial dos fluxos anuais de IED do México, 1980-2019	92
Gráfico 9 -	Distribuição dos fluxos anuais de IED no setor industrial e de serviços do México – 1980-2019.....	100
Gráfico 10 -	Distribuição dos fluxos anuais de IED do México segundo os principais países de origem – 1981-2019.....	101
Gráfico 11 -	Distribuição dos fluxos anuais de IED do México segundo tipo de investimento – 1999-2019	104
Gráfico 12 -	IED como percentual da FBCF do México – 1996-2019	106
Gráfico 13 -	IED como percentual do PIB do México – 1996-2019.....	107
Gráfico 14 -	Distribuição dos fluxos anuais de IED do setor manufatureiro do México, segundo intensidade tecnológica – 1999-2019.....	109

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Características dos ciclos de internacionalização produtiva e tendência induzida sobre o tecido industrial periférico	41
Quadro 2 - Formação bruta de capital fixo em relação ao PIB, anos selecionados	78
Quadro 3 - Investimento máquinas e equipamentos em relação ao PIB, 1980-1981	79

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Importações e PIB manufatureiro, e importações/PIB manufatureiro do México – 1995-2009	84
Tabela 2 - Participação do ramo “produtos metálicos, maquinaria e equipamento” em relação ao total de exportações manufatureiras, assim como participação de sub-ramos selecionados em relação ao total de exportações do ramo “produtos metálicos, maquinaria e equipamento” do México, anos selecionados.....	89
Tabela 3 - Coeficiente de correlação do FBCF e IED do México, 1970-2018	105
Tabela 4 - Distribuição dos fluxos anuais de IED com maior participação nos ramos do setor manufatureiro do México – 1999-2019	108

LISTA DE SIGLAS

BM	- Banco de México
CETES	- Certificados da Tesoureria da Federação
CFE	- Comissão Federal de Electricidade
CGV	- Cadeias Globais de Valor
CEPAL	- Comissão Econômica para América Latina e o Caribe
DIT	- Divisão Internacional do Trabalho
ET	- Empresa Transnacional
FBCF	- Formação Bruta de Capital Fixo
FMI	- Fondo Monetario Internacional
GATT	- Acordo Geral de Tarifas e Comércio
IED	- Investimento Estrangeiro Direto
IBC	- Indústria de Bens de Capital
IMMEX	- Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación
OCDE	- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PIB	- Produto Interno Bruto
PITEX	- Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
PEMEX	- Petróleos Mexicanos
PSI	- Processo de Substituição de Importações
TICs	- Tecnologias de Informação e Comunicação
TLCAN	- Tratado de Livre Comércio de América do Norte
TRIPS	- Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio
SEN	- Sistema Econômico Nacional
UNCTAD	- Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento
VAEMG	- Valor Agregado Exportado da Manufatura Global

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO	13
1	A INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA E A DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO	19
1.1	Primeiro ciclo de internacionalização produtiva do capital e a industrialização por substituição de importações	20
1.2	A industrialização periférica no segundo ciclo de internacionalização produtiva	30
1.2.1	O surgimento da indústria "menos significativa"	34
1.2.2	A desindustrialização dos países à margem das cadeias industriais de valor	43
1.3	O rebaixamento das economias periféricas na hodierna divisão internacional do trabalho	46
2	O PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO MEXICANA: LIMITES, CRISE E DESMONTE	53
2.1	A industrialização por substituição de importações	54
2.2	A crise da industrialização	59
2.3	Morte do "velho" e nascimento do "novo"	66
2.3.1	A transição (1982-1988)	67
2.3.2	Rumo à consolidação (1989-1994).....	71
2.4	Os efeitos da mudança estrutural na indústria de bens de capital ...	74
3	O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO E O NOVO CARÁTER DA INDUSTRIALIZAÇÃO	81
3.1	Características da indústria manufatureira de exportação	82
3.2	Investimento estrangeiro direto, desarticulação produtiva e externalização do eixo de crescimento	90
3.3	A indústria maquiladora de exportação	111
4	O REBAIXAMENTO DO MÉXICO NA DIT	121
4.1	A industrialização como base da autonomia nacional	122
4.2	Desindustrialização e o novo lugar do México na DIT	128
	CONCLUSÕES	134
	REFERÊNCIAS	137
	APÊNDICE ESTATÍSTICO	158

INTRODUÇÃO

No espaço latino-americano, o México se caracteriza por ser uma das economias que, apesar de não ter superado o subdesenvolvimento, conseguiu avançar no processo de industrialização. A partir da grande crise de 1929 até o final da década de 1970, em particular após a Segunda Guerra Mundial, a estratégia de desenvolvimento econômico desse país esteve ancorada em um novo padrão de acumulação baseado na indústria, sendo o mercado interno, e não mais o setor exportador, o novo centro dinâmico de sua economia.

Esse esforço de industrialização ocorreu à luz do primeiro ciclo de internacionalização produtiva da grande empresa norte-americana, e posteriormente europeia e japonesa, como consequência da necessidade de novos espaços de investimento para além de seu mercado nacional.¹ Sob essas circunstâncias, a grande empresa passou a realizar investimentos produtivos em diversos países centrais e periféricos, possibilitando a aplicação rentável de crescente massa de recursos financeiros (FURTADO, 2000).

A produção em outros países era altamente vantajosa, pois operava com tecnologia amortizada, reduzindo os custos relativos ao progresso técnico, à pesquisa e desenvolvimento, além de diluir os riscos em função da ampla dispersão geográfica em nível mundial e setorial de investimentos. Assim, uma parte cada vez mais significativa dos negócios dessas empresas foram direcionados para plantas produtivas voltadas para os mercados internos dos países periféricos, que reuniam requisitos para este fim, moldando seus padrões de consumo e contribuindo na formação da estrutura central de seus tecidos industriais (FURTADO, 1981; 2000; CHUMACERO; SEPULVERA, 1973).

É nesse contexto que se abriu passagem ao denominado Processo de Substituição de Importações² (PSI), o qual se propunha a transformar as forças

¹ A internacionalização produtiva, abordada nesta pesquisa como a realização de investimentos produtivos da grande empresa fora de seu país de origem, é o fenômeno associado ao nascimento do capitalismo monopolista. Nesta fase do capitalismo, os investimentos no exterior passaram a ser parte da essência dessas empresas, lhes imprimindo seu caráter transnacional e condicionando sua própria estrutura e estratégia (DOS SANTOS, 1982, p. 128 e 129; ANDREFF, 2000). A empresa transnacional expressa a necessidade intrínseca de extroversão do capital com vistas ao alargamento da base do processo de valorização. Para a revisão desta temática, consultar Hilferding (1985) Lenin (2012), Luxemburgo (2021), Chandler (1998), dentre outros.

² Desde o ponto de vista técnico, Furtado (2000) define a industrialização por substituição de importações como "um segundo momento da industrialização das economias periféricas, subsequente a uma fase de formação de uma demanda de manufaturados importados e coetânea de um baixo

produtiva no sentido de sua diversificação, demandando a instalação da indústria de bens de capital. No entanto, na medida em que a industrialização avançou esse setor foi sendo tutelado pelo capital estrangeiro, assim, a direção, profundidade e o ritmo da industrialização foram crescentemente influenciados e articulados pelo capital transacional (AGUILAR MONTEVERDE, 1977; 1986; CARMONA DE LA PEÑA, 1970; FAJNZYLBER, 1983; 1990; SUNKEL, 1971; FURTADO, 1992a; 2000; PRADO JÚNIOR, 2021).

Desta forma, as decisões fundamentais para a continuação da industrialização, entendida como construção de um sistema industrial, deixaram de estar no âmbito nacional e passaram a depender cada vez mais de decisões externas, centralizadas na Empresa Transnacional (ET). Emergiram, assim, esboços de sistemas produtivos nacionais cujos núcleos centrais – o setor de bens de capital – possuíam caráter transnacional (FURTADO, 2000).

A industrialização mexicana progrediu até o final da década de 1960. Nos anos de 1970 começou a evidenciar seus limites, decorrentes, entre outros fatores, da falta de consolidação das bases materiais necessárias à sua autonomia, vinculada tanto à diversificação do padrão de consumo para além das possibilidades de acumulação, como à ausência de um centro endógeno e autônomo de inovação tecnológica capaz de ser a fonte do dinamismo industrial (CARMONA DE LA PEÑA, 1970; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; CASAR; ROS, 1983; GONZÁLEZ MARÍN, 1996, 2002; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

Concomitantemente à eclosão dos limites da industrialização mexicana, a economia internacional sofria importantes mutações. Na década de 1970, a economia mundial vivenciava a diminuição da taxa de lucro dos países centrais, a perda de controle dos fluxos de liquidez internacional pelos bancos centrais, as transformações no sistema monetário financeiro (entre elas, a dissolução de Bretton Woods em 1971), assim como o início da reconfiguração da hegemonia norte-americana e de rupturas no âmbito técnico-produtivo. Anunciava-se profunda transformação no padrão de acumulação em nível mundial, cujos dinamismos reorientaram os investimentos do capital internacional na periferia.

coeficiente de importações, onde a taxa de crescimento da produção industrial deve ser mais alta que a do produto total e a participação das importações neste deve estar em declínio." (p. 110). O declínio do coeficiente de comércio exterior reflete uma reversão do processo de especialização internacional. Neste processo, o impulso de crescimento passa a ser internalizado, ou seja, o centro dinâmico da economia é interiorizado.

A diminuição da taxa de lucros resultou, entre outros fenômenos, no deslocamento de manufaturas intensivas em força de trabalho dos países centrais para alguns países periféricos, de forma a diminuir custos salariais na montagem de bens cujos componentes eram exclusivamente ou majoritariamente importados. Esta dinâmica diminuiu a força dos investimentos estrangeiros realizados no setor manufatureiro de maior complexidade tecnológica nos países subdesenvolvidos.

No caso do México, na década de 1970, a ET direcionou crescentes investimentos para as plantas maquiladoras (também denominadas como maquilas), desviando recursos antes dirigidos à indústria manufatureira fornecedora do mercado interno, com exceção das vinculadas ao complexo petrolífero durante a segunda metade dessa década. Nesses anos, os limites subjacentes à industrialização se faziam cada vez mais evidentes, manifestando-se no aumento crescente do endividamento externo como mecanismo de financiamento das importações indispensáveis para o funcionamento e expansão da indústria. Esses limites não puderam ser contornados após o súbito aumento da taxa de juros estadunidense, 1979, e a posterior queda do preço do petróleo, 1981. Assim, sob os constrangimentos da crise da dívida externa eclode a crise da industrialização.

Nos anos de 1980, o deslocamento da fronteira tecnológica e as inovações advindas da nascente III Revolução Industrial foram criando condições para uma rápida transição a um novo ciclo de internacionalização produtiva. Este ciclo assentou-se na fragmentação e descentralização da cadeia de valor de um bem, anteriormente integrada verticalmente e centralizada numa empresa e país, resultando em redes de produção regionais e globais que posteriormente seriam denominadas de Cadeias Globais de Valor - CGV (GEREFFI, 1999). A nova organização produtiva separou as etapas intensivas em tecnologia das intensivas em força de trabalho, sendo as primeiras centralizadas nos países desenvolvidos e as segundas nos países periféricos, deixando para trás os processos de acumulação assentados no mercado interno.

Essa nova divisão do trabalho, de um lado, possibilitou a recuperação da lucratividade das empresas transnacionais em função dos custos marginais decrescentes resultantes da combinação inédita entre alta tecnologia e baixos salários, assim como dos importantes ganhos de economia de escala (BALDWIN, 2011a; 2012). De outro, implicou na saída, ou participação marginal, do capital transnacional do setor de bens de capital e de maior complexidade tecnológica das economias periféricas. Esta mudança removeu as condições favoráveis ao processo de industrialização dos

países subdesenvolvidos, alterando os vínculos estabelecidos pelo capital internacional com os espaços nacionais, e destes com o sistema econômico mundial.

No início da década de 1980, no contexto da crise da industrialização; das exigências de abertura das economias periféricas por parte dos organismos financeiros internacionais, decorrentes da renegociação da dívida externa; e da precária situação financeira do Estado, o país asteca reformula seu modelo econômico à luz dos dinamismos do novo ciclo de internacionalização produtiva. O México aborta o processo de industrialização por substituição de importações e implanta um novo padrão de acumulação, o modelo manufatureiro exportador. Neste padrão de acumulação, o país especializa-se nos elos intensivos em força de trabalhos das cadeias industriais de valor comandadas pelos EUA.

Com a implantação desse modelo, a economia asteca aumenta sua capacidade manufatureira, a partir da importação de componentes e maquinaria, e conforma uma estrutura de fluxos comerciais dependente do ciclo econômico do país vizinho. Esta estratégia se consolidou com a assinatura do "Tratado de Libre Comercio de América del Norte", TLCAN, em 1994 (SARABIA, 2011; VILLARREAL, 2012; LORÍA; SALAS, 2014; MORENO-BRID *et al.*, 2018; MORENO BRID; SANTAMARÍA; RIVAS VALDIVIA, 2005; PETERS, 2000).

Após a implantação do novo modelo, o México experimenta rápida especialização produtiva, desarticulação do tecido industrial, externalização do centro dinâmico da economia e transnacionalização de seu mercado doméstico. A economia mexicana fica refém das mudanças do cenário econômico mundial, em particular dos EUA, e aprofunda as assimetrias técnico-produtivas em relação aos países centrais, alterando seu posicionamento na Divisão Internacional do Trabalho – DIT (MORENO-BRID, 2004; SAMPAIO JUNIOR, 2015; STAROSTA, 2016; FITZSIMONS; STAROSTA, 2018).

Diante desse panorama, a presente pesquisa visa responder os seguintes questionamentos: Como o novo padrão de internacionalização produtiva condicionou a reconfiguração da indústria do México no período 1995-2019? Quais as consequências dessas transformações no reposicionamento deste país na Divisão Internacional do Trabalho (DIT)?

Para dar resposta a estas indagações, no primeiro capítulo da tese analisamos como o padrão de internacionalização produtiva contemporâneo induz um novo ciclo de industrialização mundial, reconfigurando o núcleo central industrial

dos países periféricos que avançaram no PSI; assim como suas repercussões sobre o reposicionamento dessas economias na DIT. Na sequência, no segundo capítulo, abordamos a natureza da resposta (estratégias) que o México deu diante da desestabilização de suas estruturas produtivas na década de 1980, à luz da crise da dívida externa, dos dinamismos emanados da transnacionalização produtiva contemporânea, assim como do Consenso de Washington. Nesta passagem, observa-se a criação dos requisitos econômicos e institucionais para o desmonte do PSI, assim como a transição para o novo modelo industrial exportador integrado fundamentalmente às cadeias produtivas regionais, comandadas pelos EUA. No terceiro capítulo exploramos, a partir de evidências empíricas, a maneira como o IED reconfigura a estrutura industrial mexicana no período 1995-2019, externalizando o centro dinâmico da economia e desarticulando o tecido industrial. No capítulo quarto, apontamos como essas transformações, ao conduzirem à desindustrialização do país em tela, reposicionam o México na DIT. Por último, tecemos as conclusões da pesquisa.

Importa mencionar que a presente investigação segue a tradição da economia política latino-americana ancorada no método histórico-estrutural, em particular as reflexões de Celso Furtado, que entende as possibilidades e limites de desenvolvimento dos países de América Latina com parte do movimento global de expansão do sistema capitalista mundial. Assim, parte-se da compreensão de que as transformações estruturais dos países periféricos são resultado dos dinamismos que emergem do plano mundial para o nacional. Isto é, nessas economias os fatores externos – dinâmica do capitalismo mundial – possuem maior centralidade na explicação da ocorrência de mudanças estruturais do que os fatores internos. Ainda assim, entende-se que mesmo que a expansão do capital transnacional seja um fator central para explicar as transformações das economias periféricas, ele não é uma mera imposição de fora para dentro, nem um processo meramente reflexo, haja vista que os condicionantes externos não são capazes de definir unilateralmente o movimento das sociedades dependentes (SAMPAIO JUNIOR, 1997). Desta forma, tanto os condicionantes internacionais como os nacionais, com hierarquias diferenciadas, devem ser considerados na compreensão das transformações da estrutura produtiva e dinâmica do capitalismo dos países subdesenvolvidos.

Nesse sentido, a hipótese que orienta este trabalho parte do pressuposto de que o novo padrão de internacionalização produtiva do capital foi um condicionante da desarticulação e especialização produtiva, haja vista seu papel na desestruturação

do núcleo central da industrialização e na externalização do centro dinâmico da economia do país asteca. Essa reconfiguração das forças produtivas, observada claramente a partir da década de 1990, consolida um processo simultâneo de maior integração transnacional e de desindustrialização, rebatendo negativamente no posicionamento do México na DIT.

Por último, importa mencionar que a novidade deste trabalho é trazer as contribuições da crítica da economia política latino-americana para a interpretação do processo de desindustrialização recente do México, de forma a colaborar para o enriquecimento e atualização da compreensão das propriedades estruturais da articulação entre países periféricos e centrais, e seus desdobramentos sobre os limites e possibilidades da formação nacional das economias subdesenvolvidas.

1 A INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA E A DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

Captar as especificidades do subdesenvolvimento exige uma visão global do sistema capitalista, assim como uma rigorosa observação de sua formação histórica. Foram estes elementos que abriram a percepção da heterogeneidade estrutural para Prebisch³, que compreendeu que as economias nacionais são parte integrante de um sistema global, que constitui um único sistema capitalista (FURTADO, 2000).

Nessa compreensão, negou-se a visão predominante ao longo de muitas décadas, de que a economia mundial era resultado da soma das economias nacionais que funcionam essencialmente a partir de suas próprias leis, e que somente entram em relação por meio do comércio exterior. O novo ponto de partida de Prebisch permitiu avançar no entendimento de que as modificações na estrutura de cada economia nacional estão estreitamente ligadas entre si e são resultado da evolução de uma única economia mundial (FURTADO, 2000).

Essa compreensão foi enriquecida e qualificada por Furtado, ao identificar, claramente, que as mudanças estruturais do centro do sistema capitalista possuem força sobre o comportamento de longa duração das economias periféricas, debruçando-se na compressão da estrutura subjacente da qual emanam forças limitantes à autonomia dos países periféricos, em particular das grandes economias latino-americanas.⁴

Na compreensão deste autor, o princípio seminal e básico ordenador das atividades econômicas do sistema capitalista foi produto da iniciativa da primeira economia que se industrializou e gerou progresso técnico, a saber, a Inglaterra. A acumulação rápida que acontecia nessa economia constituiu o motor das transformações que iam se produzindo ao longo do mundo. Assim, nasce a Divisão Internacional do Trabalho (DIT) "como fruto da expansão desse núcleo industrial inicial, que amplia os circuitos comerciais existentes ou cria novos, visando superar os obstáculos para a eficácia da acumulação". Na medida em que esse núcleo se expandia e ia entrando

³ A esse respeito, consultar o escrito de Raúl Prebisch "*El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*", o qual foi a introdução ao "*Estudio Económico de la América Latina*" de 1948.

⁴ Essa reflexão de Furtado se apresenta de forma madura nas obras: *Introdução ao desenvolvimento econômico: enfoque histórico estrutural*; *A nova dependência: dívida externa e monetarismo*; *O subdesenvolvimento revisitado*; *Brasil: a construção interrompida*; e *O longo amanhecer. Reflexões sobre a formação do Brasil*. Neste capítulo, estas referências alimentaram os fios condutores da análise sobre o processo de transnacionalização do capital e seus impactos nos sistemas industriais da periferia latino-americana.

em contato com outras regiões, provocava modificações na conformação estrutural das mesmas. Assim, as atividades extramuros desse núcleo foram a força transformadora que engendrou a estrutura centro-periferia; nesta, o movimento incessante de busca por ampliar sua zona de influência originou uma constelação de economias dependentes (FURTADO, 2000, p. 75-81).

O presente capítulo tem por objetivo analisar como o padrão de internacionalização produtiva contemporâneo induz um novo ciclo de industrialização mundial, reconfigurando o núcleo central industrial dos países periféricos que avançaram no PSI, resultando no rebaixamento dessas economias no posicionamento na Divisão Internacional do Trabalho. Para isto, inicia-se abordando, de forma sucinta, a internacionalização produtiva do capital no contexto imediato à Segunda Guerra Mundial, visando evidenciar a maneira como as grandes empresas internacionais influenciaram a conformação da industrialização da periferia (seção 1.1). Na sequência, apresentamos as características do atual padrão de internacionalização do capital, assim como suas diferenças em relação ao anterior, apontando suas principais consequências em termos das transformações estruturais do tecido industrial nos países centrais e periféricos, em particular das grandes economias da América Latina⁵ (seção 1.2). Por último, analisamos como as mudanças decorrentes da radical concentração da indústria intensiva em tecnologia nos países centrais, assim como a desestruturação precoce dos sistemas industriais dos países periféricos determinam um novo lugar das economias periféricas latino-americanas na DIT (seção 1.3).

1.1 Primeiro ciclo de internacionalização produtiva do capital e a industrialização por substituição de importações

No período de 1914 a 1945, o capitalismo vivenciou uma longa crise, marcada pela contestação da hegemonia inglesa, por uma depressão, duas guerras mundiais, assim como pela desorganização do sistema de Divisão Internacional do

⁵ O presente capítulo se centra nas transformações estruturais do tecido produtivo das grandes economias latino-americanas à luz dos ciclos de internacionalização produtiva. Portanto, quando nos referirmos à periferia, nossa reflexão se foca nesses países, apesar de abordar fenômenos que se estendem para outras economias subdesenvolvidas.

Trabalho,⁶ facilitando o desenvolvimento do tecido industrial na periferia (FURTADO, 1976; 2000). No período imediato após a Segunda Guerra Mundial, a reconstrução europeia e a integração progressiva dos mercados das economias centrais favoreceram uma extraordinária acumulação de capital, explicitada na concentração de imensos recursos financeiros nas grandes empresas, que exigiu o alargamento dos processos de valorização para além de suas fronteiras nacionais.⁷ Nesse sentido, fazia-se necessário retirar os entraves à continuidade do processo de acumulação dando vazão a um fluxo de recursos que os conglomerados criavam de forma permanente (FURTADO, 2000; ANDREFF, 2000).

Sob a tutela da nascente hegemonia dos Estados Unidos, nos marcos de um capitalismo "organizado"⁸, os padrões de concorrência tinham por objetivo expandir a capacidade de investimento das empresas nos diversos territórios nacionais.⁹ Sob essas condições, as grandes empresas passaram a realizar investimentos em diversos países centrais e periféricos de forma a possibilitar a aplicação rentável dessa crescente massa de recursos financeiros, assim como a diluição de seus riscos, dando origem

⁶ Para Furtado (2000, p. 107), essa desorganização se manifesta na redução considerável da demanda de produtos primários nos mercados internacionais; na degradação dos termos de intercâmbio das matérias-primas e dos produtos agrícolas; no protecionismo generalizado; na desorganização do sistema monetário internacional, fundado no Gold Exchange Standard, e o conseqüente declínio do mercado financeiro internacional; assim como no florescimento do bilateralismo. As tensões ocasionadas pela redução da renda gerada nos países periféricos por essa crise – particularmente os entraves cada vez maiores ao crescimento econômico – somadas às necessidades de expansão da sua nascente indústria alimentaram o impulso da primeira fase de industrialização destes países (Sobre a queda do dinamismo do comércio exterior das economias latino-americanas nesse período, ver Angus Maddison, *La economia mundial 1820 -1922*).

⁷ Sobre a dinâmica da empresa multinacional, consultar as obras de Hymer Stephen Hebert, reunidas no livro intitulado "*The Multinational Corporations: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer*".

⁸ O capitalismo "organizado" do pós-guerra se estrutura a partir de regras monetário-financeiras definidas em Bretton Woods assim como pelo papel do dólar como moeda crédito internacional. Nesse momento histórico, cria-se um ambiente de alta liquidez monetária internacional, ensejando a dinamização dos investimentos e a ampliação do comércio mundial, processos fundamentais para o crescimento econômico das economias centrais. Cabe ressaltar que nesse arranjo as transferências de capital foram submetidas a estrita disciplina, o que evitou movimentos desestabilizadores por parte do capital especulativo, possibilitando a implementação de políticas que favoreceram os projetos nacionais de desenvolvimento.

⁹ Segundo Crotty (1992), trata-se de um tipo de concorrência que se limita a ações que não ameaçam os benefícios totais das empresas. Nesta situação, a acumulação acontece a partir da ampliação dos investimentos, excluindo câmbios tecnológicos que possam afetar parte substancial dos estoques de capital – ameaçando a saúde financeira da indústria –, assim como mudanças radicais nas relações laborais. Para este autor, este tipo de concorrência aconteceu em cenários com mercados em expansão e aumento da taxa de lucros, onde a incerteza é minimizada, situação que permeou o sistema capitalista entre 1950 até meados da década de 1970. Esta situação de segurança criou condições para que as empresas investissem e adotassem estratégias de longo prazo.

ao primeiro ciclo de internacionalização produtiva¹⁰ (FURTADO, 1981; 2000; DOS SANTOS, 1982; ANDREFF, 2000).

Assim, as grandes empresas instalaram plantas produtivas nos países periféricos que reuniam requisitos para esse fim, tais como: dimensão do mercado interno – coerente com as exigências de escala mínima da grande indústria –; certo grau de desenvolvimento do setor industrial; produção de insumos necessários à industrialização; infraestrutura; matérias-primas; disponibilidade de recursos financeiros; mercados nacionais protegidos da concorrência de produtos importados, entre outros. Esse processo foi caracterizado por uma ampla dispersão mundial geográfica e setorial de investimentos produtivos das grandes empresas.

À luz dessa dinâmica de internacionalização das grandes empresas e dos esforços de industrialização de países periféricos – iniciados na América Latina desde a década de 1930¹¹ –, abriu-se passagem ao PSI. Este processo se caracterizou por uma transformação das forças produtivas no sentido da sua diversificação por meio da instalação de indústrias de bens intermediários e de equipamentos, cuja expansão foi multiplicada pela participação do capital estrangeiro, originando esboços de sistemas produtivos nacionais, base das economias nacionais¹² (FURTADO, 2000).

A industrialização tinha por objetivo a internalização de estruturas produtivas capazes de dar dinamismo ao capitalismo, de forma a consolidar as bases nacionais

¹⁰ O processo de formação e desenvolvimento das empresas internacionais está ligado à tendência intrínseca de alargamento da base de acumulação do capital. Na segunda metade do século XIX surgiram as empresas que expandiram seus investimentos fora de seus espaços nacionais, por meio da compra de ações e especulação na Bolsa de Valores. Nesse momento histórico, buscava-se facilitar a exportação de produtos para países mais ricos, o que exigiu investimentos muito significativos em infraestrutura (como é o caso das ferrovias), assim como a instalação de empresas de produção e comercialização de matérias-primas e produtos agrícolas. Posteriormente, no início do século XX, em particular após o término da Segunda Guerra Mundial, uma parte cada vez mais significativa dos negócios das empresas no exterior se compõe de indústrias voltadas para os mercados internos. Essa internacionalização do capital produtivo teve importantes efeitos na estrutura de produção, comercialização e de financiamento das empresas, o que provocou transformação na estrutura econômica dos países afetados por esses investimentos (DOS SANTOS, 1982, p. 128 e 129).

¹¹ Segundo Furtado (2000), na década de 1930, no contexto da crise da hegemonia britânica e da DIT que especializava os países centrais em atividades industriais e os países periféricos na produção de mercadorias primário-exportadoras, foram animados processos de industrialização nas grandes economias da América Latina a partir de projetos nacionais de cunho desenvolvimentista. Estes projetos buscavam romper com a articulação internacional em declínio, dando maior autonomia a essas economias em relação aos países centrais a partir da retirada das travas impostas ao crescimento da nascente indústria. De fato, a possibilidade de industrialização já existia no início do século XX; no entanto, a luta entre os diversos sistemas nacionais pela repartição do mundo em esferas de influência não permitiu sua emergência, a qual somente foi possível com o choque da crise de 1929.

¹² Um sistema econômico nacional não é outra coisa senão a prevalência de critérios políticos que permitem superar a rigidez da lógica econômica em busca do bem-estar coletivo, cuja base material é o sistema industrial (FURTADO, 2000).

da economia, tendo no mercado interno seu eixo dinâmico. Isto é, tratava-se da constituição de forças produtivas que atuaram como um sistema em cujo centro está a indústria de bens de capital, responsável pela reprodução ampliada de forma autônoma, tendo em vista o suprimento das necessidades básicas do conjunto da população¹³ (FURTADO, 1992a).

A industrialização periférica exigiu um centro de decisão nacional, o Estado Nacional,¹⁴ capaz de coordenar as atividades econômicas a partir de um quadro institucional e do uso de instrumentos de gestão macroeconômica, de forma a retirar os entraves próprios aos esforços de industrialização, atrelar o processo aos desígnios da sociedade e defender os interesses da nação (FURTADO, 1974).

A diversificação produtiva da periferia realizou-se sob o paradigma tecnológico difundido pelos grandes conglomerados industriais dos EUA,¹⁵ desenvolvido considerando o imenso mercado interno e determinado padrão de consumo desse país.¹⁶ Esse padrão produtivo se caracterizou pela produção em grande escala e elevado

¹³ O conceito de industrialização referenciado nesta pesquisa parte da concepção de Celso Furtado, na qual a industrialização não significa crescimento do setor industrial, e sim a expansão equilibrada de todos os setores para satisfazer a uma procura global que se diversifica com a expansão da renda. Este processo deve ser capaz de formar o mercado interno, internalizando com um mínimo de autonomia a dinâmica da economia do país. Dado o alto nível de acumulação dos países centrais, as bases técnicas e materiais dos países periféricos é infinitamente inferior à daqueles países, pelo que a industrialização das economias subdesenvolvidas não pode ser comparada com a dos países desenvolvidos. Segundo Espósito (2016, p. 138) "[...] a partir da teoria do subdesenvolvimento de Furtado temos uma conotação mais ampla de industrialização em relação à teoria cepalina original, indo além da superação da especialização produtiva. Refere-se a um processo dinamizado a partir de dentro, com um comando nacional e que rompa com a lógica da modernização. São faces interdependentes, que se não trilhadas em conjunto, enveredam a industrialização para a saturação, tornando-a suscetível a processos de reversão". O conceito de industrialização, assim como seus principais condicionantes serão tratados na seção 4.1 desta pesquisa.

¹⁴ Para Furtado (2000), o processo de industrialização exigiu uma decisão política fora do alcance dos mercados. Tratava-se da decisão do Estado nacional, a qual demandava a reformulação do próprio Estado, direcionando-o para criar as condições institucionais e de infraestrutura necessárias à industrialização. Neste processo, o Estado ampliou seu campo de ação na esfera econômica no sentido da criação de indústrias de base, sem as quais não poderia existir um sistema industrial; assim como criando instituições financeiras especializadas, condição indispensável para a existência de uma indústria de equipamentos.

¹⁵ As características desta indústria multinacional foram amplamente abordadas na obra de Alfred D. Chandler Jr., intitulada: *Sacale and Scope: The Dynamics of industrial Capitalism* (1990).

¹⁶ Para Furtado (2000), o PSI transformou estruturalmente o sistema produtivo periférico a fim de adaptá-lo aos requerimentos de uma demanda preexistente, assim como da sua rápida diversificação advinda do processo de modernização emanado do padrão de consumo que acompanha o paradigma industrial norte-americano. Assim, "não é a evolução do sistema produtivo que conforma e molda a demanda final, é esta última que comanda o processo de transformação dos sistemas de produção", onde a rápida evolução da demanda é induzida do exterior. Nesse sentido, "a transformação do sistema produtivo – a industrialização – é um esforço de adaptação, é um processo reativo que tratava de encher um vazio, o qual moldou o processo de industrialização, isto é, deu sentido e direção as transformações operadas no sistema produtivo [...] como um edifício que se constrói de cima para baixo." (p. 113-114).

volume de investimento inicial, que apresenta custos decrescentes na medida em que se obtêm ganhos de escala, assim como pela organização vertical da produção.

A internalização de cadeias produtivas inteiras e também complementares, resultante da organização vertical da produção,¹⁷ assim como a estabilidade do paradigma tecnológico, outorgaram certa margem para a criação de capacitações, assim como para a apropriação e/ou modificação tecnológica por parte dos países periféricos, seja através de parcerias com o capital estrangeiro, pelo licenciamento, ou mesmo pela imitação (FURTADO, 2000).

Em síntese, em um contexto de reconstrução da DIT, os avanços na direção da conformação de sistemas industriais dos países periféricos foram produto de um momento histórico em que tanto os Estados Nacionais, como as grandes empresas transnacionais caminharam no sentido de internalizar distintos elos das cadeias produtivas, que contribuíram para a articulação de esboços de sistemas industriais. É nesse contexto que as empresas com capacidade global passaram a ser importantes atores da industrialização periférica, possibilitando a conquista de mercados em rápido crescimento, provedores de condições seguras de rentabilidade (FURTADO, 2000).

Enquanto as economias periféricas se fechavam, centrando-se em sua integração interna a partir da industrialização, e faziam de seus mercados internos o motor de seu crescimento, os países desenvolvidos avançavam na integração de seus mercados,¹⁸ fazendo das atividades transnacionalizadas o segmento mais dinâmico do comércio internacional. Esta orientação da atividade produtiva para diversos espaços nacionais do planeta, por parte das grandes empresas, modelou o sistema capitalista industrial do pós-guerra rumo a um sistema econômico mundial com predominância do capital transnacional, reestruturando globalmente as economias capitalistas e modelando o nascente tecido industrial dos países periféricos (FURTADO, 2000).

¹⁷ Essa organização vertical, que internalizava cadeias produtivas, era reforçada pelos custos de transporte de bens importados, em particular dos bens intermediários, assim como pelas tarifas domésticas. Ambos os processos não permitiam aos produtos dos países centrais, com custos menores, competir com bens produzidos no país, possibilitando que a indústria localizada nos países periféricos, nacional e estrangeira, fosse lucrativa mesmo apresentando custos maiores. Nessas condições, fazia sentido para o capital internacional impulsionar processos de substituição de importações em países com certo tamanho de mercado interno, infraestrutura, existência de matérias-primas, entre outros atributos (BALDWIN, 2011a).

¹⁸ As elevadas taxas de crescimento que conheceram as economias desenvolvidas na segunda metade deste século são em grande medida fruto da abertura crescente de seus mercados, a qual estimulou a concorrência e permitiu a grande concentração de poder econômico que está na base das empresas transnacionais. O fator decisivo desse extraordinário período de crescimento foi o progresso das técnicas de coordenação e regulação macroeconômica, viabilizada pela chamada revolução keynesiana (FURTADO, 2000, p. 31).

No começo do PSI, as filiais das empresas dos países centrais passaram a participar do processo de industrialização, tanto consolidando posições já ocupadas anteriormente como conquistando novas posições. Assim, inicialmente, as indústrias complementares das importações, nascidas em período anterior ao PSI, funcionaram como células de penetração em maior profundidade das firmas centrais. Em um segundo momento, a inserção no setor industrial realizou-se a partir da forte diversificação da demanda de produtos finais, a qual dificilmente poderia ser satisfeita pelas empresas locais, haja vista a estreiteza dos processos de acumulação, assim como a dificuldade de vencer as barreiras de entrada de mercados rapidamente controlados por oligopólios.¹⁹ É por isso que a sobrevivência de uma parte importante das firmas locais nesses setores dependeu essencialmente do apoio financeiro do Estado, assim como da reserva de mercado do setor público.²⁰

Os problemas enfrentados pela industrialização nos setores mais afetados pela diversificação da demanda em parte também foram resolvidos pela ação do Estado que socializou as perdas, a exemplo das empresas estatais.²¹ Criadas essas condições básicas, as empresas transnacionais puderam abrir caminho à sua forte expansão, usufruindo das vantagens decorrentes da utilização de tecnologias e equipamentos de baixo custo de oportunidade nos setores mais dinâmicos da economia – resultando em modernização e industrialização transnacional –, assim como pela sua possibilidade de suportar a inicial subutilização de capacidade em

¹⁹ Para Furtado (2000), a rápida diversificação do padrão de consumo (demanda) em sintonia com o padrão tecnológico implementado resultou na estreiteza do mercado (mercados de dimensão insuficiente), ou na subutilização de capacidade produtiva (subeconomias de escala) em múltiplos setores. Estes dois fenômenos foram amplamente vantajosos para as empresas transnacionais, haja vista a impossibilidade das empresas locais para enfrentar os custos de produção demasiadamente elevados, derivados do pagamento da tecnologia ao preço de mercado; da necessidade de recuperação do capital investido nos prazos usuais; assim como pela incapacidade de enfrentar a subutilização de capacidade produtiva (subeconomias de escala). Estes fatores se tornaram importantes barreiras de entrada para o capital local.

²⁰ Importa mencionar que a presença de firmas locais foi de vital importância para o conjunto do sistema industrial, pois provia-o de flexibilidade ao absorver parte dos custos mediante uma política de salários mais baixos.

²¹ As empresas do Estado se situaram de preferência onde a rotação do capital é mais lenta e as exigências de escala na fase inicial maiores. O Estado teve um papel fundamental socializando parte dos custos de produção sem o que não se obteria a estrutura de preços relativos, particularmente dos insumos industriais, requerida para dar continuidade à expansão industrial no quadro de modernização. Alcançada certa dimensão, as empresas estatais ganham crescente autonomia. Cabe apontar que a articulação entre bancos especializados e empresas do Estado põe em marcha um processo de acumulação que tende a orientar-se em função da rentabilidade dessas empresas. Com base no poder financeiro que acumulam, as empresas estatais diversificaram suas atividades em múltiplas direções, muitas vezes aliando-se aos grupos internacionais que controlam a tecnologia de que necessitavam (FURTADO, 2000).

função de não significar grande esforço financeiro, uma vez que representava a mobilização de uma pequena fração de seus recursos (FURTADO, 2000).

Desta forma, nos mercados de produtos finais as empresas estrangeiras, em geral, predominaram ou foram as únicas com capacidade de se implantar, sendo que uma parte importante das firmas locais, em posição de inferioridade, tenderam a instalar-se no regime de subcontratação, no contexto de um sistema de preços administrado pelas transnacionais. No departamento de bens de capital, dada sua complexidade tecnológica, a ET exerceu forte liderança; a penetração se deu tanto pela instalação de indústrias como pelo controle da tecnologia. A dependência tecnológica fez com que as empresas locais raramente chegassem a disputar com as transnacionais posições nesse setor (FURTADO, 2000, p. 118).

A liderança da ET no departamento de bens de capital transnacionalizou o coração do sistema industrial, sustento material do desenvolvimento da industrialização, compreendida como um processo de constituição de um sistema,²² cujo núcleo central é precisamente esse departamento, *locus* do progresso técnico, dinamizador dos demais setores, além de si mesmo, seja por ser o maior mercado, seja por elevar a produtividade do trabalho. A preponderância dos grupos transnacionais no setor de bens de capital conformou sistemas industriais que possuíam na escala nacional a base para a valorização do capital, apesar de seu núcleo ser majoritariamente transnacional (SAMPAIO, JR. 1997, p. 18).

O abastecimento interno do que antes era importado e a demanda advinda da ampliação do mercado interno aceleraram o crescimento da indústria. Esse dinamismo refletia os avanços advindos da articulação das atividades econômicas, que passaram a interligar as regiões que antes se relacionavam preferencialmente com o exterior, suscitando solidariedade entre as partes que a constituíam, contribuindo de forma decisiva para a formação nacional. A articulação emanada da diversificação da atividade industrial era resultado da instalação de indústrias de produtos intermediários e de equipamentos, pelo que à medida que aumentava a importância relativa dessa indústria, em particular do setor de bens de capital, a capacidade autotransformadora do sistema econômico se inscrevia na estrutura industrial (FURTADO, 2000, p. 106).

²² O conceito de sistema industrial, nascido com Fiench List, se contrapõe à concepção de industrialização como um simples somatório de indústrias. Isto porque para que a indústria progreda, necessita da articulação entre uma série de distintas manufaturas.

Desde o ponto de vista da formação nacional, a industrialização experimentada por alguns países periféricos se constituiu na base material para suprir, em maior ou menor grau, as necessidades internas, passando a ser o elemento dinamizador do mercado interno e o eixo da acumulação de capital. Assim, o centro dinâmico de grandes economias latino-americanas era interiorizado; ou seja, a dinâmica da economia passava a se apoiar fundamentalmente no mercado interno²³ e não mais no setor exportador, dando maior autonomia a essas nações frente ao sistema internacional (FURTADO, 1992a; 2000).²⁴

Na medida em que o processo de industrialização se alargou, as exigências de importação e de pagamento no exterior tencionaram o sistema produtivo no sentido da diversificação das exportações, que ainda estavam ancoradas majoritariamente nos bens primários. O fechamento dessas economias transformava-se em limite para a capacidade de importar, o que foi amenizado mediante a inserção desses países periféricos no comércio internacional como exportadores de produtos manufaturados, fortemente, e naturalmente, vinculados às empresas estrangeiras²⁵ (FURTADO, 2000).

Este processo ganhou sinergia com a expansão da nova estratégia de redução de custos das empresas transnacionais, as quais diante da diminuição de suas margens de lucro nos países centrais procuraram a diminuição de custos salariais, deslocando-se de seus espaços nacionais industriais, a partir dos quais realizavam suas exportações, para os países periféricos; assim como reorganizando a produção de suas filiais no sentido de atender tanto o mercado interno do países periféricos, como o mundial (FRÖBEL; HEINRICHS; KREYE, 1980²⁶). Desta forma, a estreiteza

²³ Cabe mencionar que o desenvolvimento apoiado em um mercado interno em formação teve várias restrições, entre elas, a) seu custo em divisas tendia a aumentar mais rapidamente do que a capacidade do país para gerar essas divisas, o que com o tempo reduziu o acesso à tecnologia mais sofisticada; b) a insuficiente competitividade – a qual gerava cartelização entre as empresas, inclusive entre as estrangeiras – minou a concorrência como indutor do progresso técnico (FURTADO, 2000, p. 28). A ausência do Estado para alterar esta situação ocasionou degeneração do sistema, impactando negativamente o ulterior desenvolvimento das forças produtivas.

²⁴ Para um exame detalhado do pensamento de Furtado a este respeito, ver Sampaio Jr. (1997).

²⁵ Segundo Tavares (1972), a necessidade de altas taxas de formação de capital somente poderia ser satisfeita com as entradas de capital estrangeiro ou por meio do aumento do poder de compra das exportações incorporando manufaturados. Sendo a primeira insuficiente, fazia-se necessário o impulso à exportação de produtos industrializados. Em geral, poucas empresas nacionais possuíam competitividade internacional, haja vista a falta de exposição à concorrência, a inexistência de mecanismos que favorecessem a progressiva diminuição das subvenções do Estado, assim como a localização em setores pouco dinâmicos da economia, entre outros.

²⁶ Segundo esses autores, é partir deste momento que se engendra a transformação da estrutura industrial mundial caracterizada por uma nova especialização das economias periféricas na produção de manufaturados, alterando a DIT. Pela primeira vez, a produção da indústria periférica, ancorada na contratação de força de trabalho barata, era orientada ao mercado mundial.

da capacidade para importar seria amenizada pelas grandes economias latino-americanas a partir de seu grau de inserção no comércio internacional como exportadores de produtos manufaturados. Mais uma vez caberia às empresas transnacionais a retirada dos obstáculos que se apresentavam à industrialização dos países subdesenvolvidos.

Apesar da forte expansão do mercado interno e dos avanços na formação do tecido industrial vivenciados por determinados países periféricos no período de 1930-1970, a formação dos sistemas industriais ficou inconclusa.²⁷ Faltou completar a articulação entre as atividades industriais de maior complexidade de forma a possibilitar a atuação como um sistema onde as atividades industriais trabalhem umas para as outras.

Concomitantemente a esse fenômeno, não foram criadas as condições para o amadurecimento de um centro autônomo de inovação tecnológica capaz de garantir a "destruição criadora". Os avanços para criar uma base científica e tecnológica próprias foram incompletos e limitados a algumas atividades, não sendo possível consolidar uma base endógena de acumulação de capital capaz de ser a fonte do dinamismo do sistema industrial. Estes fenômenos não forneceram ao sistema econômico dessas economias a necessária autonomia para sedimentar as condições para a emergência de uma nação com força própria, capaz de controlar seu destino histórico (PRADO JÚNIOR, 1970; 2021; FURTADO, 2000).

Desta forma, apesar de o Estado nacional criar em maior ou menor medida condições para implantar uma base material de maior complexidade, a ausência da internalização da reprodução ampliada da acumulação, em função do insuficiente desenvolvimento do setor de bens intermediários e de capital, assim como a falta de criação de condições necessárias para quebrar o controle tecnológico das empresas estrangeiras, restringiram a reprodução autônoma do

²⁷ A industrialização ganha sua forma de *sistema* na medida em que se completa a instalação de indústrias de produtos intermediários e de equipamentos. Se este processo não se completa as importações têm um peso importante, pelo que o efeito dinâmico de realimentação da demanda industrial perde-se ao canalizar-se para o exterior. Nos países centrais, à diferença das economias periféricas, "a diversificação das atividades econômicas significou verticalização da estrutura produtiva, vale dizer, desenvolver as indústrias de base e de equipamentos", possibilitando a conformação de um sistema industrial, assim como autonomia tecnológica. "A composição do comércio exterior refletia essa evolução: aumentavam as exportações de produtos mais elaborados e nas importações ganhavam importância os produtos primários ou de baixo grau de elaboração." (FURTADO, 2000, p. 116).

sistema industrial, impedindo a criação de autonomia suficiente de decisão do sistema econômico (FURTADO, 2000)

Assim, apesar de as circunstâncias históricas nacionais e internacionais terem possibilitado o impulso de um processo de industrialização, alterando a clássica DIT, não o dotaram de autonomia. Enquanto o paradigma tecnológico-organizacional se manteve relativamente estável foi possível usufruir dos benefícios da sua disseminação, outorgando grande dinamismo à economia, em circunstâncias históricas onde o capital internacional foi aliado do crescimento produtivo, mostrando-se funcional para a conformação dos nascentes sistemas industriais (FURTADO, 1992a; 2000).

Em síntese, no período pós-guerra, as grandes economias latino-americanas vivenciaram forte crescimento suportado na formação de esboços de sistemas industriais nacionais com caráter transnacional, que derivaram em processo de industrialização com limitações para seu desenvolvimento.²⁸ Sem a necessária base material capaz de garantir sua consolidação, os sistemas econômicos nacionais não alcançaram autonomia suficiente para se contrapor, e se proteger, das novas exigências de valorização do capital advindas no final do século XX (SAMPAIO JUNIOR, 1997; 1999).

A partir do final dos anos 70, o dinamismo econômico das grandes economias latino-americanas sofre uma dramática inflexão em decorrência de autênticas mutações estruturais no plano internacional. A perda de controle dos fluxos de liquidez internacional pelos bancos centrais, a rápida integração dos sistemas monetários e financeiros, assim como as novas características da internacionalização produtiva deram origem a uma situação em que a ideia de sistema econômico nacional passou a ser ultrapassada, impelindo forças no sentido da desestruturação dos sistemas industriais em formação das economias periféricas (FURTADO, 1999; 2000).

²⁸ Para Furtado (2000, p. 116), entre as características do processo de industrialização que limitaram seu desenvolvimento destacam-se: a) dependência *vis-à-vis* da exportação de uns poucos produtos primários; b) dependência crescente com respeito à tecnologia utilizada, mesmo quando se desenvolvia uma indústria local de equipamentos; c) demanda demasiadamente diversificada, relativamente ao nível de acumulação alcançado; d) não aproveitamento pleno das possibilidades da tecnologia utilizada, em razão da dispersão dos investimentos.

1.2 A industrialização periférica no segundo ciclo de internacionalização produtiva

Na primeira metade da década de 1970, os países centrais passaram a vivenciar o fim do ciclo de difusão da II Revolução Industrial, vinculado à dinâmica virtuosa entre investimento, produção, renda e consumo, decorrente do crescimento da produtividade social. O arranjo político e econômico que havia garantido o ciclo excepcional de crescimento do pós-guerra entrava em decadência, anunciando sua desestruturação.²⁹

A crise desse arranjo manifestou-se no enfraquecimento da capacidade dinâmica de progresso técnico; na compressão das margens de lucro; na estagnação do investimento nos maiores países industrializados – como Estados Unidos, Inglaterra e França, inclusive retrocessos no caso do Japão e da Alemanha –; na perda da capacidade competitiva dos EUA para novos concorrentes, bem como na crise de sua moeda; na expansão do mercado livre de crédito internacional, e na perda de controle sobre a mobilidade do capital (TAVARES; FIORI, 1997). As transformações tecnológicas,³⁰ a integração dos mercados financeiros na direção da globalização das finanças, assim como uma nova mundialização da produção foram os traços mais marcantes em termos das mudanças que assolaram o capitalismo naquele momento histórico (COUTINHO, 1997).

Ao final da década de 1970 e na década de 1980, à luz da emergência da III Revolução Industrial, a diminuição das margens de lucro, as expectativas de baixo crescimento da economia mundial e a contração de mercados conduziram ao acirramento da concorrência intercapitalista, a qual passou de "fraternal" para "fraticida" (CROTTY, 1992). Esta mudança no caráter da concorrência revelou-se na implementação concomitante de duas estratégias. A primeira consiste na realização de investimentos "coercitivos", ancorados em inovações tecnológicas,³¹ intensivos

²⁹ Para uma análise detalhada dessa temática, consultar Glyn *et al.* (1990).

³⁰ Estas transformações tecnológicas posteriormente foram nomeadas como III Revolução Industrial. Sobre os impactos dessas transformações na indústria mundial, ver Coutinho (1992).

³¹ Segundo Crotty (1992), nas condições de diminuição das margens de lucro e baixo crescimento – isto é, em tempos de crise –, o investimento em mudanças técnicas é a grande arma de concorrência para as empresas com capital físico (ilíquido), é o recurso de sobrevivência: "investir ou morrer." (p. 8). Nesse contexto, a concorrência é fraticida, pois ao ficar o investimento inacessível para grande parte das empresas – em função das exigências financeiras –, as mesmas passam a ser expelidas do mercado. Cabe lembrar que a mudança técnica exige elevados volumes de recursos financeiros, cujo investimento implica em altos custos fixos, além de possuir alto grau de incerteza quanto a seus resultados econômicos, haja vista a dificuldade de garantir inovações

em capital, poupadores de mão de obra,³² capazes de reduzir custos e aumentar a produtividade e, portanto, de arruinar as frações do capital incapazes de incorporá-los, ou aquelas que o fizessem de forma retardatária.

No entanto, o avanço dessa estratégia encontrou limites na desvalorização da base produtiva antiga (preexistente), que em função de sua dimensão conduziram a uma taxa baixa ou mesmo negativa do lucro do total do capital (velho, ou preexistente, e novo), exigindo uma segunda estratégia: a administração da velocidade de substituição do antigo tecido produtivo pelo novo.³³ Em um cenário de lucro e crescimento baixos, a primeira estratégia perde fôlego, fazendo-se inacessível para as empresas que não possuem capacidade financeira para introduzir inovação; convertendo a técnica e a capacidade financeira em armas competitivas que decidem a vida ou morte das empresas.

Dada a necessidade de controlar o caráter e o ritmo da mudança técnica, tanto para evitar a queda da taxa de lucro do total do capital (velho e novo) como na tentativa de sua recomposição, o capital transnacional implementou várias medidas, tais como: redução salarial; fechamento das plantas mais antigas; venda de divisões menos rentáveis vinculadas à fabricação ou montagem de bens, de forma a reduzir custos fixos em favor de atividades de alto valor; implantação de marcos jurídicos com vistas à propriedade sobre ativos intangíveis (CORIAT, 2002; DÍAZ, 2008)³⁴; utilização

lucrativas. Inclusive aquelas firmas que possuem capacidade para fazer frente a este tipo de concorrência frequentemente precisam do apoio material e financeiro do Estado.

³² Para Crotty (1992, p. 5), a mudança tecnológica também foi uma arma utilizada pelo capital para contra-atacar o trabalho, pois "na medida em que as empresas têm menos lucro para investir e uma vez que cada unidade de capital requer menos trabalho, o exército de reserva será reconstituído ao longo do tempo e a taxa de exploração aumentará gradualmente". Segundo este autor, a substituição de força de trabalho por capital e a demissão massiva reduziram a capacidade de negociação salarial e aumentaram a produtividade laboral contribuindo para a recomposição do lucro das empresas.

³³ Mesmo diante da situação coercitiva de "investir ou morrer", o ritmo rápido do progresso técnico ameaça a viabilidade do processo de acumulação, pois a aceleração de investimentos desse tipo diminui a taxa de lucro do total capital, pelo que os capitalistas têm que tentar controlar o caráter e o ritmo da mudança técnica por meio de ações de cooperação (associações comerciais, conglomerados, agrupamentos de bancos de empresas, etc.). Assim, "a competição cria forças que procuram negá-la, tentando planejar a taxa de obsolescência. Embora estas relações não necessariamente diminuam a intensidade competitiva, eles mudam sua forma: as empresas irão eliminar essas armas e práticas mais destrutivas da lucratividade da indústria". No entanto, esta situação abre a possibilidade de gerar uma grande brecha entre a tecnologia mais avançada e aquela presente na antiga base de produção, pelo que "quanto mais relações de convivência entre as empresas são mantidas, maior o incentivo para que alguma delas as mine. Eventualmente, a anarquia inerente às relações capitalistas irá explodir mais uma vez." (CROTTY, 1992, p. 11).

³⁴ A propriedade sobre os ativos intangíveis garantiu vantagens econômicas – rendas monopólicas – vindas da compressão de benefícios de outras empresas. Estas vantagens impulsionaram a reorganização global da produção, via fragmentação e concentração das atividades mais lucrativas vinculadas às rendas dos ativos intangíveis (COX; WARTENBE, 2018, p. 23).

de equipamentos e técnicas intensivas no uso de maquinaria nos países centrais, resultando no aumento do deslocamento de plantas intensivas no uso de força de trabalho e de baixa complexidade tecnológica para a periferia; entre outros.³⁵

É nesse cenário de acirrada concorrência intercapitalista de caráter tecnológico e financeiro que se transita para uma nova organização da produção mundial, na qual passaram a coexistir dois "tipos de indústria" atreladas a um mesmo processo de produção. De um lado, uma hodierna indústria ancorada em nova base técnica, enxuta, com vistas à recomposição do lucro a partir de inovações tecnológicas. De outro lado, uma indústria que incorpora "inovações de curto prazo"³⁶, fortemente protegida, intensiva no uso da força de trabalho, cujo objetivo é evitar a queda da taxa de lucro vinculada à base produtiva já existente. A coexistência destas indústrias foi possível graças à divisão externa dos diferentes elos da cadeia industrial de valor, assim como à especialização dos países centrais e periféricos em distintas etapas produtivas de um bem final.³⁷ O primeiro tipo de indústria, com nova base técnica e intensiva em capital, foi centralizado nos países desenvolvidos, enquanto o segundo, intensivo no uso de força de trabalho, alocou-se em países subdesenvolvidos por meio dos processos denominados *offshoring* e *outsourcing*.

³⁵ Cabe mencionar que na década de 1970 observam-se importantes transformações na organização da produção e no trabalho industrial, em particular a passagem da organização fordista da produção para o toyotismo (CORIAT, 1993). Essa transição não teria sido possível sem a informatização da produção, a qual possibilitou passar de uma organização em linha a uma organização em rede, conjugando a elevada escala do fordismo com a diferenciação de produtos do toyotismo (CORIAT, 2000). Neste processo, parte importante da reprodução foi automatizada, intensificando o uso de fator produtivo capital; também se aprofundou o afastamento entre a atividade criativa, fundamento da inovação, e a reprodutiva.

³⁶ Segundo Crotty (1992), as empresas optam por estratégias de curto e/ou longo prazo conforme o ambiente concorrencial, o grau de incerteza, e as possibilidades financeiras. As empresas tendem a optar por uma estratégia de curto prazo quando seus gastos exigem lucros rápidos, economizando em P&D, assim como no desenvolvimento de novos produtos e projetos de investimento com grandes custos iniciais ou de lento desenvolvimento. As estratégias de curto prazo não introduzem inovações radicais, sendo implementadas no tecido produtivo já existente. Na direção contrária, na estratégia de longo prazo a empresa não tem por objetivo "dinheiro rápido" e sim investimentos em P&D ou projetos cruciais para a competitividade futura. Nesta estratégia, à diferença da primeira, a empresa procura desenvolver e implementar tecnologia avançada, assim como criar novos produtos e métodos de produção. Para isso, está disposta a pagar altos salários e implantar políticas para qualificação de seus trabalhadores, sempre e quando a administração acredite que estas sejam as melhores medidas para alcançar seus fins. Estratégias de longo prazo resultam em processo de mudança estrutural, empurrando o período de retorno para o futuro, e exigem taxas de crescimento global muito elevadas. A combinação de estratégias de curto e longo prazo tem permitido ao capital, por um lado, avançar na tentativa de administrar sua base produtiva já existente, e por outro impulsionar uma nova base produtiva que lhe garanta não ficar para trás na tentativa de equacionar seus lucros.

³⁷ É interessante observar como no informe sobre Desenvolvimento Humano do ano 2000 (PNUD, 2000) as Nações Unidas substituem a classificação de "países industrializados", anteriormente utilizada, por países da OCDE, deixando de identificar a clássica relação entre indústria e desenvolvimento.

Transita-se assim para um novo ciclo de internacionalização produtiva possibilitada pelo rumo do progresso técnico, no qual as empresas transnacionais tutelam poderosos blocos regionais em forte concorrência, cuja organização produtiva assegura crescente transferência de excedente para as economias centrais, aprofundando a apropriação diferenciada de valor entre o centro e a periferia. Este processo, ao impor novas especializações produtivas, determina novos lugares para os países periféricos na DIT que acirram o caráter desigual do desenvolvimento do capitalista.

Importa mencionar que essa nova articulação produtiva encontra suas origens mais remotas na metade da década de 1960, quando a diminuição dos rendimentos das grandes empresas nos países centrais³⁸ conduziu à busca da redução de custos salariais nos países periféricos.³⁹ Como mencionado na seção anterior, a partir dessa década, em particular da segunda metade, observam-se os primeiros deslocamentos de plantas industriais do centro para a periferia – instaladas, por exemplo, nas zonas francas industriais –, assim como a reorganização das filiais com vistas à produção de manufaturados para exportação, em conjunto com a produção destinada ao mercado nacional. Pela primeira vez na história do capitalismo mundial, os centros de produção industrial na periferia eram aproveitados para a fabricação parcial ou total de bens para a exportação.

Na década de 1990, as interconexões da economia mundial foram aceleradas em função da extensão e intensidade da liberalização econômica, iniciada desde a década de 1980, do aumento dos fluxos de IED, do direito de propriedade de ativos intangíveis, do aumento da produção orientada para as exportações, da subscrição de acordos de livre comércio (bilaterais e/ou regionais), assim como da integração

³⁸ Segundo Crotty (1992), a ampliação dos investimentos experimentada no período pós-guerra, ao aumentar o nível de emprego conduziu ao aumento do salário real e ao fortalecimento das entidades representativas dos direitos dos trabalhadores. Nestas condições, reduziu-se a quantidade de trabalho não remunerado fornecido pelo trabalhador, afetando as condições de expansão do processo de acumulação no interior desses países.

³⁹ Segundo Fröbel, Heinrichs e Kreye (1980, p. 24-27), tendo como base enquetes realizadas junto às grandes empresas da Alemanha Ocidental, entre 1961 e 1976, quadruplicou o número de filiais estrangeiras das empresas da indústria de transformação, vinculadas à exportação, que deslocaram suas fábricas para o terceiro mundo, visando à redução de custos salariais. Estas fábricas se instalavam em países onde era possível pagar salários muito mais baixos, empregar força de trabalho não qualificada ou pouco qualificada, constituída preferencialmente por mulheres jovens, capazes de alcançar alta produtividade. O acréscimo da taxa de lucros resultado desse movimento estimulou o crescimento da transferência de capacidade produtiva de países centrais para a periferia – suscitando a redução do volume de investimentos, da capacidade produtiva, assim como do emprego nos países desenvolvidos.

da China ao comércio mundial. Desde o ponto de vista técnico, essas interconexões estiveram suportadas pelos avanços em matéria de transporte, informações e telecomunicações, que possibilitaram a fragmentação e descentralização da produção, assim como a redução dos custos relacionados ao comércio e a coordenação de complexas redes de abastecimentos entre países (NU. CEPAL, 2020).

Nesse novo cenário, a hodierna organização produtiva se expande de forma acelerada, deixando para trás a circunscrição do capital internacional aos mercados internos dos diversos espaços econômicos nacionais, consolidando um novo ciclo de integração mundial que outorgou ao processo de acumulação nova característica global. A partir desse momento histórico, a dinâmica de acumulação da empresa transnacional transformaria rapidamente as estruturas industriais do mundo, suscitando nos países subdesenvolvidos a desarticulação dos sistemas industriais, assim como a simplificação e especialização do tecido produtivo; afastando-os das possibilidades de formação da base material necessária à conformação dos sistemas econômicos nacionais (FURTADO, 1984; 2000).

A seguir, analisamos os fios condutores que permitem capturar as principais características da internacionalização produtiva contemporânea, assim como suas diferenças em relação ao padrão anterior, de forma a evidenciar os desdobramentos desta transformação em termos dos novos atributos da indústria em nível mundial e, em particular, das grandes economias latino-americanas. Analisa-se, também, como a natureza do tecido industrial contemporâneo resultou no rebaixamento dos países subdesenvolvidos na DIT, retirando os avanços na relativa autonomia de decisão destas economias em relação ao sistema econômico mundial conquistadas no PSI, resultando em novas formas de subordinação aos países centrais.

1.2.1 O surgimento da indústria "menos significativa"

Como já mencionado, a diminuição das taxas de lucro observadas a partir de meados da década de 1960 conduziu à progressiva reorganização produtiva das empresas multinacionais visando inverter essa tendência. A partir da década de 1980, essa reorganização caminhou rapidamente no sentido de uma profunda transformação baseada na fragmentação e descentralização da produção para diferentes espaços nacionais, resultando na formação de complexas e densas redes regionais e mundiais

de produção e prestação de serviços, denominadas comumente como Cadeias Globais de Valor (CGV).⁴⁰

Essas redes são compostas por um conjunto de atividades que articulam o desenho, a produção, a comercialização, a distribuição e o apoio ao consumidor final, vinculadas ao ciclo produtivo de um bem final. A produção desse bem passa a requerer insumos e produtos intermediários, com diferentes graus de sofisticação tecnológica, vindos de distintos países e empresas que integram a cadeia produtiva. Cada etapa de produção é responsável pela adição de parte do valor total do bem final (STURGEON, 2011; MILBERG; WINKLER, 2013).

No novo padrão produtivo, as grandes multinacionais descentralizaram as etapas intensivas em força de trabalho pouco exigentes em qualificação⁴¹ para países periféricos⁴² que apresentam vantagens comparativas de caráter salarial⁴³ e locacional,

⁴⁰ Os processos de fragmentação e descentralização da produção resultaram em uma economia mundial altamente interdependente, o que se traduziu em maior vulnerabilidade dos sistemas econômicos, sendo que os atores principais desta interdependência são as empresas transnacionais. No entanto, a interdependência não significou simetria, tampouco benefícios mútuos, e sim o aprofundamento da dependência, conforme analisaremos nesta seção e nos capítulos 3 e 4.

⁴¹ Quanto mais se fragmenta a produção, mais aumenta a complexidade da coordenação da produção, e em contrapartida as tarefas a serem executadas pelo trabalhador se simplificam, desaparecendo praticamente a necessidade de qualificação, possibilitando a diminuição da remuneração. Importa ressaltar que a redução salarial é essencial quando a produção se padroniza e se realiza em grande escala, haja vista a maior sensibilidade dos custos de produção. É por isso que há uma inclinação do capital em "decompor os processos de produção ao ponto de um 'gorila treinado' ser capaz de executar tarefas" [...] Trata-se de "combinar os estudos de tempos e movimentos às técnicas de especialização para simplificar as tarefas, maximizar a eficiência e minimizar os custos de produção." (HARVEY, 2016, p. 116-117). Este processo degrada os trabalhadores e torna a força de trabalho facilmente substituível.

⁴² Cabe mencionar que, concomitantemente ao processo de descentralização das etapas intensivas em força de trabalho para os países subdesenvolvidos, observa-se a migração de força de trabalho dos países periféricos para as economias centrais. Trata-se de mão de obra barata – dada sua condição de indocumentada –, cuja entrada conta com a omissão das autoridades migratórias quando conveniente para a economia do país central. Não se trata de um equívoco, senão de um elemento constitutivo do processo migratório internacional no âmbito dos novos padrões de exploração da mão de obra estrangeira (ZOLBERG, 1989).

⁴³ Para ilustrar a substancial diferença entre os salários de um país central e da periferia, Furtado (1992a, p. 19-20) cita os seguintes dados do início da década de 1970: "o salário médio mensal do trabalhador [norte-americano] era de 1.220 dólares. Ora em Taiwan, ele se situava ao redor de 45 dólares; na Coreia do Sul, não passava de 68 dólares, em Cingapura, de 60, e em Hong Kong, de 82 dólares". Esse autor aponta ainda que é por isso que "a luta para utilizar a mão de obra barata do sudeste asiático passou a ser a frente mais dinâmica dos investimentos das multinacionais norte-americanas." (1992a, p. 20). Para Furtado, isso faz parte da explicação de grandes transferências de recursos em benefício de certas áreas, como o sudeste asiático, na transição para uma nova ordenação econômica mundial (1992a, p. 17). No caso dessa região, Sudeste asiático, as multinacionais aproveitaram os baixos custos salariais para a produção nos setores de máquinas, eletrônica e equipamentos de transporte, o que também se verificou nas regiões de América do Norte, Europa Ocidental e Ásia Oriental e Sul Oriental. Os países da África, América Latina, Ásia Central e Oriente Médio se concentraram fundamentalmente em produtos básicos que posteriormente seriam processados em outras regiões (NU. CEPAL, 2020).

entre outras.⁴⁴ Estas indústrias caracterizam-se pela relativa estandardização tecnológica, assim como pelo uso majoritário de componentes e insumos importados. Nesse processo, a especialização foi peça-chave para alcançar domínio técnico, e com isto o aumento da produtividade sem incorporar mudanças tecnológicas radicais. Já as etapas vinculadas a uma nova trajetória tecnológica, intensivas em conhecimento, poupadoras de força de trabalho, mais lucrativas e dinâmicas, permaneceram nos países centrais, assim como em algumas outras economias com certo grau de sofisticação tecnológica⁴⁵ (BALDWIN, 2011a; 2012; COX; WARTENBE, 2018).

Conforme citado, essa descentralização da produção foi possibilitada tecnicamente pelo desenvolvimento dos transportes, assim como pelas Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs), que proporcionaram a base técnica indispensável para a realização e coordenação à distância das diversas etapas de produção com eficiência e baixos custos. As TICs ao gerenciarem um fluxo enorme de dados e informações – necessários aos complexos processos de coordenação e integração derivados da fragmentação e descentralização dos elos da produção e de serviços – possibilitaram o aproveitamento das vantagens comparativas mais relevantes disponíveis nos distintos espaços nacionais.

Nesse sentido, as TICs tornaram inevitável que os conglomerados avançassem rapidamente para a separação das etapas intensivas em mão de obra, deslocadas para os países periféricos com baixos salários, das etapas de alta

⁴⁴ Para Furtado (1978b, p. 27), o capital internacional implanta processos de montagem e acabamento próximos dos mercados de consumo; instala-se em países onde os processos poluentes não enfrentam legislação restritiva, assim como onde há fácil acesso à matéria-prima.

⁴⁵ Bathia (2013, p. 315) e Baldwin (2011a) apontam que essas economias com certo grau de sofisticação tecnológica, caso de alguns dos países asiáticos, se caracterizam pela implementação durante o processo de substituição de importações de políticas que possibilitaram o desenvolvimento de vantagens tecnológicas e competitividade internacional em segmentos dinâmicos da indústria de bens intermediários. Assim, quando os custos do transporte diminuíram, estes países ampliaram a capacidade de exportação desses bens, aumentando suas escalas de produção, provocando processos de especialização e, portanto, reforçando sua competitividade nesses segmentos. Desta forma, as competências nacionais já existentes nesses países cresceram quando sua indústria teve a oportunidade de se expandir a partir da demanda mundial. Para Baldwin (2011a), os países que *não criaram essas competências durante a industrialização por substituição de importações, como é o caso das grandes economias da América Latina*, foram desconsideradas pelas empresas líderes como candidatos passíveis de serem integrados à cadeia produtiva nos elos com certa complexidade tecnológica. Durante a liberalização econômica, os países periféricos que não desenvolveram essas capacidades muito dificilmente poderiam incorporar processos que não estavam inscritos em sua dinâmica produtiva anterior, haja vista o novo contexto de forte concorrência monopólica, ancorada na produção e controle de inovações, na exigência da mobilização de grandes recursos financeiros, assim como na implantação de grandes escalas de produção. Neste contexto, segundo esse autor, não seria possível realizar a transição de um estado "infantil" a um estado de sucesso nas exportações.

complexidade tecnológica, concentradas nos países centrais.⁴⁶ Essa separação garantiu baixos salários, sofisticação tecnológica, os quais ao se somarem às grandes escalas de produção, responsáveis por custos marginais decrescentes, resultaram em uma combinação inédita que conferiu alta lucratividade, eficiência e competitividade às empresas globais (BALDWIN, 2011a; NU. CEPAL, 2020).

Neste processo, a organização da desverticalização e desconcentração da cadeia produtiva é um atributo da empresa transnacional líder, ou conjunto de firmas líderes integrantes da cadeia produtiva, a qual designa a forma com que se repartem e coordenam as tarefas das distintas empresas. Esta faculdade está vinculada à hierarquia que essa empresa possui sobre o acesso e controle de ativos que detêm alto valor⁴⁷, que se tornam muito difíceis de replicar, tais como tecnologia, capacidade de desenho, afluência aos grandes mercados, capacidade de comercialização, marcas globais, marketing, entre outros. Esse controle distingue a empresa líder de suas subordinadas, visto que dela emana a concentração de poder de comando global sobre a cadeia produtiva. Esse poder possibilita a captura de valor diferenciada ao longo da cadeia, a qual também está assentada no repasse de custos de produção para os elos de menor hierarquia (COX; WARTENBE, 2018), assim como a criação de posições altamente competitivas no mercado (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

A aceleração do novo ciclo de internacionalização da produção também está vinculada à construção de um marco jurídico de proteção à propriedade intelectual⁴⁸, o qual permitiu o controle de ativos intangíveis no processo de descentralização das etapas da produção (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). Este marco tem

⁴⁶ Quando não existiam as TICs, não era possível separar os elos de uma mesma cadeia em função dos altos custos de coordenação. Assim, era possível ignorar a cadeia de fornecedores (BALDWIN, 2011a).

⁴⁷ A necessidade de controle desses ativos provoca uma tensão permanente entre a descentralização e a reintegração das fases de produção e prestação de serviços de forma a não perder o controle de ativos de caráter estratégico. Segundo Zysman e Breznitz (2014), se uma fase de fabricação possui a capacidade de desenvolver habilidades e conhecimentos técnicos necessários à vantagem competitiva na produção, deve ser centralizada nas empresas líderes. Os autores ainda enfatizam que mesmo nas fases de produção não estratégicas, como bens e serviços básicos padronizados descentralizados para os países periféricos, existem constantes esforços no sentido de se proteger da "commoditização", de forma a não diminuir a margem de lucros. A reintegração de etapas passíveis de serem automatizadas é um exemplo da proteção de um novo ativo estratégico vinculado ao controle de tecnologia, que reforça a concentração das etapas de maior complexidade tecnológica nos países desenvolvidos.

⁴⁸ A proteção da propriedade intelectual foi um mecanismo-chave na reestruturação das grandes corporações nos anos de 1970 e início da década de 1980, pois à medida que essas corporações se reorganizaram em volta das atividades de alto valor agregado, os altos retornos provenientes dos direitos de propriedade reverteram as taxas decrescentes de lucro (COX; WARTENBE, 2018, p. 23-24).

sua gênese na década de 1970, quando o aprofundamento da importância do monopólio do conhecimento fez com que seus países detentores, em particular os EUA e o Japão, passassem a exercer fortes pressões para o enrijecimento das normas internacionais de proteção patentária de invenções, culminando na construção de um quadro jurídico nacional e internacional de proteção à propriedade intelectual⁴⁹ (MENEZES; CARVALHO, 2015). Este marco garantiu a apropriação de rendas monopólicas e acelerou o foco das grandes empresas no denominado *core business*, reforçando a ampliação de seus ativos intangíveis⁵⁰ (TEECE, 2006; NOLAN; ZHANG, 2010; BALDWIN, 2011a; HOPKINS; LAZONICK; 2014; COX; WARTENBE, 2018).

Os direitos de propriedade intelectual possibilitaram às empresas multinacionais interagir com provedores e instituições de diferentes países sem colocar em risco as fontes de renda monopólicas (BALDWIN, 2011a; CORRÊA; PINTO; CASTILHO, 2019). Neste novo contexto, percebe-se como a apropriação de maior valor a partir de uma inovação depende não apenas da capacidade de inovar, mas particularmente da capacidade de proteger-se da imitação da concorrência⁵¹ (GADELHA *et al.*, 2018).

Concomitantemente a esses processos, as TICs possibilitaram a consolidação de um novo setor de firmas especializadas em serviços que antes estavam integrados às atividades dos conglomerados industriais (tais como finanças, logística, contabilidade, etc.), assim como a emergência de firmas especializadas em I&D e na venda licenças tecnológicas – atividades que passam a ser catalogadas como serviços –, as quais subcontrataram firmas para a realização da atividade industrial na periferia (BALDWIN, 2011a; MEMEDOVIC; IAPADRE, 2010). Este aprofundamento da divisão entre a atividade criativa e reprodutiva desvinculou a indústria periférica da

⁴⁹ Este processo tem seu ápice em 1995, com a entrada em vigor do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS) na Organização Mundial do Comércio, estabelecendo um patamar de direitos a ser reconhecido pelos Estados para a concessão de privilégios patentários, com prazo mínimo de 20 anos e a proibição da discriminação de segmentos tecnológicos. Esse acordo representou um passo crucial no já assimétrico processo global de apropriação do conhecimento, consagrando regras mais vinculadas às práticas monopolistas do que ao estímulo à inovação (GADELHA *et al.*, 2018).

⁵⁰ A propriedade sobre ativos intangíveis permite que os custos sejam empurrados para os segmentos mais baixos da cadeia, impactando as margens de benefício de uma gama de outros atores que concorrem entre si para subir na cadeia ou evitar cair (NOLAN; ZHANG, 2010).

⁵¹ Segundo Teece (2006), a efetividade da lucratividade associada a uma inovação depende da perfeição do sistema de proteção dos direitos de propriedade intelectual, especialmente quando se trata de tecnologia codificada e passível de engenharia reversa ou outros processos de aprendizado semelhantes. A tecnologia dependente de conhecimento tácito possibilita uma melhor proteção às imitações e segredos técnicos.

sua capacidade de desenvolvimento das forças produtivas, tornando a distribuição do conteúdo tecnológico muito desigual no interior de um mesmo processo produtivo. O uso do ativo tecnologia por parte dos países periféricos passou a ser atrelado ao uso de licenças ou "tecnologia emprestada", utilizável em fase/elo muito específico da produção controlada pela multinacional.

Esta nova relação tecnológica possibilitou a melhoria da produtividade – revolucionando a quantidade produzida para a exportação –, a diminuição dos custos marginais, assim como a redução ao máximo do transbordamento do conhecimento para a economia local. A nova capacidade de geração e controle da inovação dessas empresas, além de ser uma fonte de altas rendas monopólicas, constituiu-se em uma vigorosa barreira à entrada e, portanto, em importante mecanismo de acumulação e transferência de excedente para os países centrais (NOLAN; ZHANG, 2010, citados por COX; WARTENBE, 2018).

A transformação estrutural do espaço de acumulação da esfera nacional para a mundial atuou como uma força destrutora dos sistemas industriais nacionais, cuja gênese e reprodução estava atrelada ao mercado interno. Isto porque a organização da produção, ao fracionar o processo produtivo em elos dispersos ao longo do espaço transnacional, reorientou a integração do tecido industrial da escala nacional para a internacional, quebrando a interdependência entre as partes dos sistemas industriais nacionais, agindo no sentido de sua desarticulação, enfraquecendo as possibilidades de autossuficiência relativa frente às demandas necessárias a seu próprio funcionamento.

O rompimento da complementaridade entre os segmentos da indústria significou o declínio dos efeitos sinérgicos entre as partes dos sistemas industriais, inibindo sua expansão. Ou seja, a retirada dos efeitos sinérgicos derivados da interdependência coibiu os efeitos multiplicadores dos impulsos endógenos de expansão desse sistema. Configurou-se, assim, uma tendência ao apagamento das articulações que constituem esses sistemas econômicos diante da emergência de mecanismo de articulação de decisões descentralizadas e transacionais. Sob este novo contexto, o conceito de sistema econômico nacional deixou de ter valor explicativo (FURTADO, 1992a; 2000).

No entanto, o problema maior dessa transformação é o futuro da periferia, onde o processo de industrialização ainda não foi concluído. O rompimento da complementariedade entre uma série de manufaturas de distintas espécies, em

função da descentralização de elos produtivos ao longo do planeta, retira os efeitos sinérgicos derivados da interdependência entre as partes, inibindo a expansão do sistema industrial nacional. Ao impedir os impulsos endógenos de sua expansão, o processo de industrialização é bloqueado, impossibilitando a homogeneização dos níveis de produtividade e das técnicas produtivas que caracterizam os países centrais. Ou seja, interrompe precocemente a industrialização (FURTADO, 2000).

A interrupção da formação do sistema industrial impossibilita a criação das bases materiais para suprir as necessidades internas indispensáveis à criação de autonomia relativa frente ao sistema internacional, deixando de assegurar o país contra as flutuações recorrentes no comércio internacional. A interrupção da formação do mercado nacional para privilegiar a integração internacional significa depender da dinâmica das empresas transnacionais dos países centrais, ou seja, do dinamismo do mercado internacional (FURTADO, 1992a).

A prevalência de estruturas de decisões transnacionais, vinculada à abertura indiscriminada das economias periféricas, atrofiou os mecanismos de comando dos sistemas econômicos nacionais em formação, afetando a eficácia das políticas macroeconômicas, o que se agravou diante da falta de regulação da liquidez característica do capitalismo contemporâneo. Nessas circunstâncias, o processo de formação de um sistema econômico, cuja base material é o sistema industrial, deixou de se inscrever no destino nacional dos países periféricos, debilitando o processo de acumulação (FURTADO, 1992a; 2000).

As cadeias de valor também exigiram novos instrumentos de regulação e coordenação, haja vista que os simples acordos emanados dos organismos multilaterais não são suficientes diante das complexas relações estabelecidas entre os países membros no que se refere ao comércio, investimento, serviços, propriedade intelectual e especialização na provisão de tecnologia, entre outros (BALDWIN, 2011b). Dado que as cadeias de valor se tecem, em geral, próximas às potências denominadas "fábricas do mundo", foi necessário constituir uma nova institucionalidade de caráter regional, visando garantir a governança necessária à sofisticada integração hierárquica entre os países que fazem parte das cadeias (CIMOLI; CORIAT; PRIMI, 2008; DÍAZ, 2008).

É nesta hodierna institucionalidade que se concretiza a alocação dos distintos elos da cadeia, a partir da qual as economias centrais maximizam a geração e apropriação de valor e criam as condições necessárias para a disputa do mercado

mundial. Com esses objetivos, os Estados dos países centrais, em conjunto com suas empresas, influenciam não somente o desenho e funcionamento dos acordos regionais e sub-regionais, mas também reformas nos marcos jurídicos nacionais, criando condições favoráveis à "facilitação dos negócios".

Ao comparar o processo de internacionalização produtiva do pós-guerra em relação ao padrão contemporâneo, observam-se características distintas das quais emanam forças que influenciaram, em direções contrárias, o rumo da industrialização periférica⁵² (quadro 1).

Quadro 1 - Características dos ciclos de internacionalização produtiva e tendência induzida sobre o tecido industrial periférico

Características	Ciclo	
	Pós-Segunda Guerra Mundial (até o final da década de 1970)	Contemporâneo (a partir da década de 1980 até o presente momento)
Escala de organização da acumulação do capital	Nacional, atrelado ao mercado interno	Transnacional, atrelado ao mercado mundial
Organização da cadeia produtiva de bens e serviços	Vertical, integrado prioritariamente no espaço nacional	Fragmentação e descentralização regional/mundial de elos/fases produtivas em diversos espaços nacionais
Possibilidade de internalização do paradigma tecnológico utilizado pelas empresas estrangeiras	Parcialmente facilitado pelo deslocamento de parte importante dos elos das cadeias produtivas e complementares, assim como pela estabilidade do padrão tecnológico	Escassas em função da tecnologia circunscrever-se a um elo ou tarefa específica da cadeia produtiva, assim como pela alta proteção tecnológica
Setores industriais aos quais se direciona o capital internacional na periferia	Prioritariamente aos de maior complexidade tecnológica, como o setor de bens de capital	Direciona-se aos elos da produção intensivos em trabalho
Tendência induzida sobre o tecido industrial periférico	Favorável à diversificação e integração do tecido industrial, possibilitando a reposição e ampliação da capacidade produtiva	Desarticulação e especialização do tecido industrial, impossibilitando autonomia de reposição e ampliação da capacidade produtiva.

Fonte: A autora.

A contribuição diferenciada dos distintos ciclos de internacionalização produtiva na formação dos sistemas industriais nacionais na periferia está vinculada fundamentalmente a dois fatores: a) o espaço geográfico no qual se realiza a acumulação; e b) a distribuição dos núcleos centrais da industrialização. Enquanto

⁵² Cabe aqui observar que apesar do dinamismo emanado da internacionalização sobre a estrutura produtiva mundial, são as condições políticas e materiais de cada país que determinam a intensidade desses impulsos externos sobre suas forças produtivas. Assim, a resposta final que essas economias podem dar aos estímulos produzidos pelas economias dominantes não está determinada por essa situação condicionante, mas pelas forças políticas que compõem cada sociedade (DOS SANTOS, 1978. p. 313 -314; SAMPAIO JUNIOR, 1999).

no primeiro ciclo a acumulação de capital acontece no interior dos espaços nacionais periféricos, atrelada à conquista dos mercados internos, fomentando em diferentes graus a verticalização de cadeias produtivas na escala nacional; a hodierna transnacionalização, ao fragmentar os elos da produção de um mesmo bem ao longo do planeta de forma diferenciada em termos do conteúdo tecnológico, desarticula as bases materiais que sustentam o processo de industrialização periférica, rompendo elos do sistema produtivo nacional, assim como externaliza o eixo de crescimento das economias. Assim, conforme já mencionado, ao passo que no ciclo anterior de internacionalização a verticalização da produção no espaço nacional promove a instalação de ramos do setor de bens de capital na periferia; a concentração dos setores produtivos de maior intensidade tecnológica nos países desenvolvidos no ciclo de internacionalização contemporâneo retira o núcleo responsável pela expansão e dinamização do sistema industrial, resultando na estagnação e/ou retrocesso da industrialização.

Em síntese, a nova dinâmica produtiva do capital transnacional induz à desindustrialização, haja vista que afasta as condições necessárias à constituição de um sistema industrial integrado, que tenha no mercado interno o eixo dinâmico da economia atrelando o desenvolvimento industrial aos desígnios nacionais. Assim, apaga-se a possibilidade de autonomia relativa diante do sistema internacional, ficando refém das demandas externas, minando a possibilidade de atender as necessidades internas da nação, objetivo precípua do processo de industrialização (ESPÓSITO, 2017).

Desta forma, o ciclo de internacionalização contemporâneo agrega novos elementos de estrangulamento de caráter econômico e político à superação da dependência da periferia em relação ao centro, perdendo seu caráter historicamente progressivo. A mudança das condicionantes da hodierna industrialização resultou na emergência de uma indústria periférica especializada em elos intensivos em força de trabalho, integrada de forma subalterna aos blocos regionais, que cresce de forma "rápida", que exporta produtos manufaturados de forma "fácil", e cuja natureza é "menos significativa" para o processo de industrialização (BALDWIN, 2011a).

Em ambos os ciclos de internacionalização produtiva, observa-se a força dos condicionantes externos na conformação das características do tecido industrial latino-americano, cujo sentido maior é responder às necessidades da acumulação do capital internacional em distintos contextos históricos.

1.2.2 A desindustrialização dos países à margem das cadeias industriais de valor

As cadeias industriais de valor estão fortemente articuladas em volta dos três grandes centros regionais de produção – América do Norte, Europa e Ásia –, os quais incorporam com maior ou menor intensidade distintos países ao redor do mundo. Nessa articulação, a proximidade é uma exigência vinculada ao próprio nascimento e êxito da cadeia, haja vista a redução de custos,⁵³ a não ser que existam outros fatores que possam agir no sentido contrário.⁵⁴

Apesar do salto qualitativo na capacidade de coordenação dos processos produtivos derivado das TICs, a divisão da cadeia em várias etapas ainda exige deslocamentos de pessoal para a coordenação dos complexos processos de integração, impossíveis de se realizarem a distância, assim como dos bens necessários à produção. Na medida em que os deslocamentos são mais distantes isso acarreta maiores custos, mermando a eficiência da integração, a menos que estejam presentes outros elementos que o compensem, como acesso a mercados, redes de fornecedores e fontes de matérias-primas. Assim, dado que a proximidade é um elemento essencial para a redução de custos, as cadeias industriais de valor, em geral, não aceitam grandes distâncias (DEARDORFF, 2001; GROSSMAN; ROSSI-HANSBERG, 2008; BALDWIN, 2011a; ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013).

Importa ainda apontar que, além do fator distância, é impossível que o conjunto dos países subdesenvolvidos sejam considerados ao mesmo tempo áreas prioritárias de interesse do capital transnacional para o deslocamento de elos da cadeia industrial de valor. Isto significa que parte substancial dos países periféricos longe do raio de ação das fábricas do mundo participam com menor intensidade, ou ficam fora dessas cadeias.

Apesar de uma parte importante dos países periféricos que avançaram no processo de industrialização estarem à margem dessas cadeias, ou se integrarem de forma marginal, sua base produtiva também sofre o impacto das tendências da

⁵³ Outro fator que limita a distância física entre compradores e fornecedores é a incerteza referente à entrega de qualquer componente da cadeia. O atraso na entrega desorganiza a produção dos bens finais, visto que linhas de produção inteiras podem ficar paradas. Quanto maior a distância, maior a incerteza na entrega e, portanto, menores possibilidades de integração (ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013; NU. CEPAL, 2020).

⁵⁴ "[...] as empresas podem desmembrar seus processos de produção, desde que a redução dos custos de produção com o processo de fragmentação compense os custos adicionais de coordenar blocos de produção localizados remotamente, além dos custos de transferir esses blocos de produção." (ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013, p. 9).

hodierna transnacionalização, promovendo sua desarticulação, simplificação e especialização. Essas transformações estão vinculadas fundamentalmente a dois fatores: a) reorganização dos investimentos do capital estrangeiro no sentido de abandonar a maior parte dos setores responsáveis pelos encadeamentos produtivos e difusão de novas tecnologias: os bens intermediários e de capital de maior complexidade tecnológica; b) substituição de bens nacionais por estrangeiros.

A retirada da empresa transnacional dos ramos de maior complexidade do núcleo central da industrialização coibiu a expansão e dinamização do sistema industrial, rompendo a complementaridade entre distintos segmentos da indústria, provocando o declínio/desaparecimento dos efeitos sinérgicos entre as partes dos sistemas industriais em formação. O enfraquecimento/desaparecimento de parte importante dos ramos da indústria de transformação fragilizou a produção de um enorme leque de produtos finais os quais passam a ser importados (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1995).

A este processo soma-se a estratégia da ET de substituição de bens intermediários por estrangeiros nos distintos espaços nacionais, fornecidos por empresas que atuam com uma lógica global. Esta prática se generalizou também entre as empresas nacionais visando melhorar suas condições de concorrência, haja vista que o menor preço de um bem intermediário impacta a competitividade a jusante, isto é, do restante da cadeia produtiva (BALDWIN, 2011a).

Concomitantemente, estas economias sofrem uma tendência à obsolescência relativa de seus parques produtivos, dada a impossibilidade de acompanhar os saltos na produtividade observados nos países centrais (FAJNZYLBBER, 1990) assim como pelo afastamento das frentes dinâmicas que ditam a expansão da economia mundial, cristalizadas em nichos regionais vinculados às cadeias de valor (SAMPAIO JUNIOR, 2015).

Sob estas condições, parte importante da indústria periférica dos países à margem das cadeias indústrias de valor ao ser desprovida de capacidades técnico-produtivas dinâmicas e seguir os padrões de consumo ditados pelos países centrais, passa a depender estruturalmente de importações de bens de maior complexidade tecnológica; seu caráter tende a ser cada vez mais complementar às importações, cabendo-lhe o papel de simples multiplicador do emprego e do comércio exterior (FAJNZYLBBER, 1990; CIMOLI, 2005). Criam-se, assim, as condições para a volta do velho perfil de integração ao comércio internacional ancorado nos produtos agro

minerais, onde ainda é possível obter vantagens comparativas às custas da super exploração e da degradação ambiental⁵⁵ (SAMPAIO JUNIOR, 2015).

Assim, as economias marginalizadas das cadeias de valor industrial, ou com participação menos intensa, são induzidas a um processo de reprimarização, cuja produção tem forte tendência para realizar-se a maneira de enclave, haja vista a estagnação/regressão da indústria. Este perfil é reforçado tanto pela demanda sustentada de produtos primários pelas economias denominadas emergentes, a exemplo de China e Índia, como pelo desestímulo à agregação de valor por parte dessas econômicas de forma a evitar concorrentes (KAPLINSKY; FAROOKI, 2011; NU. CEPAL, 2020).

Desta forma, os países periféricos integrados ou não às cadeias industriais de valor estão fadados a estabelecer cada vez menos encadeamentos junto ao restante do tecido produtivo, haja vista o andamento de processos de desestruturação, especialização e simplificação da base industrial. Tanto a configuração de plataformas de exportação de bens manufaturados, como de fornecimento de *commodities* agrícolas minerais possuem como denominador comum a crescente dependência de tecnologia e de insumos externos para sustentar seus processos produtivos.

Assim, na periferia emerge uma nova indústria e atividades primário-exportadoras integradas de forma subordinada com o exterior, resultado da maximização do aproveitamento das potencialidades econômicas de cada país/região pelo capital internacional. Em ambos os casos, as exportações passam a desempenhar o papel de variável principal na dinâmica da economia, que por possuir poucos encadeamentos com o restante do tecido produtivo são incapazes de produzir efeitos multiplicadores substanciais.

As economias periféricas não somente transformam radicalmente a estrutura produtiva construída no PSI, mas, ainda mais grave, são destituídas da possibilidade de dar continuidade à industrialização. Sob estas circunstâncias, altera-se negativamente o lugar das economias periféricas na DIT, aprofundando as relações de dominação-dependência, assim como a heterogeneidade no desenvolvimento das

⁵⁵ Cabe destacar que a base tecnológica que permeia estes setores faz com que o aumento da produtividade implique tanto no uso crescente de insumos sintéticos, que resultam no agravamento da problemática socioambiental – poluição e esgotamento dos lençóis freáticos, do solo, do ar, liberação de gases de efeito estufa, claramente observados na agricultura –, quanto na devastação dos territórios em que se instalam, como é o caso das atividades extrativistas.

diferentes economias que integram o sistema capitalista, conforme abordado na seção a seguir.

1.3 O rebaixamento das economias periféricas na hodierna divisão internacional do trabalho

A conformação do sistema capitalista mundial é fruto da iniciativa da primeira economia que se industrializou e gerou o progresso técnico, a Inglaterra. A acumulação rápida que nela tinha lugar constituiu o motor das transformações que iam se produzindo por toda parte. A expansão desse núcleo industrial inicial ampliou e criou circuitos comerciais, exigindo determinadas capacidades produtivas dos distintos espaços econômicos ao redor do mundo (FURTADO, 2000).

Na medida em que esse núcleo se expandia e ia entrando em contato com outras regiões, provocou modificações na conformação das forças produtivas, assim como no restante de suas estruturas. A periferia do sistema se constituía naquelas regiões onde o núcleo central moldou as estruturas econômicas e sociais de forma a servir ao processo de ampliação da acumulação. Desta forma, as atividades extramuros desse núcleo foram a força transformadora que engendrou a estrutura inicial centro-periferia⁵⁶ (FURTADO, 2000).

A acumulação rápida do núcleo central do capitalismo está atrelada ao progresso técnico, responsável pelo desenvolvimento das forças produtivas e, portanto, de um excedente maior que o dos países periféricos. É essa acumulação rápida que constitui "o motor das transformações do sistema capitalista, e é nesse movimento que o controle das estruturas produtivas e a capacidade de fazê-las operar eficientemente, constituem as bases dos sistemas de poder desse núcleo central" (FURTADO, 2000, p. 75). Do esforço por retirar os obstáculos para a eficiência da acumulação emanam dinâmicas que ordenam a atividade econômica dos países integrantes do sistema capitalista, resultando em determinada Divisão Internacional do Trabalho – DIT (FURTADO, 2000).

⁵⁶ A natureza dos vínculos entre centro e periferia é fruto da especialização dos distintos países induzida pela DIT, "[...] esse fato histórico iria condicionar a evolução subsequente das estruturas do sistema. Graças a ele, a acumulação no centro seria ainda mais rápida, aprofundando-se o hiato que o separa da periferia. Daí que as estruturas sociais hajam sido cada vez mais diversas [...]." (FURTADO, 2000, p. 75-76).

A DIT elimina determinados obstáculos ao processo de acumulação rápida do centro, dando origem a um excedente ao longo do sistema capitalista mundial, apropriado de forma diferenciada pelos países centrais e periféricos. A utilização final da parte retida desse excedente nos países periféricos possibilita compreender a natureza das transformações trazidas à economia e à sociedade pela integração na DIT.⁵⁷ As disparidades do processo de acumulação mundial, em grande medida resultado do lugar que cada país ocupa na DIT, forjaram heterogeneidade no desenvolvimento das diferentes economias que integram o sistema capitalista (FURTADO, 2000).

Inicialmente, a relação centro-periferia se estruturou na divisão entre países industrializados e países produtores e exportadores de produtos primários. Como já mencionado, essa divisão entra em crise nas primeiras décadas do século XX, suscitando a emergência de processos de industrialização em alguns países periféricos.⁵⁸ No entanto, essa industrialização tomou caminhos diferenciados em relação aos do centro⁵⁹, haja vista que o padrão de consumo não foi moldado pela evolução do sistema produtivo; ao contrário, foi esse padrão que comandou o processo de transformação do sistema produtivo na periferia (FURTADO, 2000).⁶⁰

À diferença do centro, a moldagem do processo de industrialização na periferia foi resultado da diversificação dos padrões de consumo sem o correspondente processo de acumulação de capital e o progresso tecnológico.⁶¹ A industrialização foi impulsionada com o fim de satisfazer uma demanda preexistente, isto é, uma

⁵⁷ "O grau de apropriação do excedente localmente é diferenciado conforme a forma em que participam os distintos grupos na geração do novo excedente e no seu uso [...]. A história da periferia apresenta toda uma gama de situações e combinação de maneiras de apropriação desse excedente, expressando formas de controle das atividades produtivas por interesses estrangeiros em aliança com grupos locais. Sempre há uma apropriação de parte do excedente pelo Estado, cujo destino depende das forças sociais que o dominam, assim como do papel que cabe a este no desenvolvimento das atividades requeridas pela internacionalização da economia." (FURTADO, 2000, p. 80 e 96).

⁵⁸ Cabe mencionar que a alteração da posição dos países periféricos na DIT, resultado do processo de industrialização dessas economias, deixou de fora vastas regiões do planeta, evidenciando os diversos posicionamentos de cada região em relação ao centro (FURTADO, 2000).

⁵⁹ Para uma análise sobre as mediações históricas, formação do modo de produção capitalista e o processo de industrialização no capitalismo originário e atrasado, consultar a obra de Carlos Alonso Barbosa de Oliveira, "O processo de industrialização: do capitalismo originário ao atrasado".

⁶⁰ Uma síntese do pensamento de Furtado sobre os limites do processo de industrialização por substituição de importações pode ser encontrada nas reflexões de Espósito (2016). Parte dos eixos essenciais dessa discussão serão abordados no capítulo 4.

⁶¹ "O que veio a chamar-se de subdesenvolvimento não é outra coisa senão a manifestação dessa disparidade entre o dinamismo da demanda e o atraso na acumulação reprodutiva. Este tem sua origem na forma de inserção no sistema de divisão internacional do trabalho, e o primeiro, na penetração dos padrões de consumo do centro." (FURTADO, 2000, p. 81).

demanda final que não foi resultado das mudanças econômicas e sociais do interior do país, e sim de especificação sobredeterminada pela dinâmica mundial, propagada pela ET (FURTADO, 2000).

Criava-se um padrão de industrialização cuja estrutura não podia se desenvolver autonomamente, era necessário a atração da ET para transformar a estrutura produtiva, adensando as cadeias produtivas e impulsando o surgimento de indústrias mais complexas. Conforme mencionado, estas empresas se posicionaram em setores decisivos, diretamente, por meio das filiais; através do financiamento da indústria; ou por serem detentoras do padrão tecnológico. Assim, no contexto do primeiro ciclo de internacionalização produtiva, isto é, em um momento em que a expansão da base de valorização do capital internacional se atrelava aos mercados internos, a ET possibilitou, com intensidades diferenciadas,⁶² a diversificação produtiva das economias periféricas,⁶³ tornando-se aliada da industrialização.

Apesar dos limites da industrialização por substituição de importações, este processo resultou em maior grau de autonomia dos sistemas econômicos da periferia em relação aos movimentos da economia internacional, haja vista a instituição do mercado interno como eixo dinâmico da economia. No entanto, conforme analisado anteriormente, a partir da década de 1980 a nova dinâmica de descentralização do capital em direção à periferia, emanada do processo de transição para o nascente ciclo de internacionalização produtiva (segundo ciclo), resultou na reconfiguração das forças produtivas dos países periféricos.

O fracionamento e descentralização dos elos de um mesmo processo produtivo ao longo do planeta alterou o espaço geográfico da acumulação, tornando-o mundial, e concentrou as fases de produção de maior complexidade tecnológica nos países desenvolvidos. Esses movimentos mudaram os condicionantes do processo de

⁶² O Brasil e a Coreia foram os países que mais se destacaram dentro da estratégia pró-sistêmica de alcançar uma etapa mais avançada de industrialização.

⁶³ Importa mencionar que, nesse momento histórico, as exigências técnicas colocadas em nível internacional, tanto em termos de economias de escala e elevado volume de investimento inicial, como da complexidade tecnológica, não eram favoráveis aos processos de industrialização periférica. Assim, "ao contrário do que ocorreu durante a Segunda Revolução Industrial, em que a industrialização se dava a partir de saltos mais ou menos gradativos, o nascimento tardio da industrialização pesada implicou numa descontinuidade tecnológica muito mais dramática", em uma fase do capitalismo na qual o domínio tecnológico e financeiro já estava sob o controle das transnacionais (ESPÓSITO, 2016).

industrialização e conduziram a novas especializações das economias periféricas ao redor do mundo, redefinindo suas posições na DIT, a saber (SAMPAIO JUNIOR, 2015)⁶⁴:

- a) Países especializados no fornecimento de bens primários e força de trabalho barata subordinados ao funcionamento das "fábricas do mundo", integrados a cada bloco econômico, tais como o México, integrante das cadeias industriais de valor do bloco econômico da América do Norte, e o Chile, liderado pelos Estados Unidos; a zona periférica da União Europeia, como Grécia, Portugal e Espanha, no caso da "fábrica Alemanha";
- b) Economias de grande porte ricas em recursos naturais e produção de bens primários e com um mercado interno relativamente expressivo, fora dos marcos legais dos blocos regionais. É o caso da Rússia, Brasil e África do Sul;
- c) Países com alguma capacidade de incorporação de progresso técnico, fora dos marcos legais dos grandes blocos, composta de grandes reservatórios de força de trabalho barata, a exemplo da China e da Índia;
- d) Economias de menor porte e menor expressão política subordinadas aos países centrais. É o caso da relação econômica de grande parte dos países da América Latina com os Estados Unidos e de parcela expressiva dos países africanos com suas antigas metrópoles.

No caso das grandes economias latino-americanas – contempladas nos itens "a" e "b" dessa classificação, tratadas neste capítulo como integrantes das cadeias industriais de valor, e à margem ou com participação marginal nelas –, as condições iniciais dessa transformação foram criadas após a II Guerra Mundial. Isso porque, conforme já explorado, a partir de meados da década de 1950, quando se forja um sistema econômico mundial com predominância do capital internacional, o capital estrangeiro deslocou sua capacidade produtiva para o setor-chave das economias periféricas (bens de capital), criando condições para a refuncionalização

⁶⁴ Sampaio Jr. (2015) inclui mais uma subdivisão na DIT contemporânea referente à relação dos grandes blocos econômicos com seus protetorados localizados em zonas econômicas e políticas consideradas estratégicas, da qual deriva uma redefinição do equilíbrio geopolítico que a rege; é o caso do Meio Oriente. O autor chama de primeira periferia os países incluídos no item "c"; já as economias referidas no item "b" são classificadas como segunda periferia, e os países do item "d", terceira periferia.

de seus tecidos industriais a partir da década de 1980, no marco do segundo ciclo de internacionalização produtiva.

Nessa década, a reorganização dos investimentos produtivos do capital estrangeiro no setor industrial das grandes economias latino-americanas seguiu fundamentalmente duas direções:

- a) abandono progressivo, ou participação marginal, de setores estruturantes do sistema industrial periférico, nos quais praticamente a ET predominava (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1995; SAMPAIO JUNIOR, 2015; STRACHMAN; AVELLAR, 2008), provocando a desarticulação do tecido produtivo;
- b) organização de cadeias industriais de valor, a partir de dois movimentos:
 - i) fortalecimento e/ou criação de posições nos países periféricos com vantagens para a implantação de plataformas industriais de exportação,⁶⁵ via acordos comerciais inseridos no marco de blocos regionais, como é o caso do México (CALDERÓN HOFFMANN, 1992; NASPLEDA, 2019).;
 - ii) reforço de posições nas indústrias com grande escala, alocadas em economias produtoras/provedoras de uma região e país com mercado interno extenso⁶⁶, que não integram os grandes blocos regionais tutelados pelas fábricas do mundo, a exemplo da indústria automotriz na Argentina e no Brasil (CALDERÓN HOFFMANN, 1992; NASPLEDA, 2019). Trata-se de países que participam de forma marginal nas cadeias industriais de valor. Em ambos os casos, os processos produtivos foram orientados no sentido da substituição de componentes, maquinaria e insumos nacionais por estrangeiros.

Dado que esta reorganização caminhou no sentido da centralização dos setores industriais de maior complexidade tecnológica nos países desenvolvidos, em particular dos bens de capital, a indústria periférica deixou de cumprir o papel de portadora do câmbio técnico para o conjunto da indústria. Retirava-se, assim, a

⁶⁵ Os países periféricos participantes das cadeias industriais de valor membros dos grandes blocos regionais passaram a ter uma expressiva participação na produção de bens manufaturados de exportação, sendo parte substantiva produtos de média e alta capacidade tecnológica graças à incorporação de peças e componentes importados, portanto com baixa agregação de valor por parte das economias periféricas.

⁶⁶ Neste caso, não necessariamente significou a integração destas economias a um bloco regional, visto que se tratava da escolha de indústria específica que cumprisse os requisitos exigidos pelo capital transaccional.

vitalidade do restante dos setores da economia uma vez que se fragilizaram os encadeamentos produtivos, assim como as possibilidades de elevação da produtividade social do trabalho em função da impossibilidade de difusão do progresso técnico no sistema produtivo (DULCICH, 2018). Subtraída a raiz do dinamismo da indústria periférica, instaura-se um processo de contínua ampliação estrutural da difusão desigual do progresso técnico entre as economias centrais e periféricas, responsável pela brecha entre a periferia e o centro.

Neste contexto, ancoram-se as novas especializações na DIT, em cujos extremos situam-se, de um lado, os países centrais especializados na provisão de tecnologia – embutida nos bens de capital e serviços associados a transferência tecnológica – e, de outro, os países periféricos, importadores de tecnologia e de bens industriais de maior complexidade tecnológica.⁶⁷ Nessas circunstâncias, os países centrais passam a se apropriar de maiores lucros, não somente no processo produtivo mas também a partir da captação de rendas tecnológicas derivadas da prestação de serviços referente à provisão internacional de tecnologia⁶⁸ – particularmente por meio da venda de patentes, assim como de serviços de computação e de informática –, agudizando ainda mais as desigualdades do sistema capitalista (DULCICH, 2018).

A desarticulação do tecido industrial periférico e a concentração dos centros tecnoprodutivos de alta complexidade nos países desenvolvidos, somadas à capacidade financeira e de proteção tecnológica da ET, se tornaram barreiras praticamente intransponíveis para qualquer iniciativa de industrialização periférica no sentido de substituição de importações, além de eliminar qualquer desafio de sua liderança nos mercados nacionais (FURTADO 1992a; SAMPAIO JUNIOR, 1997, 2015; CHESNAIS, 1996). Sob essa condição, os países periféricos ficaram totalmente

⁶⁷ A especialização dos países industriais na provisão de tecnologia em nível internacional é denominada por Jenkins (1984) como a "Nova Divisão Internacional do Trabalho". Neste sentido, cabe mencionar a análise seminal de Fröbel, Heinrichs e Kreye (1980) sobre a transformação da estrutura industrial mundial resultante das estratégias de deslocamento de indústrias dos países centrais intensivas no uso de força de trabalho para os periféricos, assim como de refuncionalização da indústria periférica, com o objetivo de reduzir os custos salariais na produção orientada ao mercado mundial, conforme já mencionado. Em nossa compreensão, a ulterior qualificação desta tendência seria possibilitada por uma nova base técnica, as TICs, abrindo novos caminhos a processos de valorização do capital com resultados desiguais na periferia e nos países centrais.

⁶⁸ Segundo Dulcich (2018), há uma constante especialização das empresas líderes na atividade de inovação provocando uma nova diferenciação entre as empresas que inovam e também produzem, e aquelas que somente inovam e cujos lucros advêm da venda de tecnologias e licenças. Isto significa uma maior centralização das inovações e portanto uma exacerbação da dependência tecnológica.

desarmados diante do grande capital internacional, que rapidamente assumiu funções ainda mais abrangentes na economia nacional diante da perda da capacidade do Estado na ordenação das atividades econômicas (FURTADO, 2000; SAMPAIO JUNIOR, 2015).

Assim, a transformação do tecido industrial emanada da transnacionalização produtiva não pode ser interpretada como um simples movimento da ET que enseja o aproveitamento das diferenças de custos, produtividade, assim como melhor acesso aos recursos naturais. Essa transformação induziu mudanças de caráter estrutural, haja vista que concentrou nos países centrais os núcleos indispensáveis à qualificação das forças produtivas e externalizou o centro dinâmico da economia, implodindo de forma precoce a formação de sistemas industriais periféricos, esvaziando a base material de seu sistema decisório nacional e, portanto, solapando os requisitos fundamentais para a afirmação da nação (SAMPALIO JUNIOR, 2007; 2015). Estes fenômenos somados à força do mercado como princípio organizador da economia, abortaram o processo de industrialização pesada na periferia, rebaixando o posicionamento das economias periféricas na Divisão Internacional do Trabalho.

2 O PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO MEXICANA: LIMITES, CRISE E DESMONTE

Neste capítulo exploramos, de forma sucinta, a crise do processo de industrialização, o movimento para sua solução, assim como os efeitos iniciais da reorientação produtiva da Empresa Transnacional (ET) sobre o setor de bens de capital mexicano. Para isso, começamos identificando os limites principais do PSI que condicionaram a crise do processo de industrialização (seção 2.1) para, na sequência, explorar sua eclosão sob os constrangimentos colocados pela crise da dívida externa (seção 2.2).

Na continuação, abordamos rapidamente as medidas mais relevantes de política econômica que constituíram a resposta à exaustão do processo de industrialização e que forjaram o trânsito do México para o novo padrão de acumulação: o modelo manufatureiro de exportação (seção 2.3). Para tal, distinguimos dois momentos: a transição e a consolidação. No primeiro momento, 1982-1988, as políticas governamentais tiveram por objetivo criar excedentes para o pagamento do serviço da dívida, o denominado "equilíbrio do setor externo", assim como o desmonte do arcabouço institucional do PSI, o que afetou gravemente a indústria, assentando as condições necessárias à implementação de um novo padrão de acumulação (seção 2.3.1). No segundo momento, 1989-1994, após a digestão da crise de sobreendividamento e sob as diretrizes do Plano Brady e o Consenso de Washington, as políticas governamentais se direcionaram à consolidação do arcabouço institucional e à decolagem do modelo manufatureiro exportador, consolidado em 1994 com a assinatura do Tratado de Livre Comércio da América do Norte – TLCAN (seção 2.3.2). Por último, apontamos as transformações iniciais do núcleo central da indústria do país asteca à luz do novo ciclo de internacionalização produtiva (seção 2.4).

A ideia principal que guia este capítulo é de que a alocação do capital internacional no setor de bens de capital e de maior complexidade tecnológica ao longo do PSI foi um dos condicionantes para a rápida desarticulação do tecido industrial mexicano, diante dos novos dinamismos advindos do segundo ciclo de internacionalização produtiva.

2.1 A industrialização por substituição de importações

Entre as décadas de 1940 e 1970 a economia mexicana é palco do PSI, o qual possibilitou a produção de bens de consumo não duráveis, assim como avanços na produção doméstica de bens intermediários, sem conseguir avançar de forma substantiva na implantação do núcleo nobre da industrialização, a produção de bens de capital, nos anos 60 e 70 do século passado (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

Conforme mencionado no capítulo 1, a industrialização da periferia está inscrita na desorganização da DIT, vivenciada entre 1914 e 1945. No caso do México, a primeira fase do PSI tem como marco temporal o período 1940-1950, no qual se criam condições institucionais e de política econômica indispensáveis para esse processo, iniciando-se sua implantação. A segunda etapa corresponde praticamente à década de 1960, na qual se registra a transformação da estrutura produtiva do país, sendo a indústria a base do novo padrão de acumulação, e o mercado interno seu eixo dinâmico. Esta etapa também é conhecida como "desenvolvimento estabilizador" (1958-1970) em função do comportamento estável e dinâmico da economia (crescimento do PIB, aumento do investimento, baixa inflação, etc.). É no final dessa etapa que a industrialização começa a sinalizar suas limitações. A última etapa, terceira, se inicia na década de 1970, quando a industrialização entra em crise, a qual seria contornada via aumento do gasto governamental atrelado ao endividamento público possibilitado pela exportação de petróleo. Essa crise eclodiria no início da década de 1980, com o desequilíbrio estrutural das contas externas no contexto da crise da dívida externa.

O PSI trouxe avanços relativos no bem-estar social⁶⁹, tais como o aumento do nível de emprego e melhoras na distribuição de renda, possibilitadas pelo crescimento da economia, em particular da indústria. No período compreendido entre 1940 e 1977, a participação da indústria de transformação se elevou de 15,4% para 23,4%; entre os anos de 1940 e 1970, o PIB observou um crescimento médio anual de 6,5%. Nesse período o índice de substituição de importações – que indica

⁶⁹ Cabe mencionar que, apesar dos avanços na distribuição da renda da população mexicana entre 1950 e 1984, a mesma foi muito mais favorável à conformação e crescimento da "classe média". Este fenômeno guardou importante sintonia com a oferta produtiva e as características da expansão do mercado interno (FLORES SALGADO, 2010b).

a participação percentual das importações na oferta interna de bens e serviços – teve uma queda de 49% para 21% (FLORES SALGADO, 2010b, p. 67).

Apesar dos importantes avanços no PSI, a industrialização mexicana observou três limitantes estruturais. O primeiro foi a alta dependência de bens intermediários e de capital importados, revelando a incipiente formação do núcleo central da industrialização (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001; AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986; FAJNZYLBER; TARRAGÓ, 1976; CHUMACERO; SEPULVERA, 1973). Entre 1960 e 1969, 49,5% do total das importações – agrupadas naquele momento em bens de consumo, de manutenção e de expansão do investimento – estavam dedicadas a satisfazer a demanda de insumos importados, de partes e equipamentos de reposição da planta produtiva já existente; seguida em importância pelas compras destinadas à expansão industrial, com 34,9% do total. O resto, equivalente a 15,6%, estava constituído por importações de bens de consumo. Isto é, 84% das importações eram indispensáveis não somente para possibilitar a expansão da planta industrial, mas para que a mesma continuasse operando (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

O dinamismo do setor industrial mexicano, assim como seu crescimento, estavam intimamente ligados ao aumento das importações (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; FLORES SALGADO, 1996, p. 53., citando ao Banco nacional de comercio exterior, S. A., México, 1971). No final do PSI, esta situação se agudiza, o índice de substituição de importações que havia observado uma diminuição entre 1940 e 1970, de 49% para 21%, sobe para 28% no início dos anos de 1970 (FLORES SALGADO, 2010b, p. 71). Na metade dessa década, os substantivos e crescentes estrangulamentos, causados fundamentalmente pelas importações de bens de capital⁷⁰ do conjunto da economia, se viam refletidos no aumento do déficit da conta corrente do balanço de pagamentos, assim como no aumento da dependência tecnológica⁷¹ (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

Somente no final do PSI a produção de bens de capital contou com políticas públicas mais abrangentes. Antes desse momento, essa indústria se desenvolveu com incipiente apoio do Estado, isto é, sem substantivos investimentos públicos e incentivos fiscais e financeiros, assim como adequadas medidas de proteção. Com a

⁷⁰ Em 1975, a produção de bens de capital representava apenas 10,4% da produção manufatureira, o que explica a dependência estrutural das importações destes bens (CECEÑA GÁMEZ, 1986, p. 22 e 24).

elevação do preço do petróleo, na década de 1970, o investimento público impulsionou o crescimento da indústria de bens de capital, nacional e estrangeira, com especial ênfase no atendimento das demandas da indústria do petróleo, assim como para o fornecimento de energia elétrica (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; FAJNZYLBBER; TARRAGÓ, 1976).

Em 1978, foi destinada à empresa Petróleos Mexicanos (PEMEX) mais da metade do investimento público, 56,72%, e em 1981, seu melhor ano, quase 60%. Já, para a Comissão Federal de Eletricidade (CFE), destinou-se 23%. Esse direcionamento resultou em deformações da estrutura produtiva, tais como a concentração em poucos ramos produtivos, a falta de integração setorial, escassa competitividade – uma vez que se tinha demanda assegurada – e uma tendência a especializar-se naqueles bens que requeriam tecnologia mais simples. Apesar do impulso ao setor de bens de capital no *boom* petrolífero, a produção de máquinas e equipamentos somente conseguiu abastecer 40% da demanda de PEMEX e CFE; 15% da siderurgia e da atividade mineira; assim como 40% da indústria do cimento (GONZÁLEZ MARÍN, 1996, p. 49 e 53).

O auge da participação da indústria de bens de capital na indústria manufatureira aconteceu em 1982, quando alcançou 12,88%. Mesmo assim, a produção desses bens somente conseguiu satisfazer 30% da demanda interna, o resto tinha que ser importado. Nos países centrais, essa participação era de aproximadamente 40%, destacando-se o Japão, com 50%. A produção de bens de capital no México se concentrou nos "seriados" (ou por catálogo), que ocuparam um percentual de mais de 70%, evidenciando as dificuldades para a produção dos bens de capital de tamanhos maiores e de elevada complexidade tecnológica, que geralmente são produzidos sob pedido (GONZÁLEZ MARÍN, 1996, p. 53-54).

Desta forma, as maiores deficiências se apresentavam nos ramos de elevada complexidade tecnológica, cuja demanda foi contornada com importações vindas fundamentalmente dos EUA, responsável por quase dois terços das importações de bens de capital ao longo do período 1962-1984⁷² (GONZÁLEZ MARÍN, 1996, p. 53).

⁷¹ No total de empresas existentes, 65% da produção era gerada em plantas que empregavam tecnologia importada (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

⁷² Segundo pesquisa publicada em 1979 pelo Banco Mundial, os poucos grupos industriais que produziam bens de capital (indústria de fundição, máquinas e ferramentas, metalomecânica, e equipamento elétrico pesado) observavam a seguinte problemática: a) a indústria de fundição era excessivamente concentrada nos produtos para a indústria automotriz, enfrentando sérios problemas de disponibilidade e qualidade de matéria-prima, implicando em baixa produtividade e

Um segundo limite do processo de industrialização foi a forte presença ou predomínio do IED em ramos manufatureiras chaves (tabela A. 17 – Apêndice), exigentes em maior concentração de capital e tecnologias mais complexas, ou incorporação de novas tecnologias, tais como construção de maquinaria, maquinaria elétrica, e produtos químicos (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001; AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986; FAJNZYLBER; TARRAGÓ, 1976; CHUMACERO; SEPÚLVERA, 1973). As empresas nacionais privadas ficaram à margem da liderança nos ramos estruturantes do sistema industrial, assim como nos mais dinâmicos, resultando em uma nítida diferença entre os ramos produtivos onde se alocou o investimento estrangeiro direto⁷³, maioritariamente estadunidense (tabela A. 18 – Apêndice), e a empresa nacional (CAPDEVIELLE, 2005a; CECEÑA GÁMEZ, 1986; AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986; FAJNZYLBER; TARRAGÓ, 1976).

As empresas mexicanas se consolidaram em setores tradicionais, de tecnologias maduras, como alimentos e bebidas, ou naquelas atividades onde a política industrial limitava a participação de empresas estrangeiras, assim como nas áreas de menor complexidade tecnológica (bens de consumo não duráveis, a exemplo da indústria têxtil), adaptando seus processos produtivos às tecnologias difundidas pelas empresas estrangeiras, com algumas exceções (VILLANUEVA; CHIÑAS, 2014, p. 148). Na primeira metade da década de 1970, a participação da empresa estrangeira na produção de bens era a seguinte: nos bens de consumo não duráveis

altos custos de fabricação; b) houve estagnação da indústria produtora de máquinas e ferramentas durante a década de 1970, a qual se concentrava em produtos relativamente simples e com grande conteúdo de importação; c) o subsetor de produtos metal-mecânicos observava um desenvolvimento aparentemente satisfatório, entre outros aspectos devido ao fato de que não se requerem processos de produção muito complexos; d) a produção de equipamento eletrônico pesado não se desenvolveu completamente, concentrando-se no equipamento leve, trabalhando a uma escala pouco adequada, derivando em altos custos de produção. Não obstante, outros ramos de equipamento pesado contavam com vantagem comparativa em nível internacional, devido à grande intensidade de uso de mão de obra, a qual começaria a ser amplamente explorada a partir do aumento dos investimentos na indústria maquiladora (FLORES SALGADO, 1986, p. 54, citando a Word Bank, México. Manufacturing Sector: Situation, Prospects and Policies, Washington, D. C., March 1979).

⁷³ Os ramos de preferência das empresas transnacionais na indústria manufatureira foram desde o início a química, maquinaria não elétrica, e maquinaria elétrica e eletrônica (FAJNZYLBER; TARRAGÓ, 1976, p. 33). No entanto, entre 1976 e 1982, o ramo de produtos metálicos, e maquinaria e equipamento de diversas classes passou a absorver a maior parte do IED. Enquanto em 1976 esse ramo absorvia em torno de 20% do IED, em 1981 passou a 42,7% (AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986). Após 1982, estes investimentos diminuíram fortemente em função da redução dos investimentos públicos, particularmente os direcionados à indústria do petróleo, assim como pela mudança de orientação do IED para a maquila e indústria de exportação (GONZÁLEZ MARÍN, 1996).

era de 71%; nos bens intermediários 81%, nos bens de capital 84%; nos duráveis 96% (AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986, p. 62).

Apesar da participação do IED nos setores de maior complexidade tecnológica, sua contribuição na internalização do núcleo central da industrialização não foi tão substantiva como em outras economias latino-americanas, a exemplo do Brasil (AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986). Dada a proximidade geográfica do México com os EUA, as filiais das ETs deste último país preferiram, sempre que a relação custo-benefício o permitisse, as importações de bens de capital e intermediários de maior complexidade de suas matrizes, as quais possuíam uma proteção menos intensa em relação à implementada para os bens de consumo, à exceção dos últimos anos do PSI (CÁRDENAS, 2003). Cabe mencionar que, o coeficiente de importação da ET sempre foi maior que o das empresas nacionais (FAJNZYLBBER; TARRAGÓ, 1976, p. 33).

O terceiro limite do processo de industrialização, derivado dos anteriores, é a formação de uma estrutura diversificada horizontalmente, mas de escassa integração vertical, a qual no final da década de 1970 se concentrava em áreas vinculadas à indústria do petróleo e energia elétrica (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001; AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986).

Importa mencionar a criação de dispositivos legais que visavam mitigar os limites estruturais da industrialização, como é o caso do fomento do vínculo da ET com o restante do setor produtivo nacional (Lei de Investimento Estrangeiro Direto de 1973) por meio da demanda de conteúdo nacional, dos compromissos de exportação, da exigência de associação com o capital nacional⁷⁴ (na qual as ETs podiam deter até um máximo de 49% do capital da empresa), entre outros, o que contribuiu marginalmente para maiores encadeamentos produtivos, assim como para a difusão de algumas tecnologias (ROMERO, 2012).

⁷⁴ Essa exigência resultou na conformação de empresas mistas, fenômeno denominado no país asteca de "mexicanização". Apesar de o capital estrangeiro não possuir a maior parte do capital da empresa, o controle sobre a tecnologia, o fácil acesso ao mercado financeiro internacional, o domínio do mercado, entre outros fatores, permitiu à ET influenciar ou determinar o rumo da industrialização nas suas áreas de atuação. No entanto, se por um lado o capital estrangeiro sofreu limitação no controle de capital, por outro, deteve vantagens, como a não exigência de relatórios, facilidades de importação, participação nas compras governamentais, etc. (AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986, p. 83).

Assim, a base da industrialização mexicana assentou-se em um frágil e transnacionalizado setor de bens de capital e em crescentes importações⁷⁵, denotando uma base produtiva estreita em relação à diversificação do consumo, assim como um precário planejamento sistêmico do processo de industrialização (AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986)⁷⁶. Dadas essas características do setor industrial, as exportações continuaram vinculadas prioritariamente ao setor primário e extrativo, sendo uma fonte de divisas insuficiente para alavancar um padrão de industrialização com uma demanda final diversificada, sem correspondência com sua base de acumulação, resultando em crescentes desequilíbrios financeiros.

2.2 A crise da industrialização

A partir da segunda metade da década de 1970, na tentativa de solucionar a dependência de importações de insumos industriais de maior complexidade tecnológica e de bens de capital – compreendida nos últimos anos do PSI como entrave principal para a reativação econômica, mas também como uma saída para a superação dos desequilíbrios financeiros –, o governo implementou o Plano Nacional de Desenvolvimento Industrial (1979-1982).⁷⁷

Este plano tinha as ETs e as grandes empresas públicas e privadas nacionais⁷⁸ como atores principais para resolver a dependência de importações de

⁷⁵ Cabe mencionar que o parque produtivo mexicano se caracterizou pela baixa complexidade tecnológica, apresentava amplas diferenças de produtividade (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001; CALVA, 2019).

⁷⁶ O precário planejamento sistêmico da industrialização não implica a inexistência de uma vontade política por parte do Estado, sem a qual é impossível qualquer processo de industrialização. A política econômica garantiu uma estrutura de proteção e estímulo à indústria nascente (VERNON, 1970), sendo a política comercial o primeiro instrumento utilizado para estimular a indústria, por meio da imposição de tarifas aduaneiras, subsídios e restrições quantitativas às importações via autorizações prévias de importação, entre outras (ROS, 1990; GUILLÉN ROMO, 2007).

⁷⁷ Em 1976 é publicado o "Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982", elaborado pela Secretaria de Patrimonio e Fomento Industrial, o qual anunciou um ambicioso programa de investimentos em bens de capital e intermediários a partir das divisas vindas da recém-descoberta riqueza petrolífera. Segundo o plano, esses investimentos evitariam os desvios dos efeitos multiplicadores do gasto público e do investimento privado para o exterior sob a forma de importações, considerados os responsáveis pela crise permanente no balanço de pagamentos. O programa de investimentos possibilitaria exportação de manufaturados – dentre os quais se destacariam pelo seu dinamismo os subprodutos petroquímicos –, superando no médio prazo a dependência das divisas do petróleo, assim como as pressões recorrentes sobre as contas externas, identificadas como responsáveis pelo descontínuo e mais lento crescimento em relação aos anos 60. No entanto, a incompreensão dessa problemática, assim como dos mecanismos para sua solução, levaria ao insucesso do plano.

⁷⁸ O "Plan Nacional de Desarrollo Industrial" se sustentava nas empresas públicas Comissão Federal de Eletricidade (CFE) e Petróleos Mexicanos (PEMEX) – tanto pelo seu poder de investimento, de

capital e bens intermediários. No entanto, estes agentes não endossaram os objetivos estabelecidos pelo Plano. As grandes empresas públicas Petróleos Mexicanos, PEMEX, e a Comissão Federal de Eletricidade, CFE – principalmente PEMEX, que representava quase 50% da produção estatal e que seria responsável por aproximadamente 63% do investimento das empresas estatais do Plano –, maximizaram seu próprio crescimento e não utilizaram seu poder de compra para de fato fomentar a formação de capital nos novos setores estratégicos previstos pelo plano governamental (FERREIRA PRESSER, 1984).

As empresas privadas nacionais e estrangeiras tampouco possuem interesse no papel pioneiro nos novos setores estratégicos que lhes era reservado nesse plano. O empresariado mexicano não tinha disposição em realizar investimentos que alargassem substantivamente o setor de bens de capital, pois tratava-se de um mercado altamente concentrado, muito exigente em capital e tecnologia, e cujos investimentos demandam maiores períodos de maturação. Cabe apontar que o desenvolvimento tecnológico nacional era extremamente incipiente, haja vista a inexistência de um sistema científico e tecnológico próprio capaz de formar uma base endógena de acumulação de capital, fonte do dinamismo do sistema industrial.⁷⁹

Concomitantemente, não se tinha criado uma oferta de recursos suficiente para tal empreitada, além do fato de que as modalidades do sistema financeiro mexicano não tinham sido desenhadas para financiar estes bens.⁸⁰ Assim, o plano suscitou o crescimento do capital nacional naqueles ramos do setor de bens de capital que não exigiam tecnologias complexas, resultando quase que em uma produção “artesanal” diante do desenvolvimento tecnológico já alcançado em nível mundial (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001). Desta forma, a estratégia do governo encontrou enormes dificuldades para superar as barreiras impostas pelos requisitos financeiros e tecnológicos necessários à internalização de ramos manufatureiros

compra, como pela capacidade de gerar divisas, em especial de PEMEX –, assim como nos investimentos das empresas nacionais e estrangeiras em novos setores estratégicos.

⁷⁹ Da mesma forma que no restante das grandes economias latino-americanas, com diferentes gradações, não foram realizados os avanços necessários para se criar uma base científica e tecnológica próprias, visto que os esforços nessa direção foram incompletos e limitados a algumas atividades. Em outras palavras, não foi consolidada uma base endógena para a acumulação do capital que permitisse a autonomia do sistema econômico nacional de forma a controlar o destino histórico do país. O progresso técnico não possibilitou o processo de formação nacional. (CAMPOS *et al.*, 2018).

⁸⁰ No que se refere ao financiamento da produção de bens de capital, no México existia uma oferta insuficiente de capital de risco, e a capacidade do sistema bancário era inadequada para outorgar créditos a médio e longo prazo, em termos competitivos (FLORES SALGADO, 1986).

estratégicos, os quais não faziam parte da trajetória do sistema econômico mexicano (FERREIRA PRESSER, 1984).

Nesse panorama, restou como forma de contornar a dificuldade tecnológica e financeira o IDE. Porém, conforme abordado no capítulo 1, na década de 1970, diante do descenso da taxa de lucros, os grandes conglomerados iniciaram o deslocamento de plantas produtivas que exigiam maior quantidade de mão de obra para a periferia, centralizando os processos intensivos em capital no interior de suas fronteiras. No caso do México, o IED estadunidense iniciou o deslocamento de fluxos de capital para a maquila, retirando força aos investimentos que anteriormente ele realizava nos diferentes ramos industriais, além de migrar a outras praças, como a Ásia (FERREIRA PRESSER, 1984; GONZÁLEZ MARÍN, 1996; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001). Isto é, no momento em que o Estado mexicano organizou políticas de maior alcance para impulsionar a produção de máquinas e equipamentos, o IED possuía outras estratégias, abraçando esse objetivo de forma marginal; seus investimentos nesse ramo foram direcionados quase que exclusivamente para o complexo petrolífero (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001). Ainda importa destacar que o financiamento outorgado ao México pelos bancos estrangeiros, oficiais e privados, estava subordinado às novas diretrizes e políticas de expansão das grandes ETs, sendo canalizado preferentemente para a compra de bens de capital no estrangeiro⁸¹ (FLORES SALGADO, 1986).

O Estado não submeteu os interesses das empresas nacionais e estrangeiras na direção da mudança do processo de acumulação proposto pelo plano industrial. Os maciços incentivos governamentais para expansão da capacidade produtiva foram usados pelos agentes nacionais e estrangeiros fundamentalmente para consolidar o controle dos mercados onde já estavam instalados (FERREIRA PRESSER, 1984). Isto ficou evidenciado no início da década de 1980, quando os bens de baixa

⁸¹ Concomitantemente a esses processos, nesses anos na América Latina o investimento estrangeiro em capital industrial cede passagem ao investimento em capital dinheiro, capital a juros na forma de dívida pública e privada. Em 1970, o IED alcançou um montante aproximado de US\$ 2.800 milhões, e a dívida estava em torno de US\$ 4 milhões, ou seja, uma relação de 1:1,4 vezes aproximadamente. Para 1979, estima-se que o IED total acumulado somava um valor de aproximadamente US\$ 7 milhões (70% de origem norte-americano), enquanto que a dívida externa era 5 vezes maior que o IED, estimando-se em aproximadamente 400 bilhões de dólares. Assim, o lucro resultante da forma dinheiro do capital, concretizado na forma de dívida externa, e posteriormente interna, cujos compromissos eram resguardados pelo Estado, passou a ter um papel predominante (OLMEDO CARRANZA, 1986, p. 33-35).

complexidade tecnológica representavam 50% da produção (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001, p. 34).

Sem a articulação dos atores da mudança, e sem as condições financeiras e tecnológicas exigidas pelo processo de industrialização em curso, particularmente em um contexto de rápido deslocamento da fronteira tecnológica internacional, o plano industrial foi "parcialmente" colocado em prática, impossibilitando a substituição de importações dos bens de capital e intermediários.

O fracasso do plano para alterar as características e direção do processo de acumulação ficou evidenciado no aumento das compras externas na oferta total de bens, no volume crescente de divisas necessário ao financiamento de importações, e na redução do ritmo de crescimento da economia. As importações, direcionadas fundamentalmente à indústria, ultrapassaram a capacidade de exportação sustentada em produtos agropecuários e extrativos,⁸² pelo que sua fonte de financiamento foi o endividamento externo permitido pelas exportações petrolíferas⁸³ (CÁRDENAS, 2003), adiando a eclosão da crise do processo de industrialização.⁸⁴ O crescimento das importações tensionou as contas externas,⁸⁵ situação que foi contornada por um curto período de tempo graças ao crescimento substancial do endividamento externo, ancorado no excepcional aumento das exportações petrolíferas.

⁸² Cabe mencionar que na década de 1970 as divisas vindas das exportações de produtos agropecuários observaram queda em função da redução da produção, vinculada ao atraso tecnológico da agricultura mexicana; da recessão econômica mundial, assim como pelos termos de intercâmbio, limitando ainda mais o financiamento das importações (SOSA, 2008; MORALES, 1985; CECEÑA GÁMEZ, 1986, p. 27).

⁸³ Em 1977, o México encontra novas jazidas de petróleo possibilitando o substancial acréscimo das exportações de hidrocarbonetos, as quais foram incentivadas pelo explosivo aumento no preço internacional do petróleo (125% entre 1978 e 1980). Em 1977, essas exportações representavam 27% das exportações totais, passando a representar 61% em 1981. A produção petrolífera foi a garantia dos novos empréstimos em um momento de ampla liquidez internacional e, portanto, de baixas taxas de juros. O abrupto acréscimo dos preços do petróleo (1973 e 1979), em particular o último aumento, se traduziu em elevação substancial do estoque da dívida.

⁸⁴ A dependência estrutural de importações mostra que a crise da indústria foi anterior ao constrangimento imposto pela crise da dívida externa de 1980, assim como à adoção das políticas liberalizantes.

⁸⁵ Vale lembrar que em 1976, diante dos graves desequilíbrios financeiros e da necessidade de entrada de capital, o presidente Echeverría assina, pela primeira vez, um convênio com o FMI, no qual o México se comprometia a implantar políticas de liberalização da economia para poder acessar recursos. Assim, o país envia carta de intenção ao FMI para estabelecer acordo de facilidade ampliada onde figuram como elementos centrais da política econômica a ser implantada pelo governo: a) o saneamento das finanças públicas (redução do déficit governamental), b) liberalização do comércio exterior, diminuindo o nível de proteção efetiva, com o objetivo de "estabilizar o balanço de pagamentos", c) limitação do crédito interno, por meio do estabelecimento de uma política de juros visando "estimular a poupança interna para a formação de capital". No entanto, parte dessas políticas não são implementadas e outras acabam sendo fortemente relaxadas em 1978, em função dos recursos vindos da venda do petróleo, o que coloca "em banho Maria" a crise da indústria.

O crescimento das exportações petroleiras e a alta do preço dos hidrocarbonetos possibilitaram importante expansão do gasto público⁸⁶, assim como o crescimento das empresas estatais, tornando o Estado o principal empresário⁸⁷ e, portanto, motor de crescimento da economia, seguido, de longe, pelo capital estrangeiro⁸⁸ (ROMERO, 2012; AYALA, 2003; DE MARÍA et. al., 2009). A expansão do gasto e dos ativos públicos conduziu à retomada do crescimento, mas também ao agravamento do déficit na conta externa (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996). A discrepância entre a capacidade da estrutura produtiva e a demanda vinda do crescimento do aparelho produtivo conduziram a uma espiral de aumento das importações e desequilíbrios financeiros já existentes, além de fazer com que a economia ficasse fortemente dependente das exportações petroleiras⁸⁹. Esses desequilíbrios evidenciavam novamente a incapacidade de avanço na substituição de importações nas etapas superiores da industrialização (CAPDEVIELLE, 2005a).

Como já mencionado, o México possuía uma primitiva base produtiva em relação ao sofisticado padrão de consumo, caracterizada por um incipiente setor de bens de capital, desequilíbrios de caráter inter e intrassetorial –

⁸⁶ O investimento público, sobretudo na infraestrutura petroleira, observou forte crescimento entre 1979 e 1981. Este aumento aconteceu concomitantemente à manutenção do tipo de câmbio fixo referente ao dólar, com a ideia de que os efeitos de uma nova desvalorização afetariam a confiança dos investidores privados, conduzindo à elevação das importações, gerando déficits na conta corrente cada vez maiores. Entre 1976 e 1978, o ajuste das contas se dá por meio de maior endividamento externo, o qual obtém um acréscimo de 360%, chegando a US\$ 84,800 milhões, sendo sua garantia de pagamento, como já mencionado, o rápido crescimento das reservas e exportações petroleiras, cujos preços observaram uma alteração de 100% em 1980.

⁸⁷ Em meados da década de 1980, a análise dos dados das 500 maiores empresas que compram no país constatava que o Estado mexicano era, de longe, o principal empresário, tanto pelo montante dos ativos das empresas e organismos que controlava (e outros nos quais tinha participação minoritária), quanto pela importância dos ramos em que possuía uma influência considerável. Controlava 81 empresas, com 63,5% dos ativos totais das 500; tinha controle total na área do petróleo, petroquímica básica, eletricidade, transporte ferroviário e fertilizantes, e uma posição destacada na produção de aço, dos bancos, equipamento de transporte, produção de papel, produção mineira, entre outros. O setor paraestatal estava associado aos grupos financeiros mexicanos e às empresas transnacionais em uma série de atividades (CECENA GÁMEZ, 1986, p. 28).

⁸⁸ Segundo as estimativas de Romero (2012, p. 138), nessa época, em termos do motor de crescimento, o capital público teve um efeito 7.1 vezes maior que o crescimento do capital privado, e 4.1 vezes maior que o crescimento do capital estrangeiro. Por sua vez, o crescimento do capital estrangeiro registrou um impacto 1.7 vezes maior que o do capital nacional.

⁸⁹ Cabe ressaltar que o setor público, ao privilegiar as exportações petroleiras, provocou a especialização do comércio internacional mexicano neste bem, o qual passou a ocupar 75% das exportações. Os recursos advindos dessas últimas foram direcionados para a compra de alimentos, de bens intermediários e de capital no exterior, agravando a restrição do balanço de pagamentos que originalmente pretendia aliviar. As importações manufatureiras passaram a ser superiores que o incremento das exportações de petróleo. No primeiro semestre de 1981, as importações cresceram a uma taxa de 55% a preços correntes, o que contrastava com a estagnação das exportações totais (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996, p. 34 e 35).

fortemente vinculados ao direcionamento de parte substancial dos investimentos públicos para o setor produtor do petróleo entre 1976 e 1982 –, assim como pela sua dependência de importações para seu funcionamento (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996). A ausência de um sistema industrial minimamente articulado resultou em dependência de divisas para sustentar as importações de máquinas e equipamentos, assim como de bens intermediários de maior complexidade tecnológica necessários ao funcionamento e expansão do tecido industrial.

A dependência externa (importações e financiamento) conduziu ao desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos.⁹⁰ A elevação da dívida significou o aprofundamento da vulnerabilidade das contas do país em relação às mudanças da economia mundial, tornando-o mais sensível às alterações do comércio internacional, às taxas e fluxos de financiamento externo, e aos movimentos de fuga para a liquidez. Este desequilíbrio se aprofundou em 1979 com a elevação da taxa de juros derivada da alteração da política monetária estadunidense, a qual conduziu de forma imediata à explosão do endividamento externo de caráter predominantemente financeiro. Na sequência, a situação das contas externas ficou incontornável com a drástica queda do preço do petróleo (1981), principal fonte de divisas e ingressos do governo, assim como âncora do endividamento externo.⁹¹

Em junho de 1981, o governo anunciou um pacote de medidas contracionista que contemplava: a diminuição do gasto público em 4%, justo o que deixou de ingressar por exportações petroleiras; o restabelecimento de controles à

⁹⁰ Entre 1950 e 1973 a média anual de crescimento do PIB foi de 6,5, sendo que o déficit na balança comercial correspondeu a US\$ 490.5 milhões. No período compreendido entre 1974 e 1977 a média anual do crescimento do PIB foi de 3.8, e o déficit comercial aumentou para US\$ 2.847,00 milhões. No governo de Echeverría, 1970-76, a crescente necessidade de financiamento dos desequilíbrios comerciais, apesar da venda do petróleo, foi contornada com o crescimento da dívida externa, a qual passou de US\$ 4.300 a 19.600 milhões, observando um crescimento de 460%. Cabe mencionar que o crescimento inicial da dívida externa esteve fortemente vinculado não somente ao déficit do comércio exterior, mas também ao envio de utilidades, de pagamentos por tecnologia e uso de marcas, assim como aos pagamentos de juros e amortizações (CECEÑA GÁMEZ, 1986, p. 27).

⁹¹ Os desequilíbrios das contas externas mexicanas iniciaram na década de 1970 com a diminuição da demanda de produtos da periferia em função da recessão dos países centrais, a deterioração dos termos de troca, assim como pela estagnação da produção agrícola decorrente de seu atraso tecnológico. Esta situação se agravou com os compromissos da dívida externa, derivados do aumento das importações necessárias ao funcionamento do parque industrial já existente, e na sequência com os investimentos na indústria petroleira. Tais desequilíbrios se tornaram incontornáveis com a substantiva elevação da taxa de juros em 1979, a qual retirou liquidez ao sistema de crédito, desencadeando reações nos bancos e organismos internacionais no sentido de exigir as garantias de risco. Em 1981 o mercado mundial de hidrocarbonetos se contraiu, provocando a diminuição do preço do petróleo. O vencimento dos empréstimos a curto prazo e o menor dinamismo dos ingressos petroleiros provocaram fortes pressões sobre a balança de pagamentos e o gasto público, resultando na crise da dívida externa.

importação; o incremento dos subsídios à exportação; e a continuação da política de altas taxas de juros, entre outras medidas.⁹² Nesse ano, o déficit público observou crescimento constante devido principalmente ao pagamento das obrigações financeiras com o exterior, resultando em novos cortes no gasto público, desta vez em 8%, contraindo o investimento do Estado em 12,7%. Dada a importância do investimento estatal, sua redução conduziu à estagnação: o crescimento do PIB foi de 0,5%; o investimento fixo bruto diminuiu em 16,8% em termos reais; e o investimento privado diminuiu em 20% (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996, p. 35-37).

Ao não contar com uma base produtiva interna que gerasse as divisas necessárias para enfrentar os pagamentos dos serviços da dívida, a capacidade de endividamento externo colapsou, criando um clima de desconfiança e de pré-desvalorização do peso, resultando em tendências especulativas de dolarização e de fuga de capitais, acirrando a crise. A necessidade de garantir a disponibilidade de divisas para satisfazer o crescimento da demanda especulativa do dólar sem ter que efetuar uma acelerada desvalorização do peso também resultou no aumento da dívida. Diante da drenagem de recursos provocada pelo aumento da taxa de juros internacional, a grave redução das divisas vindas do petróleo, a fuga de capitais e o início da restrição do financiamento externo, estabeleceu-se uma profunda crise fiscal e cambial, assim como do conjunto da economia mexicana.

Em 1982, o esgotamento da margem de manobra para obter divisas, assim como a fuga de capitais resultaram em inexorável estrangulamento externo. Em fevereiro desse ano, as reservas internacionais se haviam reduzido a zero, conduzindo à moratória do pagamento dos serviços da dívida externa. A falta de divisas não permitiu mais adiar a crise estrutural da indústria⁹³ dependente das

⁹² Em 1981, o governo deixou flutuar o peso no mercado cambial internacional conduzindo a importante desvalorização da moeda: em março desse ano, a nova taxa de câmbio já era de 45 pesos por dólar, o que representava uma desvalorização de 67%. As tarifas e preços de bens que vendia o setor público observaram aumento. Nesse mês, a inflação aumentou em 34,7% em relação ao mesmo mês do ano anterior, chegando no final do ano a 100%. Na sequência, aplicase um ajuste pós-desvalorização, estabelecendo-se o controle de preços, a flexibilização do tipo de câmbio (o peso perderia 4 centavos diários) e o aumento das taxas de juros, agudizando as pressões inflacionárias (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996, p. 35-37). Iniciava-se a crise de seu padrão monetário, impossibilitando, por vários anos, o controle da aceleração da inflação (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996; CALVA, 2019; 2004).

⁹³ O incremento abrupto da taxa de juros internacional, a desvalorização do peso em mais de 400% (1982), assim como a contração do crédito externo, provocaram a quebra de grandes grupos empresariais mexicanos – como CEMEX, Alfa, Visa e Mexicana de Aviação. Parte dessas empresas posteriormente foram resgatadas com recursos governamentais, provenientes de transferências oriundas da dívida externa, via programa FICORCA (BASAVE, 2012; VILLEGAS, 2014).

importações e do gasto público, revelando a extraordinária fragilidade do padrão de acumulação da industrialização por substituição de importações.

A asfixia financeira, a crise da industrialização e a substantiva instabilidade econômica deixaram o México sem margem de manobra. Diante da profunda crise do sistema econômico, o país teve que se sujeitar às pressões dos organismos internacionais na negociação da dívida externa, resultando em um radical ajuste do sistema econômico.⁹⁴ Essas exigências resultaram em rápido desmonte do arcabouço institucional e da estrutura econômica constituída no PSI, assim como no início de uma transição para um padrão de acumulação baseado na exportação manufatureira, integrado às redes de produção dos EUA.

Desta forma, o ajuste do sistema econômico seria sobredeterminado pela crise da indústria e pela subordinação da política econômica às pressões dos credores internacionais para reciclar a dívida externa, canceladas pelo Estado mexicano. Nesse ajuste, a nova dinâmica da ET, isto é, a saída dos ramos coadjuvantes e/ou responsáveis pela produção de bens de capital e da produção de bens intermediários de maior complexidade tecnológica e seu direcionamento à manufatura de exportação com alto conteúdo importado, foram determinantes para a reorganização do tecido industrial na direção do desmonte do processo de industrialização.

Apesar da crise da industrialização ser deflagrada a partir dos constrangimentos colocados pela crise da dívida externa, um de seus condicionantes estruturais remonta à conformação de um frágil núcleo central da industrialização controlado pela ET, que ao ser relegado pelo IED em função das novas tendências advindas do novo ciclo de internacionalização produtiva, resultou no rápido desmantelamento da indústria forjada no PSI.

2.3 Morte do "velho" e nascimento do "novo"

Sem margem de manobra para negociar a volta dos fluxos de capital, o México inicia a reprogramação e refinanciamento de seus compromissos com os credores internacionais, tendo como contrapartida a implementação de medidas de ajuste e câmbio estrutural. Estas medidas têm como base fundamentalmente três

⁹⁴ A partir de 1983, o México iniciou os ajustes exigidos pelos bancos internacionais, entre os quais se destacam: abertura comercial, reestruturação produtiva, alteração do padrão de intervenção do Estado (redução do gasto público, venda de empresas paraestatais, privatização de serviços e atividades), controle da inflação, entre outros.

pilares: a) a redefinição das funções do Estado, retirando seu caráter desenvolvimentista; b) a liberalização econômica; c) a reestruturação do padrão de acumulação, por meio da implantação de uma plataforma industrial para montagem de produtos manufatureiros de exportação integrada de forma complementar ao parque produtivo estadunidense (MORENO-BRID; GALINDO, 2007; MORENO-BRID; ROS, 2004; CLAVIJO; VALDIVIESO, 2000; CALVA, 2004; 2019; GUILLÉN, 2005; 2013).

Na implantação dessas medidas podem ser distinguidos dois momentos. O primeiro, 1982-1988, considerado um período de crise e transição, teve por objetivo criar excedentes para o pagamento do serviço da dívida, o denominado "equilíbrio do setor externo", assim como o desmonte do arcabouço institucional responsável pelo PSI, assentando as condições necessárias à implementação de um novo padrão de acumulação. O segundo momento, 1989-1994, após a digestão da crise de sobre-endividamento, foi caracterizado pela consolidação do arcabouço institucional e decolagem do novo modelo manufatureiro exportador. Este período conclui com a assinatura do TLCAN, 1994, o qual formaliza a inclusão subordinada do país asteca ao bloco econômico regional liderado pelos EUA.

2.3.1 A transição (1982-1988)

No primeiro momento, 1982-1988, foram implementadas políticas macroeconômicas com o objetivo de contrair a demanda agregada e orientar a oferta do aparelho produtivo para o exterior, desviando-o da produção de bens de consumo interno. Também foram implementadas reformas que desmantelaram o sistema de proteção comercial, promoveram as primeiras medidas da liberalização do mercado financeiro e desativaram a política industrial, desnacionalizaram os ativos do Estado, entre outras medidas direcionadas ao encolhimento do setor público. Esse processo iniciou com o envio de reformas constitucionais pelo presidente De la Madrid (1982-1987) ao Congresso Nacional em 1982⁹⁵ (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996).

⁹⁵ Antes da crise de 1982, nos governos de Echeverria e Lopez Portillo, inicia-se a transição para a recuperação teórica e prática do pensamento liberal (GRACIDA, 2012). Em 1982, começa a tramitação e implementação das reformas econômicas, as quais ganham terreno com o "Pacto Econômico" de dezembro de 1987.

Com essa iniciativa, a dinâmica produtiva subordinou-se à necessidade de saída de capitais a fim de satisfazer os serviços da dívida⁹⁶, e os instrumentos de política macroeconômica abandonaram o desenvolvimento de um sistema econômico nacional. A política fiscal foi orientada para diminuir o gasto público, através da redução do investimento e dos gastos vinculados ao bem-estar social, assim como para aumentar a carga tributária. Nesse bojo, sob o pretexto de conter o déficit público, foi inclusa a privatização dos ativos do Estado.⁹⁷ A política monetária agiu no sentido da redução do crédito e do acréscimo da taxa de juros, aumentando a dívida do Estado, fragilizando sua situação financeira e restringindo ainda mais as possibilidades de investimento. Ambos os movimentos foram justificados como necessários para o controle da inflação (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996).

Já a política cambial operou importante desvalorização da moeda, viabilizando a redução, no curto prazo, da demanda global, reorientando os recursos produtivos para o setor externo no médio prazo. A desvalorização resultou no aumento da dívida do setor público junto aos credores internacionais, reduzindo sua capacidade de investimento. Em termos de política salarial, buscou-se pôr freios no crescimento dos salários reais, iniciando pelos servidores públicos, rejeitando sua indexação com o nível e ritmo da inflação e diminuindo a capacidade de consumo da população. Desta forma, a política cambial e a salarial agiram em três sentidos: contração da demanda interna, incentivo às exportações e atração de capital estrangeiro, cuja parte importante de seus investimentos se direcionaram à maquila.

Em matéria de política comercial, desde 1982, deu-se início ao desmantelamento do sistema de proteção através da substituição de licenças de importação por tarifas⁹⁸; da redução das tarifas aduaneiras, dos requisitos de licença prévia para importar, e da extensão da liberalização de importações aos bens que se

⁹⁶ Entre 1983 e 1987, a transferência líquida de recursos ao exterior foi de US\$ 63,300 milhões, o que representava 7% do PIB. A taxa de investimento bruto no período diminuiu de 26,4% para 16,8%, quase 10 pontos percentuais, cifra quase coincidente com a transferência líquida de recursos ao exterior. O serviço da dívida foi praticamente financiado com o saldo favorável da balança comercial, possibilitado fundamentalmente pelos ingressos petrolíferos. Nesse período, o México acumulou um superávit comercial de US\$ 47,900 milhões (GUILLÉN, 2012). Em 1984, somente o serviço da dívida externa absorveu 47% dos ingressos de divisas por exportações (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996, p. 50).

⁹⁷ Dentro das medidas de redução do setor público, integrantes das transformações do papel do Estado, foram incorporadas políticas de privatização da maior parte dos ativos do Estado, os quais passaram, em sua grande maioria, a ser patrimônio das ET. Entre 1983 e 2008, o número de empresas paraestatais diminuiu de 1.155 a 211.

⁹⁸ A mudança na orientação das políticas de proteção comercial, iniciada desde 1977, foi aprofundada com a entrada ao GATT (1986), com a qual o México retira ou diminui tarifas aduaneiras para além do exigido por esse organismo.

produziam internamente, assim como ao aumento de incentivos à exportação. A implementação destas medidas de abertura comercial – cujo caráter foi unilateral – constituiu importante passo na liberalização da economia,⁹⁹ processo que posteriormente foi aprofundado com a reforma financeira, a qual favoreceu amplamente a entrada de investimento estrangeiro, em particular o de caráter especulativo (GAZOL, 2008; 2009). Estas mudanças iniciaram a transformação dos vínculos do país com o restante do mundo, em especial com o vizinho do Norte.

Em 1984 a desnacionalização dos ativos produtivos é alargada em função dos acordos de reestruturação da dívida, os quais incorporaram estipulações que permitiram o intercâmbio por parte dos credores da dívida do setor público por ações de companhias do setor privado, assim como de companhias consideradas "não prioritárias, nem estratégicas" do setor público (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996). Essas medidas contribuíram para a subordinação da configuração do aparelho produtivo às necessidades das grandes empresas transnacionais.

A reduzida carga tributária, resultado do baixo crescimento e altas taxas de inflação, concomitantemente ao crescimento da dívida do setor público, em função do aumento dos juros e da desvalorização da moeda, limitou de forma drástica a quantidade de recursos financeiros acessada pelo Estado, estrangulando a capacidade de investimento. Estava-se diante de um cenário de acelerada queda do investimento público e privado, à exceção dos direcionados à indústria da maquila, que de longe seriam insuficientes para reverter a estagnação da economia.

A redução dos investimentos públicos na empresa estatal, em particular os destinados à PEMEX e CFE; a venda de ativos públicos e privados; os cortes no financiamento da indústria, assim como a saída do capital estrangeiro do setor de bens de capital e dos ramos manufatureiros mais complexos, constatada desde 1981, resultaram na redução do ritmo de crescimento da formação bruta de capital fixo, FBCF (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001, p. 51 a 55; GONZÁLEZ MARÍN, 1996).

⁹⁹ No processo de abertura comercial destacam-se quatro etapas: na primeira, 1985-86, foram eliminadas as permissões prévias de importação em 89%, e reduzidas as tarifas aduaneiras, observando-se uma diminuição de sua média de 100% para 23%; esta etapa é marcada pela incorporação do México ao GATT (1986). Na segunda etapa, 1987, a taxa média das tarifas aduaneiras passou a 11%, sendo que somente estavam amplamente protegidas atividades como a agricultura, caça e pesca, petróleo e gás natural, tabaco, derivados do petróleo e parte dos ramos da indústria automotriz (RIVERA RÍOS, 1992). Na terceira etapa, 1993, são retiradas as tarifas aduaneiras entre os países membros do TLCAN, inclusive do milho, feijão e arroz, anteriormente protegidos. Assim, 14 anos após o início do Tratado (2008), 98,5% das frações de importação já não estavam submetidas ao regime de permissão prévia, e a média ponderada de tarifas era de somente de 0,95% (FLORES SALGADO, 2010b, p. 74).

Esta variável observou uma redução da sua participação no PIB de 12,6% em 1982, de 22,8% em 1983, e 6% em 1984¹⁰⁰ desestruturando o frágil núcleo da industrialização (CHÁVEZ RAMÍREZ, 1996, p. 47; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

Esses fenômenos provocaram rapidamente perdas na integração intersetorial e na densidade do tecido industrial, aumento do requerimento de máquinas e equipamentos importados, assim como de bens intermediários de maior complexidade. No entanto, parte substancial dos bens necessários ao funcionamento do aparelho produtivo já existente não seriam importados; as divisas para este fim foram direcionadas ao cumprimento dos compromissos com os organismos financeiros internacionais. No entanto, as importações para a indústria maquiladora aumentaram, o que revela o andamento de dois processos em paralelo; de um lado, a desestruturação do parque industrial implantado no PSI, e de outro, a implantação da indústria manufatureira de exportação (GUILLÉN, 2012).

Em 1985, os organismos financeiros internacionais passaram a exigir a adoção de novas medidas de ajuste estrutural por parte dos países devedores, como contrapartida à liberação de recursos.¹⁰¹ Entre elas, destacam-se: o aprofundamento da liberalização comercial, maior abertura ao investimento estrangeiro, redução do gasto público, assim como a alteração mais célere do padrão de intervenção do Estado na economia.

A liberalização econômica também foi acentuada com a incorporação do México ao Acordo Geral de Tarifas e Comércio em 1986 (GATT). Este acordo implicou, tanto nos anos anteriores à sua assinatura como nos subsequentes, a adequação da estrutura de tarifas aduaneiras às exigências desse organismo. As permissões prévias à importação, assim como as taxas alfandegárias foram reduzidas de forma drástica, sendo homogeneizadas sem grandes diferenças por tipos de produto. Ao finalizar 1991, somente 1,7% das frações da Tarifa do Imposto Geral à Importação e 6,6% das frações da Tarifa do Imposto Geral à Exportação permaneciam controladas.

¹⁰⁰ Essa substancial queda está associada tanto à diminuição da participação da ET no núcleo central da indústria, como à abrupta diminuição da participação do setor público, que nos últimos anos do PSI havia incrementado de forma relevante sua participação na FBCF (DE PALACIOS; ROMERO, 2009; GONZÁLEZ MARÍN, 1996; SAHAGÚN; CARRANZA, 1986; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001) conforme abordaremos na seção 2.4 deste capítulo.

¹⁰¹ Em 1985 é ratificada a primeira reestruturação da dívida iniciada em 1983, e no ano seguinte o FMI autoriza crédito de contingência de US\$ 300 milhões, no mesmo ano em que o mercado petrolífero sofre um colapso, resultando na elaboração de novas medidas de ajuste mais rigorosas para garantir as negociações com os organismos financeiros internacionais e os bancos comerciais, mediadas pelo FMI.

O acordo também incidiu na desregulamentação do IED, contribuindo para a transnacionalização do espaço nacional.

No entanto, a liquidação do processo de industrialização veio com a implantação das medidas advindas da renegociação da dívida externa aos auspícios do Plano Brady (1989), e logo com a implementação do Consenso de Washington (1989), no início do governo de Salinas de Gortari (1988-1994). Estas medidas inauguraram o segundo momento (1989-1994) do ajuste estrutural, no qual se consolida o novo modelo econômico.

2.3.2 Rumo à consolidação (1989-1994)

No primeiro ano do governo Salinas de Gortari, 1988, no marco da renegociação da dívida externa, são implementadas medidas visando a uma ampla liberalização financeira, assim como o controle da inflação.¹⁰² Esse controle operou-se por meio da sobrevalorização da moeda, a qual abaratarou os produtos importados e desfavoreceu os preços internos, provocando o fechamento de inúmeras empresas e criando volumosos déficits na conta corrente. Esses déficits foram financiados com a entrada crescente de capital estrangeiro, resultando em significativa fragilidade financeira, cambial e fiscal, assim como no avanço da presença do capital transnacional na estrutura produtiva.

O controle da inflação permitiu garantir o lucro, assim como a rentabilidade dos ativos financeiros nos mercados de dinheiro e de capitais e, dessa forma, seguir atraindo o capital externo para financiar o novo padrão de acumulação.¹⁰³ A atração e manutenção do capital externo, a partir de um esquema financeiro-monetário-

¹⁰² Abater a taxa de inflação de forma a "proteger a capacidade de compra da moeda nacional" passou a ser o principal objetivo do Banco Central quando ganhou sua autonomia (1994), desvinculando-se da promoção do crescimento econômico, a qual, segundo esta instituição, era responsabilidade de outras instâncias governamentais. A autonomia do Banco retirou por completo o manejo soberano da política monetária, com a conseqüente perda do controle da moeda e do financiamento, acentuando a disciplina fiscal e, portanto, restringindo ainda mais o tamanho e a participação do Estado na atividade econômica.

¹⁰³ Esse financiamento, baseado no capital externo fundamentalmente de curto prazo, conduziu à crise financeira e bancária de 1994. Cabe mencionar que, com o objetivo de reduzir o impacto monetário da entrada de fluxos de capital sobre a base monetária e os preços, o Banco do México procedeu à sua esterilização total ou parcial mediante a emissão de títulos de dívida do governo federal. Essa esterilização manteve o tipo de câmbio estável, e assim os preços internos, mas criou o crescimento acelerado da dívida interna. Desse modo, o aumento da dívida interna não foi resultado da elevação do gasto e investimento público, mas sim da acumulação de reservas internacionais, as quais receberam uma taxa de juros muito maior que a do tesouro estadunidense, gerando importantes perdas para o Estado mexicano.

cambial implicou na conservação de amplas margens (*spread*) entre a taxa de juros de referência do México (CETES) e a dos Estados Unidos (Treasury Bills), além da ampliação de outras fontes de valorização do capital financeiro¹⁰⁴ em detrimento dos investimentos produtivos (MARTÍNEZ; QUINTANA; VALENCIA, 2015; citando MARTÍNEZ, 2003).

Em 1989, flexibilizou-se a Lei de Investimento Estrangeiro, nascida em 1973, ampliando a gama de oportunidades de participação do capital em alguns dos setores antes considerados de investimento prioritário do Estado, e reduzindo drasticamente as exigências de vínculos com o tecido produtivo nacional instituídas no PSI, a exemplo da exclusão de requisitos de conteúdo nacional e obrigação de associação com o capital nacional.

Em 1994, com a assinatura do TLCAN¹⁰⁵ (NAFTA, sigla em inglês), institucionaliza-se a livre iniciativa como princípio organizador da economia e se consolida o modelo de exportação manufatureira assentado em insumos e maquinaria importados¹⁰⁶, na localização estratégica do país e nos baixos custos de mão de obra¹⁰⁷ (VARGAS 1999; MENDIOLA, 1999; PETERS, 2000; 2018; CAPDEVIELLE, 2005a; 2005b; DÁVALOS, 2012).

¹⁰⁴ Entre os mecanismos de valorização do capital financeiro podemos citar: a) a liberalização do crédito e das taxas de juros bancárias em 1989, com vistas à obtenção de altas margens financeiras, resultado de substancial diferencial entre a taxa de juros para empréstimos e para depósito bancário (*spread*); b) a supressão dos depósitos obrigatórios dos bancos comerciais ao Banco Central (1991); c) a reprivatização dos bancos em 1990; d) a esterilização monetária, entre outros.

¹⁰⁵ O TLCAN é um acordo regional que estabelece as regras para o comércio internacional e o investimento entre Canadá, Estados Unidos e México. Este acordo teve por objetivo eliminar as barreiras ao comércio e ao investimento inter-regional em um prazo não maior que 15 anos. Segundo o governo mexicano, o TLCAN possibilitaria: a) reduzir as pressões inflacionárias a partir da concorrência externa; b) inserir a economia em uma trajetória de elevado crescimento de longo prazo, impulsionada pelas exportações ao mercado norte-americano; c) assegurar a irreversibilidade do processo das reformas econômicas. Em 2018, anunciou-se acordo para substituir o TLCAN pelo Tratado entre México, Estados Unidos e Canadá (T-MEC ou USMCA, siglas em inglês). A renegociação do TLCAN começou em agosto de 2017, a pedido do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump. O T-MEC foi firmado em novembro de 2018 e ratificado em 2020. Desde o início do TLCAN, o México tem assinado outros acordos de livre comércio internacionais junto ao Chile, Costa Rica, Colômbia, Venezuela, Bolívia e União Europeia. Estes tratados proíbem o México de distinguir entre empresas nacionais e empresas estrangeiras, outorgando o mesmo "tratamento nacional". Concomitantemente, fica proscrito o uso de tarifas à importação ou de subsídios à exportação, o que retira possibilidades de estímulo às empresas mexicanas.

¹⁰⁶ Os insumos nacionais empregados pela indústria maquiladora de exportação, com respeito ao total de insumos dessa indústria, evoluíram de 1,7% em 1990 para 3,7% em meados de 2006 (VEGA, 2004). Após esse ano, essa tendência não observou mudanças substantivas, sendo que para alguns ramos da produção ela se contrai, revelando os quase nulos encadeamentos que estas empresas têm com o sistema produtivo nacional.

¹⁰⁷ Diferentemente do que muitos estudos pregam, em relação à melhoria salarial dos trabalhadores empregados na manufatura de exportação, depois de mais de vinte anos da celebração do TLCAN, 2017, um trabalhador da indústria automotriz ganhava nos EUA uma média de 3.372,00

O novo marco jurídico contido no TLCAN, resultado das demandas dos grupos e empresas mais globalizados dos Estados Unidos, e dos mais poderosos do Canadá e do México, permitiu a apropriação de maiores lucros e maximização de benefícios da ET norte-americana a partir de dispositivos de propriedade intelectual, do tratamento nacional às empresas estrangeiras, da eliminação de normas de comportamento da ET, da ampliação de mercados e zonas de operação e influência, assim como das regras de origem, entre outros mecanismos (GUILLÉN, 2012; VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004).

O Tratado estendeu a liberalização a quase todos os setores da economia, livrando o capital estadunidense e canadense das amarras derivadas das fricções espaciais, permitindo sua mobilidade num contínuo geograficamente moldável. Ao institucionalizar-se a livre iniciativa como princípio organizador da economia, abriu-se mão, definitivamente, dos mecanismos de autocontrole necessários à coordenação da economia nacional.¹⁰⁸ Os baixos salários e os benefícios outorgados ao IED no México possibilitaram maior eficiência aos sistemas de produção integrados pelas matrizes e suas filiais em território mexicano, elevando os níveis de competitividade da indústria norte-americana, elemento fundamental para enfrentar a encarniçada concorrência entre os blocos inter-regionais¹⁰⁹ (PETERS, 2000).

Com assinatura do Tratado, encerra-se o segundo momento de implementação das medidas de mudança estrutural iniciadas nos anos de 1980, consagrando um novo padrão de vinculação do capital internacional com o espaço econômico nacional, e deste com o mercado mundial, deixando para trás as conquistas

dólares mensais, o que representa 7,3 vezes mais que os 461,50 dólares obtidos por um trabalhador mexicano no mesmo setor (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 16, citando dados da Oficina de Estatística Laboral de EUA).

¹⁰⁸ As mudanças do papel do Estado ao longo da década de 1980, a partir da restrição de sua participação no sistema produtivo (privatizações e quase ausência de investimentos); do cerceamento de seu acesso a recursos financeiros (sob a prerrogativa de cumprir com os compromissos da dívida interna e externa); assim como da forte restrição do uso dos instrumentos de política econômica (resultado da perda de soberania monetária, do estabelecimento de limite ao gasto e endividamento do setor público, dos compromissos derivados da dívida interna, entre outros); somadas às novas regras para o comércio internacional e o investimento estrangeiro, em particular entre Canadá, Estados Unidos e México, inviabilizaram definitivamente a coordenação da economia, adaptando seu sistema econômico aos novos dinamismos irradiados pelas estratégias das multinacionais norte-americanas.

¹⁰⁹ Conforme o conteúdo a ser abordado no item 3.3, o aumento dos investimentos da ET na indústria maquiladora no México remonta à década de 1970, quando a mesma deixa de ter caráter marginal, apresentando um crescimento duas vezes maior que o setor da manufatura. Esses investimentos possibilitaram encarar a forte concorrência internacional enfrentada pelas empresas estadunidenses em setores onde prevaleciam elevados custos laborais e cuja subsistência exigia internacionalizar algumas fases dos processos produtivos.

em termos de autonomia relativa criadas no PSI. Sob esse contexto, o tecido manufatureiro de exportação mexicano se consolida como uma extensão do aparelho produtivo estadunidense, subordinando-se às demandas das cadeias industriais de valor regionais e externalizando o eixo dinâmico da economia. A implementação dessa indústria manufatureira "menos significativa" requalificou e aprofundou a dependência em relação ao centro, especificamente dos EUA.

2.4 Os efeitos da mudança estrutural na indústria de bens de capital

Ao final do governo de Luis Echeverría (1974), do total de empresas produtoras de bens de capital, 70% eram estrangeiras, 20% públicas e 10% privadas nacionais (GONZÁLEZ MARÍN, 1996). A participação da ET na produção de bens de capital era de 84%; nos duráveis 96%; nos bens intermediários 81%, e nos bens de consumo não duráveis era de 71% (AGUILAR MONTEVERDE *et al.*, 1986, p. 62). Do total de empresas, 64% estavam ligadas de uma ou outra maneira à tecnologia comprada (GONZÁLEZ MARÍN, 1996).

O IED passa a participar de forma substantiva na indústria manufatureira nos anos de 1960, à luz do primeiro ciclo de internacionalização produtiva, consolidando suas posições no início da década de 1970 (tabela A. 17 e 19 – Apêndice). Começa com o domínio em três das quatro indústrias de maior dinamismo naquela década (automotriz, maquinaria não elétrica, e aparelhos elétricos), para posteriormente se expandir à quarta mais dinâmica, a indústria química. Nesses ramos a ET inicia a produção em novas atividades (como foi o caso da indústria automotriz) ou absorve empresas de capital local e se expande a partir delas (como ocorreu no ramo de aparelhos elétricos), resultando na perda de presença das empresas mexicanas nos ramos mais dinâmicos. A influência da ET também se estendeu às indústrias tradicionais produtoras de bens de consumo, tais como têxteis, alimentos e bebidas, nas quais a partir da diferenciação e diversificação de produtos se constitui, em muitos casos, no núcleo dirigente e mais dinâmico (CASAR; ROS, 1983, p. 158).

No setor de bens de capital, diferentemente de outras grandes economias latino-americanas, não foi uma das áreas prediletas do investimento da ET, apesar de seu predomínio no setor (CALDERÓN HOFFMANN, 1992). Esse comportamento está vinculado a diversos fenômenos, entre eles: a) menores custos de transporte na

importação desses bens em função da proximidade do México com os EUA. Diante dessa possibilidade, não fazia sentido para o capital norteamericano, responsável pela maior parte do IED nesse país, impulsionar processos de substituição de importações naqueles ramos que exigiam altos investimentos, períodos de maturação muito longos, mercado de grande dimensão, assim como a internalização de outros elos da cadeia produtiva, alguns dos quais dependiam da ampliação da intervenção do Estado, visando socializar os custos de sua implantação; b) conforme mencionado no início deste capítulo (seção 2.1), o Estado mexicano não possuía uma política substantiva para impulsionar a IBC durante o PSI, pelo que não criou as condições necessárias para direcionar o IED para esse setor no bojo dos dinamismos emanados do primeiro ciclo de internacionalização produtiva. O frágil desenvolvimento do setor de bens de capital e intermediários de maior complexidade tecnológica restringiu as possibilidades de diversificação das atividades econômicas e de dinamismo do mercado interno, ocasionando o aumento das importações quando tentou-se avançar em etapas mais complexas do PSI, conforme já explicitado.

Naquela década, 1960, o capital privado local se concentrou em ramos nos quais já participava desde a década de 1940 ou de 1950, visando consolidar sua posição; é o caso da indústria de produtos metálicos, do papel e algumas atividades da indústria química. Nas indústrias mais tradicionais (têxteis, alimentos e bebidas) a expansão do capital local adota a forma de investimentos em modernização dos métodos de produção diante da penetração crescente da ET, assim como pela aceleração geral da demanda. Em geral, a indústria local perde peso relativo e liderança na indústria; em contrapartida, ganha presença em atividades complementares, como negócios bancários, intermediação comercial e de serviços (CASAR; ROS, 1983, p. 158-159). No entanto, cabe mencionar que a presença de firmas locais foi de vital importância para o conjunto do sistema industrial, pois provia-o de flexibilidade ao absorver parte dos custos mediante uma política de salários mais baixos. No que se refere ao Estado, a diferença do ocorrido na década de 1950, nos anos de 1960, não houve ampliação da sua intervenção como agente produtor nos ramos manufatureiros de maior dinamismo (com exceção da participação marginal na indústria automotriz); também perde seu papel promotor no financiamento, deixando seu lugar ao financiamento externo (CASAR; ROS, 1983, p. 158), quem o direcionou, maioritariamente, para a área de interesse das ET.

No início da década de 1970 observa-se crescente diversificação e diferenciação do consumo de bens duráveis sem o respectivo avanço do setor de bens de capital, aprofundando-se o hiato entre a demanda final e a base de acumulação. A ET ganha liderança em distintas indústrias em função das vantagens que possui em termos de disponibilidade e custo de capital, acesso à tecnologia, tamanho das plantas, capacidade de diversificação e uso de marcas. Essa liderança provocou ausência de concorrência, necessária para a eficácia do sistema produtivo, assim como o controle dos preços em parte substancial dos ramos produtivos (CASAR; ROS, 1983).

Conforme já mencionado no primeiro item deste capítulo, na metade dos anos de 1970, com o *boom* do petróleo, o governo implementou políticas visando à expansão da IBC. Entre elas, o incremento substancial de sua participação no setor de bens de capital¹¹⁰, assim como em outros ramos do setor produtivo, especialmente os vinculados à demanda do complexo petrolífero e de geração de energia, o que resultou em maiores desequilíbrios intersetoriais e acréscimo de importações (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001). Apesar dessas políticas, o crescimento do departamento de bens de capital não significou transformações na estrutura do aparelho produtivo, tampouco alteração na liderança da ET na indústria, a qual aumentou sua participação nos ramos mais dinâmicos.

No ano de auge da produção de bens de capital (1982), a IBC somente satisfazia 30% da demanda interna; o restante tinha que ser comprado no exterior. No caso da indústria do petróleo, a oferta nacional cobria 40% da demanda de bens de capital. Nesse sentido, importa mencionar que, entre os anos de 1970 e 1982, o eixo central do setor em tela, o ramo de máquinas-ferramentas, apresentou o menor crescimento, o que foi contornado com o aumento das importações, que atenderam 89,2% do total de consumo vinculado a esse ramo (GONZÁLEZ MARÍN, 1996).

Antes da crise da dívida externa, o setor apresentava dependência tecnológica no desenho básico, nos métodos de produção, na determinação de materiais e na engenharia; alto grau de obsolescência da maquinaria e equipamento; inexistência de empresas que fabricassem bens de grande tamanho e alta complexidade tecnológica; alta dependência de insumos importados, e concentração dos avanços tecnológicos na ET (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

¹¹⁰ Entre 1977 e 1981, a participação do Estado no setor de bens de capital, em particular na construção, passou de 7% para 13%.

Dada a importância da ET na produção dos distintos bens industriais, entre eles os bens de capital, estas empresas foram agentes centrais da reconversão da indústria manufatureira rumo à integração produtiva com os Estados Unidos, ocorrida a partir dos primeiros anos da década de 1980. Desde o início dessa década, o IED claramente reorientou parte importante de seus fluxos para a indústria de exportação – em particular para a indústria automotriz, assim como de equipamentos de telecomunicações e de informática, nas quais tem até hoje a liderança absoluta¹¹¹ –, abandonando ou reduzindo suas atividades na maior parte dos ramos da IBC (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1995), acompanhando os dinamismos advindos do segundo ciclo de internacionalização produtiva.

A drástica diminuição da demanda de bens de capital pelo setor público¹¹², assim como a contração do mercado interno aceleraram a saída da ET do setor em tela, desestruturando-o rapidamente. Estes fatores também encolheram os investimentos do capital nacional no setor, o que foi agravado com a abertura da economia.¹¹³ Assim,

¹¹¹ Naquele período, além de liderar essas áreas, a ET possuía uma elevada participação nas indústrias da química-petroquímica (Dupont, Bayer, Hoechst, Monsanto); na indústria do cimento compartilhava a liderança com a empresa mexicana (a ET Cemento Apases com a mexicana CEMEX); na maquila, aproximadamente a metade das 2.142 empresas maquiladoras eram estadunidenses e outro 10% de distintas nacionalidades. No ramo automotriz, a liderança era exercida pela General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen e Nissan; já na indústria de equipamentos de telecomunicações e de informática temos a Ericsson, ATT, NEC, Panasonic, Alcatel, IBM, Hewlett Packard, Motorola, entre outras. Cabe mencionar que a produção de algumas áreas anteriormente mencionadas já acontecia na maquila, como é o caso de eletrônica de consumo e dos eletrodomésticos. As novas ETs que naqueles anos se estabeleceram no país se direcionaram para a maquila (General-Eletric, Zenith, Sony, Hitachi), enquanto outras preexistentes desapareceram ou se transformaram em montagem de produção predominantemente local, por meio de forte incremento do coeficiente importador. Esse comportamento contribuiu para diminuir o grau de complexidade e de integração vertical da indústria mexicana (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1995, p. 156-157).

¹¹² A produção do setor de bens de capital dependia substantivamente da demanda de maquinaria e equipamento vinda do Estado, o que conduziu a uma associação entre as compras públicas e o ritmo de crescimento da FBCF. A partir da crise de 1982, esta relação se vê profundamente abalada; enquanto nesse ano as compras governamentais eram responsáveis por 45% da FBCF, em 1998 era de 10%. Essa redução está vinculada à contração do investimento público, o qual entre 1983 e 1989 foi de 44%; o destinado à PEMEX foi de 50,75% e à CFE, 23,33% (GONZÁLEZ MARÍN, 1996, p. 94).

¹¹³ A abertura da economia provocou rapidamente o fechamento de inúmeras empresas de bens de capital, em particular as pequenas e médias, que não conseguiram concorrer com os bens importados. Em 1988 havia 1.183 empresas, na metade da década de 1990 somente restavam 900 (GONZÁLEZ MARÍN, 1996, p. 104). Outro fator importante vinculado à abertura econômica que provocou a quebra de inúmeras empresas, especialmente as de menor porte, foi a alteração da Lei de Aquisições do Governo Federal resultado do ingresso do México ao GATT. A modificação dessa Lei implicou a retirada da obrigação do setor público da preferência de produtores nacionais, a qual passou a ser uma faculdade discricionária dos titulares das dependências de governo. Posteriormente, com o TLCAN essa Lei foi novamente alterada outorgando "faculdades ao governo para adjudicar diretamente contratos, arrendamentos e serviços, tanto a nacionais como a estrangeiros com os que o México tenha tratados internacionais [...]" (p. 100). A Lei também determinava que somente as compras pequenas poderiam ser dispensadas de concurso internacional, facultando às empresas mexicanas se candidatar. Dadas as grandes quantidades

o investimento em máquina e equipamento, que em 1981 era de 12% do PIB, em 1984 foi de 6% (GONZÁLEZ MARÍN, 1996, p. 93-94); a formação bruta do capital fixo em relação ao PIB, que em 1981 era de 27%, nos anos posteriores dessa década não ultrapassou 17%, e somente em 1990 alcançou 19% (quadro 2).

Quadro 2 - Formação bruta de capital fixo em relação ao PIB do México, anos selecionados

Em %							
1981	1982	1983	1986	1989	1990	1991	1992
27,0	29,0	17,0	15,0	17,0	19,0	20,0	10,8

Fonte: Asociación Mexicana Canabica, A. C.

Nota: Elaborado por González Marín (1996, p. 113).

A saída, ou redução do IED, dos distintos ramos de maior complexidade tecnológica, assim como do setor de bens de capital foi elemento decisivo na desarticulação do tecido industrial. Este processo, somado à drástica diminuição das compras do Estado, assim como à abertura da economia, resultou no fechamento de inúmeras empresas e na sua reconfiguração de produtoras a comercializadoras e montadoras de bens de capital, ou fornecedoras de peças para a maquila. A produção das empresas de bens de capital que sobreviveu se caracterizou por ser de média e baixa complexidade tecnológica, sendo que um elevado número desses estabelecimentos eram micro e pequenas unidades (ZÁRATE GUTIÉRREZ, 2001, p. 55).

O encolhimento do setor foi se agravando conforme avançou a implantação do novo modelo exportador. De 1981 a 1988, os investimentos em maquinaria e equipamento em relação ao PIB diminuíram em quase 60% (quadro 3). O encolhimento do abastecimento desse ramo para a maior parte dos setores econômicos reduziu de forma relevante a diversidade da produção (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

das compras de PEMEX e CFE, principais empresas públicas, todos os pedidos passaram a ser submetidos a concurso internacional, afetando substancialmente os produtores nacionais da IBC, visto que o setor governamental era seu principal demandante.

Quadro 3 – Investimento em máquinas e equipamentos em relação ao PIB do México, 1980-1991

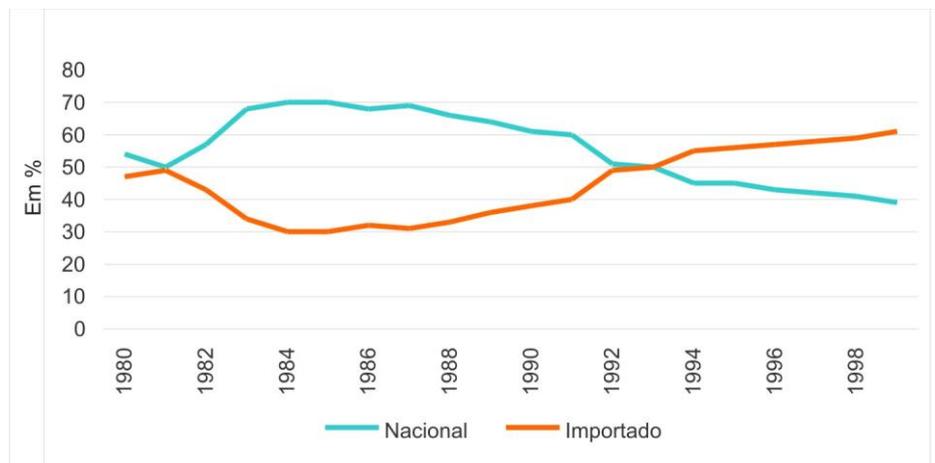
Em %											
1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
11,0	12,0	8,0	6,0	6,0	7,0	6,0	6,0	7,0	7,0	8,2	9,1

Fonte: Asociación Mexicana Canabica, A. C.

Nota: Elaborado por González Marín (1996, p. 113).

Na medida em que o setor se encolhia, a destruição das forças produtivas se multiplicava, e a FBCF de máquinas e equipamentos passava cada vez mais a depender das compras no exterior (gráfico 1).

Gráfico 1 - Formação de capital fixo em maquinária e equipamento segundo origem nacional ou importada –1980-1999



Fonte: INEGI, Sistema de Contas Nacionales.

Nota: Elaborado por Zárate Gutierrez (2001, p. 55).

A produção nacional de bens de capital que sobreviveu, além de alocar-se nas áreas com menores exigências tecnológicas, concentrou-se em poucos ramos e sub-ramos, o que resultou no aprofundamento da redução das relações intersetoriais. Assim, parte relevante dos encadeamentos que existiam com outros ramos em 1975, para o início da década de 1990 já não ocorriam, ou pelo menos não com a mesma magnitude (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001).

Entre 1991 e 1999, 38% do volume comercial acumulado de importações correspondia ao ramo denominado equipamentos e aparelhos elétricos e eletrônicos, associado com importações que atendiam a demanda da maquila. Dos sete produtos que representam 43,2% das importações desse período, três pertencem ao ramo equipamento e aparelhos elétricos e eletrônicos, três ao ramo outros transportes e comunicações, e dois à maquinaria e equipamentos especiais para indústrias diversas.

Três desses sete produtos pertencem a setores cuja dinâmica está relacionada à produção das ETs, a saber: peças para automóveis e caminhões, e material de montagem para automóveis, ambos integrantes da indústria automotriz; maquinaria para o processamento de informação, identificado com empresas como Hewlet Packard, IBM, entre outras (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001, p. 71-72). Estes ramos estão vinculados fundamentalmente às indústrias de exportação, na qual se observa forte especialização produtiva.

Em síntese, na década de 1980, a transnacionalização da IBC e intermediários de maior complexidade tecnológica durante o PSI, foi um condicionante-chave da desarticulação do esboço de um sistema industrial mexicano. Concomitantemente a esse processo, verificou-se o aprofundamento do IED na ponta de lança do novo padrão produtivo: a indústria da maquila, cuja implantação inicia nos anos de 1960. A partir daqueles anos, a indústria manufatureira de exportação do país asteca cresceria vertiginosamente. No entanto, conforme explorado no capítulo a seguir, estaria destituída de sua capacidade de desenvolver as forças produtivas, contribuindo para a regressão do processo de industrialização.

3 O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO E O NOVO CARÁTER DA INDUSTRIALIZAÇÃO

Este capítulo tem por objetivo analisar, a partir de evidências empíricas, as principais reconfigurações da estrutura industrial mexicana durante os anos compreendidos entre 1995 e 2019, derivadas das novas tendências do IED à luz do segundo ciclo de internacionalização produtiva.

Para isso, iniciamos abordando, de forma sucinta e genérica, as características do tecido manufatureiro exportador, forjadas desde a década de 1980, entre as quais ressaltam-se a ultraespecialização produtiva, o funcionamento similar a um enclave, e a alta dependência do mercado estadunidense (seção 3.1). Na sequência, subdividimos o período objeto de estudo visando mostrar, de maneira cronológica, como a nova orientação produtiva do IED externaliza o eixo dinâmico da economia, bem como aprofunda a desarticulação do tecido manufatureiro mexicano, iniciada nos anos de 1980, conduzindo à desindustrialização (seção 3.2). Posteriormente, abordamos traços da indústria maquiladora que sintetizam a natureza do novo padrão de acumulação mexicano, revelando o lugar definido para o país asteca nas cadeias industriais de valor do bloco econômico da América do Norte (seção 3.3).

Ao longo do capítulo, constata-se o estabelecimento de um quadro de dependência estrutural tanto de importações, em particular de insumos e bens de maior complexidade tecnológica, como do ciclo econômico dos EUA, e mostra-se como estes fenômenos estão vinculados à forma com que o México se incorporou às cadeias industriais de valor da América do Norte. Esta forma de inserção pode ser captada claramente na essência da indústria maquiladora de exportação, isto é, no claro limite que esta unidade tem para criar encadeamento junto aos fornecedores locais. Esse limite explica, por um lado, que parte substancial do valor agregado de produção da maquila corresponda às remunerações dos trabalhadores, e por outro, a relevância do conteúdo importado na produção, que contribuiu para a regressão das forças produtivas do país asteca.

Mostra-se também que, na medida em que as mudanças estruturais da economia se aprofundam, em especial a externalização do eixo dinâmico da economia, a capacidade do país asteca de suavizar as flutuações vindas do ciclo econômico estadunidense se reduz muito mais, revelando que os fatores conjunturais possuem

pouca relevância na explicação das crises. Nessa trama, observa-se o papel do TLCAN como instrumento que não somente exime o IED dos compromissos junto ao desenvolvimento do tecido produtivo nacional, mas, ainda mais grave, restringe substancialmente a capacidade de ação do Estado no direcionamento do sistema econômico. Seu claro papel na garantia de transferência de excedente para os EUA possibilita a este país o enfrentamento da acirrada concorrência junto aos distintos blocos regionais, concomitantemente ao aprofundamento do hiato entre o centro e a periferia.

3.1 Características da indústria manufatureira de exportação

Como já observado, na década de 1980, diante de fontes de financiamento externo completamente insuficientes para cobrir o montante requerido para o pagamento dos serviços da dívida – superávit agropecuário, petróleo e endividamento externo –, assim como da crise estrutural da indústria, a atração de IED estadunidense constituiu-se em solução para o estrangulamento externo da economia mexicana, e em sujeito principal do novo modelo de exportações manufatureira integrado às cadeias industriais de valor. Desta forma, estes investimentos foram a principal fonte de financiamento dos câmbios estruturais da indústria mexicana e, por tanto, da economia do país asteca (PETERS, 1997; 2000; CALVA, 2004; CAPDEVIELLE, 2005a; MORENO-BRID; ROS, 2004; VIDAL, 2001; CORREA, 2001).

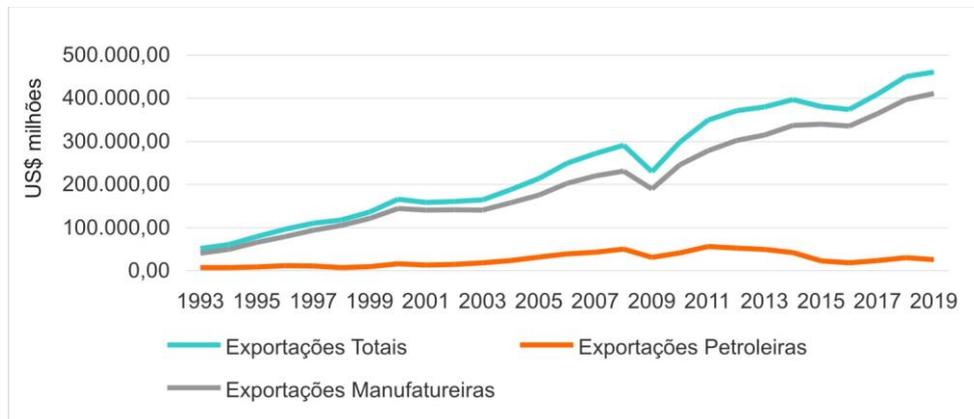
O novo modelo econômico possibilitou ao México deixar de ser um país exportador de petróleo e produtos primários e se converter em exportador líquido de manufaturas (gráfico 2). Entre os lapsos temporais de 1980-1982 e 1995-2000, a participação média da exportação manufatureira na estrutura das exportações totais do país asteca passou de 16,55% para 86,14%; cifra similar para o período objeto de estudo, 83,62% (tabela A.5 – Apêndice). As exportações totais passaram de US\$ 51.885,97 milhões de dólares em 1993 a US\$ 166.120,74 em 2000, aumentando mais de 3 vezes. Já, entre o início e o final do período em estudo (1995-2019) o aumento foi de 5,8 vezes (tabela A.1 – Apêndice).

Estas cifras mostram a transformação estrutural do modelo econômico em um curto espaço de tempo¹¹⁴. Desde então, o mercado mundial, com maior ênfase o

¹¹⁴ Importa mencionar que o crescimento das exportações após 1995 até 2000 foi magnificado pela substantiva desvalorização do peso frente ao dólar abaratando as exportações.

regional, tornou-se o horizonte principal da expansão do capital instalado no México, e as exportações o elemento dinamizador da produção.

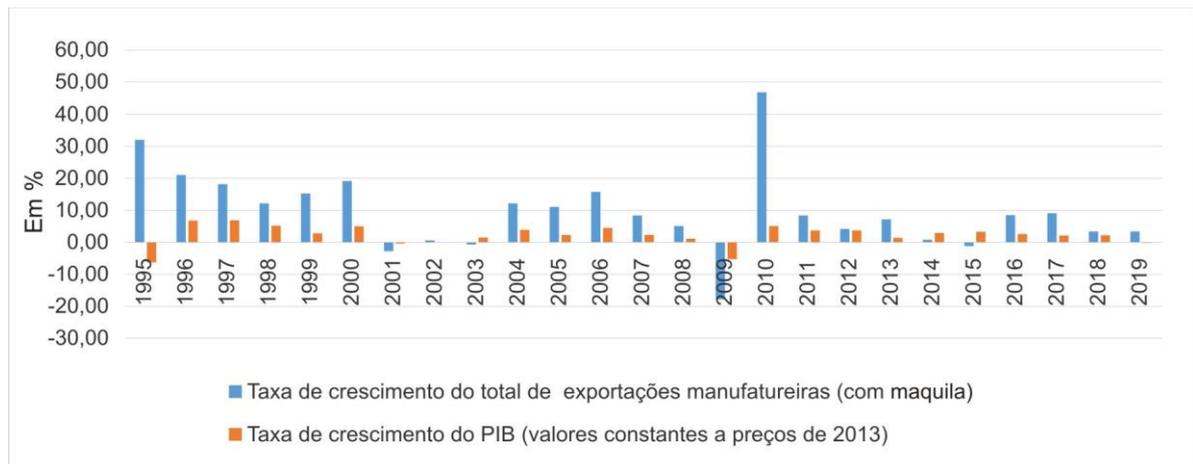
Gráfico 2 - Exportações totais, petrolíferas e manufatureiras do México – 1993-2019



Fonte: INEGI. Banco de Indicadores e painel de indicadores econômicos do setor externo.
Nota: Elaboração própria.

No entanto, o *boom* do setor manufatureiro exportador não arrastou a economia mexicana, visto que o PIB não acompanhou o crescimento das exportações (gráfico 3). Enquanto entre 1995 e 2000 as exportações manufatureiras tiveram uma taxa média de crescimento anual de 23,5% o produto o fazia a um ritmo de 4,0% (tabela A.2 – Apêndice).

Gráfico 3 - Taxa de crescimento anual do total de exportações manufatureiras e do PIB do México – 1995-2019



Fonte: INEGI, Banco de informação econômica (setor externo e contas nacionais).
Nota: Dados trabalhados pela autora.

A brecha entre o comportamento das exportações manufatureiras e o PIB é resultado da falta de vínculos da indústria exportadora com o restante do tecido produtivo nacional, o que é constatado pelo aumento das importações manufatureiras.

Entre 1995 e 2019, o conteúdo importado da indústria manufatureira se multiplicou quase seis vezes, no entanto, o PIB manufatureiro se multiplicou menos de duas vezes (tabela 1).

Tabela 1 - Importações e PIB manufatureiro, e importações/PIB manufatureiro do México – 1995-2009

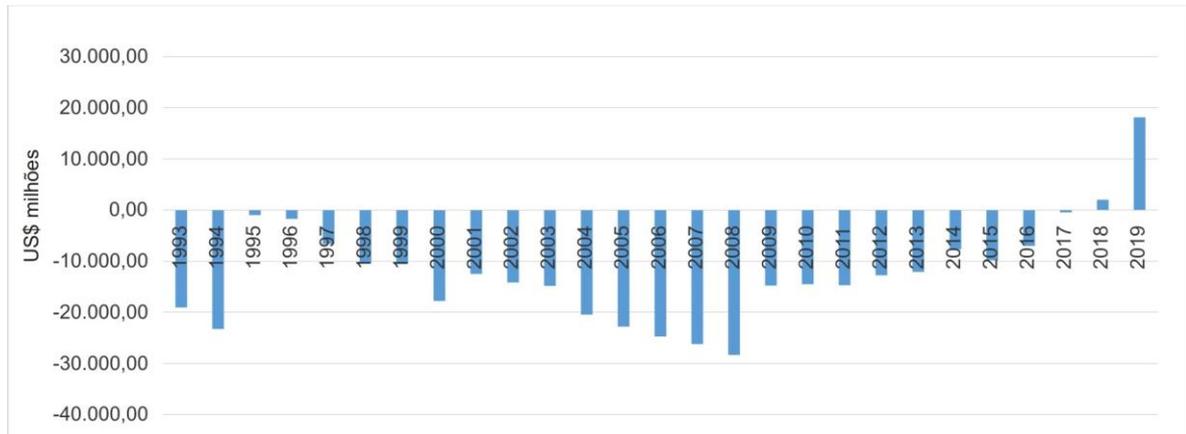
Ano	Importações manufatureiras (US\$ milhões)	PIB manufatureiro (US\$ milhões)	Importações manufatureiras/PIB manufatureiro (%)
1995	66.785,33	114.845,34	0,58
1996	81.356,63	125.567,08	0,65
1997	100.696,54	137.691,07	0,73
1998	115.855,36	148.925,76	0,78
1999	132.123,33	153.184,33	0,86
2000	160.958,07	163.111,32	0,99
2001	154.820,79	158.497,63	0,98
2002	155.798,81	154.691,41	1,01
2003	155.484,14	153.651,44	1,01
2004	178.230,44	158.797,75	1,12
2005	197.966,98	162.245,90	1,22
2006	227.463,37	169.817,01	1,34
2007	245.907,56	170.845,04	1,44
2008	259.235,28	168.499,71	1,54
2009	204.500,31	151.424,13	1,35
2010	260.221,76	164.611,54	1,58
2011	293.346,59	169.815,38	1,73
2012	314.768,26	176.505,82	1,78
2013	326.616,69	177.433,36	1,84
2014	344.834,41	184.555,10	1,87
2015	349.649,90	189.974,29	1,84
2016	342.918,30	192.923,30	1,78
2017	364.739,84	198.294,76	1,84
2018	395.331,26	201.950,67	1,96
2019	392.640,03	202.347,49	1,94

Fonte: INEGI (Importações manufatureiras, banco de informação econômica) e CEPAL (PIB manufatureiro).

Nota: Dados trabalhados pela autora.

O coeficiente resultante da relação das importações manufatureiras/PIB manufatureiro tem sido crescente, o que significa que o aparelho produtivo mexicano fornece uma quantia cada vez menor dos bens demandados pelo setor manufatureiro, revelando seu desmonte (tabela 1). Entre 1995 e 2019, o valor das importações manufatureiras cresceu 5,8 vezes, de US\$ 66.785,33 milhões passou a US\$ 392.640,03 milhões (tabela 1). Nesse período, à exceção dos dois últimos anos, a balança comercial da indústria manufatureira foi deficitária (gráfico 4).

Gráfico 4 - Saldo do balanço comercial da indústria manufatureira do México – 1993-2019

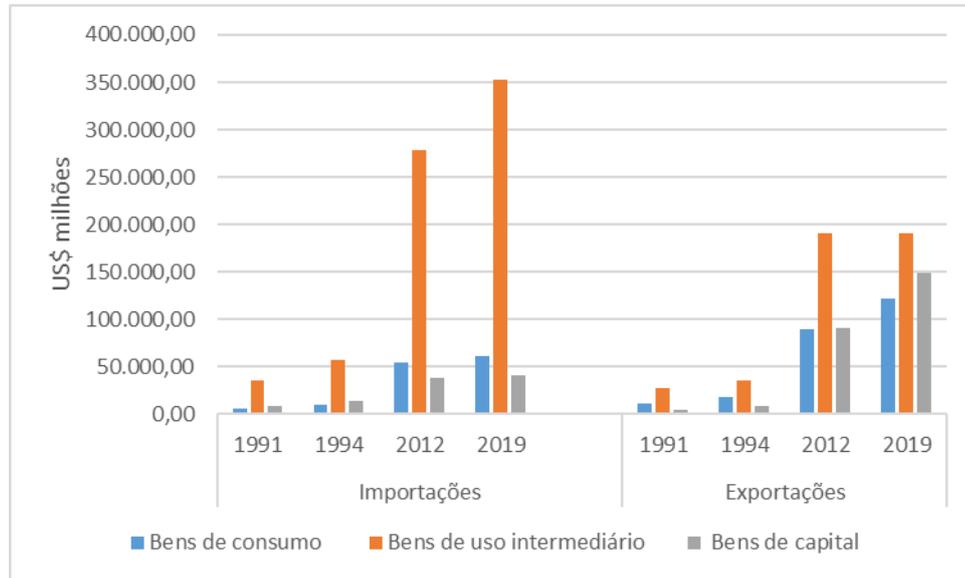


Fonte: INEGI, Banco de Informação econômica (balanço comercial da indústria manufatureira).
Nota: Elaboração própria.

Enquanto em 1981 quase 60% (58,39%) do total de importações tinha como destino bens de exportação, em 1996 essa cifra foi de 90,35%, ano em que alcança seu ponto máximo (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 10 citando INEGI, 2017). O novo modelo econômico trabalha sob a lógica “importar para exportar”, sendo que os sub-ramos que mais demandam importações são maquinaria e equipamento para indústrias diversas, transportes e telecomunicações, e produtos automotrizados, assim como aparelhos elétricos e eletrônicos. Em 2016 estas importações representaram respectivamente 13,95%, 12,28%, 11,66% e 19,05%, (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 10).

Desta forma, o boom exportador está ancorado no aumento das importações (gráfico 5), em particular de bens intermediários, os quais passaram de um total importado de US\$ 35.544,74 milhões, em 1991, para US\$ 352.847,41 milhões em 2019; isto é, cresceram mais de 10 vezes. Já as importações de bens de capital, passaram de US\$ 8.547,53 milhões em 1990 para US\$ 41.235,76 milhões em 2019; ou seja, aumentaram mais de 5 vezes (tabela A.4 – Apêndice). A estrutura das importações mostra que o setor exportador funciona praticamente à maneira de enclave.

Gráfico 5 - Importações e exportações do México por tipo de bem para anos selecionados



Fonte: INEGI, Banco de informação econômica; cifras revisadas a partir de 2021/1. Disponível em: <<https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#bodydataExplorer>>.

Nota: Elaboração própria.

As importações têm alterado negativamente a participação dos bens nacionais em relações aos bens importados na FBCF, em particular do segmento “máquinas, equipamentos e outros”. Enquanto em 1995 os bens nacionais desse segmento representavam 38,71% e os importados 41,67%, no ano de 2019 essa cifra era de 16,10% e 50,85% respectivamente (tabela A.20– Apêndice).

No total de importações chama a atenção o crescimento das importações temporais¹¹⁵, cuja participação, em apenas seis anos, passou de 8% em 1993 (antes da assinatura do TLCAN) para 20% em 1999; em proporções similares aumentaram as importações temporais de maquinarias. Esta última mudança evidencia como a produção integrada junto ao país vizinho tem significado crescente importação de maquinaria que não se incorporam de forma definitiva à FBCF, em função de seu caráter temporal. Tudo isto em detrimento da participação das importações definitivas, que passaram de 67% em 1993 para 44% em 1999 (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001, p. 76)..

A crescente importação de insumos está fortemente condicionada pela forma como o México se incorporou às cadeias industriais de valor com seu vizinho do

¹¹⁵ O regime de importações definitivas ocorre quando as mercadorias de procedência estrangeira permanecem em território nacional por tempo ilimitado. Já as temporais se referem à entrada no país de mercadorias para permanecer por um tempo máximo de dois anos e com finalidade específica; após este tempo, estas deverão voltar ao estrangeiro.

Norte. As plantas industriais manufatureiras de exportação se dedicam majoritariamente às atividades de montagem, sendo que parte substancial dos insumos provém do comércio intrafirma, resultando em baixa demanda de bens locais. Esta estrutura produtiva elimina as cadeias de fornecimento nacional, limitando estruturalmente os encadeamentos para frente e para trás, funcionando como um setor separado do restante da economia (PAREYRA; ROZO 2019, p. 10). Esta dinâmica se reflete no Valor Agregado Exportado da Manufatura Global (VAEMG¹¹⁶), o qual em 2017 foi somente de 17,4% do total da indústria manufatureira do país asteca (PAREYRA; ROZO 2019, p. 11).

Ao considerar a origem das importações, observa-se que as provenientes do TLCAN são majoritárias, no entanto têm diminuído. Enquanto, em 1994, 71,1% das importações procedia deste bloco – 69,1% dos EUA e 2,0% do Canadá –, em 2018 este montante diminuiu para 48,8% – 46,5% dos EUA e 2,3% do Canadá (HERNÁNDEZ, 2020, p. 30), e em 2019 para 47,35%. Em contraste, a China passa de 1,65% em 2000 para 18,24% em 2019 (tabela A.6 – Apêndice), emergindo como novo provedor do mercado mexicano. Neste movimento, o saldo de comércio bilateral México e Estados Unidos deixou de ser deficitário, passando a ser superavitário para o México. No entanto, esse déficit comercial se deslocou para a relação comercial México-China – em 2018 esse montante ascendeu a 76,076 milhões de dólares (HERNÁNDEZ, 2020, p. 30).

A maior participação da China no conteúdo da produção mexicana de exportação responde às estratégias das grandes empresas exportadoras, as quais atendem fundamentalmente as necessidades do mercado norte-americano, independentemente de seu país de origem. Assim, é o próprio mercado estadunidense que toma as decisões a partir das matrizes dessas plantas, as quais decidem o destino das exportações a diversos mercados e/ou

¹¹⁶ O valor agregado de exportação da manufatura global (VAEMG) representa o conteúdo nacional da manufatura que participa nas CGV (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 11).

volumes e preços, sem guardar nenhum vínculo com as necessidades de desenvolvimento da base produtiva mexicana (HERNÁNDEZ, 2020).

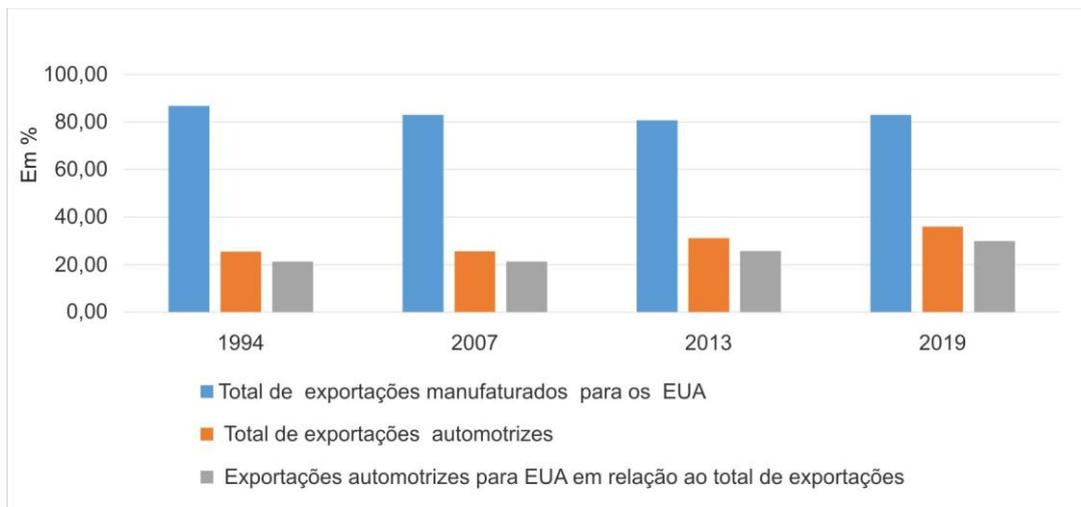
Cabe apontar que a maior presença de exportações chinesas no mercado dos EUA vem ameaçando a produção mexicana, haja vista que se trata de seu principal competidor no mercado estadunidense.¹¹⁷ Essa concorrência também está presente no abastecimento do mercado interno mexicano, particularmente na indústria de plástico, indústria têxtil e da confecção, bem como a indústria do vestindo, couro e calçado (HERNANDEZ, 2020, p. 31, citando CLAVIJO).

Em termos do destino das exportações, a concentração das vendas mexicanas no mercado estadunidense é bastante acentuada. Em 1994, 84,78% das exportações mexicanas tinham como destino o mercado estadunidense, 88,73% no ano 2000, e 80,50% em 2019 (tabela A.7 – Apêndice). Em relação à produção manufatureira, verifica-se alta concentração não somente no destino das exportações, mas também em termos de produto (gráfico. 6). Em 1994, do total das exportações manufatureiras 86,76% tinha como destino os EUA, sendo que 21,24% correspondiam a produtos manufaturados automotrizes¹¹⁸; em 2019 essas cifras correspondem a 83,06% e 29,9%, respectivamente, o que significa um acréscimo de 8,66 pontos percentuais na concentração em nível de produto (tabela A.8 – Apêndice). Essa alta concentração das exportações manufatureiras em termos de destino e produto faz com que o país seja altamente sensível aos movimentos da economia estadunidense.

¹¹⁷ Diferentemente do restante dos países latino-americanos, o México possui poucos investimentos da China, o que obedece fundamentalmente às áreas de interesse desse país, nas quais o país asteca não conta com oferta suficiente, como alimentos, ou há restrições legais, como é o caso de algumas áreas de exploração do petróleo e energia. Cabe mencionar que os EUA tem agido no sentido de colocar restrições aos investimentos chineses no país asteca, conforme manifestado no marco das negociações da nova versão do tratado de livre comércio.

¹¹⁸ A indústria automotriz inclui automóveis, caminhões leves e pesados, tratocaminhões e ônibus, além da indústria auxiliar e de fabricação de componentes.

Gráfico 6 - Exportações manufatureiras e automotrizes para EUA, e total de exportações automotrizes do México em anos selecionados



Fonte: BANXICO, Sistema de información económica.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

No ano de 2019, na balança de pagamentos de produtos manufaturados, o agrupamento "produtos metálicos, maquinaria e equipamento" foi responsável por 77,47% das exportações da indústria manufatureira, 7,4 pontos percentuais mais que em 1994. Nesse mesmo ano, 2019, no interior desse agrupamento as exportações se concentram em dois sub-ramos: a) "transportes e comunicações", 48,3%, no qual praticamente a totalidade da produção correspondia a "produtos automotrizes" (96,2%); b) "equipamento e aparelhos elétricos e eletrônicos", 22%. A participação dos sub-ramos "transporte e comunicações" que representava 37% da indústria manufatureira em 1994, aumentou 11,3 pontos percentuais em 2019. Movimento inverso se observa no sub-ramo "equipamento e aparelhos elétricos e eletrônicos", o qual participou em 1994 com 43,2% das exportações manufatureiras, e apresenta diminuição de 21,2 pontos percentuais (tabela 2).

Tabela 2 - Participação do ramo "produtos metálicos, maquinaria e equipamento" em relação ao total de exportações manufatureiras, assim como participação de sub-ramos selecionados em relação ao total de exportações do ramo "produtos metálicos, maquinaria e equipamento" do México, anos selecionados

Conceito	Em %			
	1994	2007	2013	2019
Ramo Produtos metálicos, maquinaria e equipamento em relação ao total das exportações manufatureiras	70,75	74,51	74,6	77,47
Sub-ramos em relação aos produtos metálicos, maquinaria e equipamento				
Transporte e comunicação	37,0	35,5	43,3	48,3
Produtos automotrizes	97,5	96,1	96,2	96,2
Equipamentos e aparelhos elétricos e eletrônicos	43,2	39,4	30,0	22,0
Maquinaria e equipamentos especiais para indústrias diversas	14,4	17,5	18,4	21,3

Fonte: BANXICO, Sistema de Informações.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

A elevada especialização das exportações mexicanas é resultado das demandas colocadas pela integração no fluxo vertical de produção e comércio de manufaturas das cadeias regionais de valor do bloco econômico da América do Norte. Trata-se de uma estrutura produtiva moldada no exterior e que, por sua vez, molda a estrutura manufatureira mexicana. Isto é, a indústria manufatureira de exportação não possui comando nacional, impossibilitando atrelar o desenvolvimento industrial aos desígnios nacionais, cuja racionalidade substantiva é o suprimento das demandas da grande maioria da população.

A conformação das características do tecido manufatureiro exportador citadas acima – funcionamento à maneira de enclave, produção ultraespecializada, dependência do mercado estadunidense – teve como condicionante os dinamismos advindos da nova orientação produtiva do IED. Isto é, na medida em que a produção industrial não é mais organizada tendo como referência o espaço econômico nacional, tornando-se um processo coordenado em escala regional e/ou mundial, via cadeias industriais de valor, os condicionantes do processo de industrialização mudam, e com isso alteram-se as características do tecido manufatureiro nacional, com importantes consequências sobre a reorganização da divisão internacional do trabalho, haja vista sua simplificação. Assim, o novo modelo econômico atrela a economia mexicana às mudanças da industrialização transnacionalizada, impondo ao México determinados dinamismos que têm resultado em rápido processo de desindustrialização, conforme explorado na próxima seção.¹¹⁹

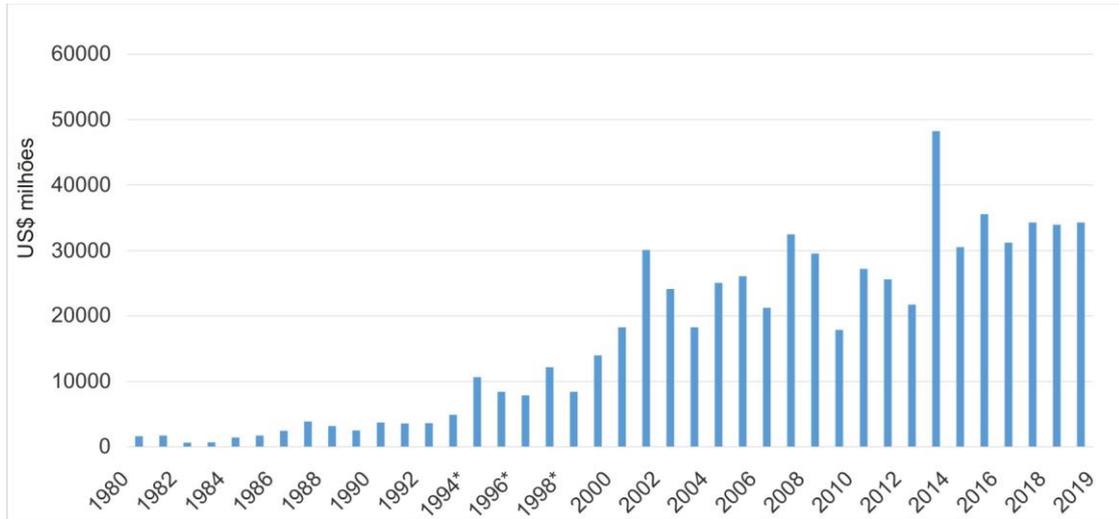
3.2 Investimento estrangeiro direto, desarticulação produtiva e externalização do eixo de crescimento

Para analisar de que maneira a estrutura do parque produtivo mexicano incorpora as demandas do capital estrangeiro, aprofundando a desarticulação da estrutura industrial e a externalização do eixo de crescimento, iniciadas na década

¹¹⁹ Como abordado no capítulo 1 desta tese o conceito de industrialização diz respeito à constituição de um sistema industrial integrado e que tenha no mercado interno o eixo dinâmico da economia. É um processo que apresenta um comando nacional que permite atrelar o desenvolvimento industrial aos desígnios nacionais, possibilitando ter uma autonomia relativa diante do sistema internacional, assim como o suprimento das necessidades básicas de sua população. Assim, o conceito de desindustrialização refere-se à desarticulação das bases materiais que sustentam o processo de industrialização, o qual pode ser caracterizado pela ruptura de elos fundamentais do sistema produtivo nacional (ESPÓSITO, 2016).

de 1980, dividimos o período de estudo em três tempos: 1) 1994-2001; 2) 2002-2013; 3) 2014-2019. Esta divisão teve como referência as mudanças quantitativas dos fluxos de IED (gráfico 7).

Gráfico 7 - Fluxos anuais de IED do México – 1980-2019



Fonte: Secretaria de economia, Investimento estrangeiro direto, "Carpeta_ied_2021 3T".
Nota: Elaboração própria.

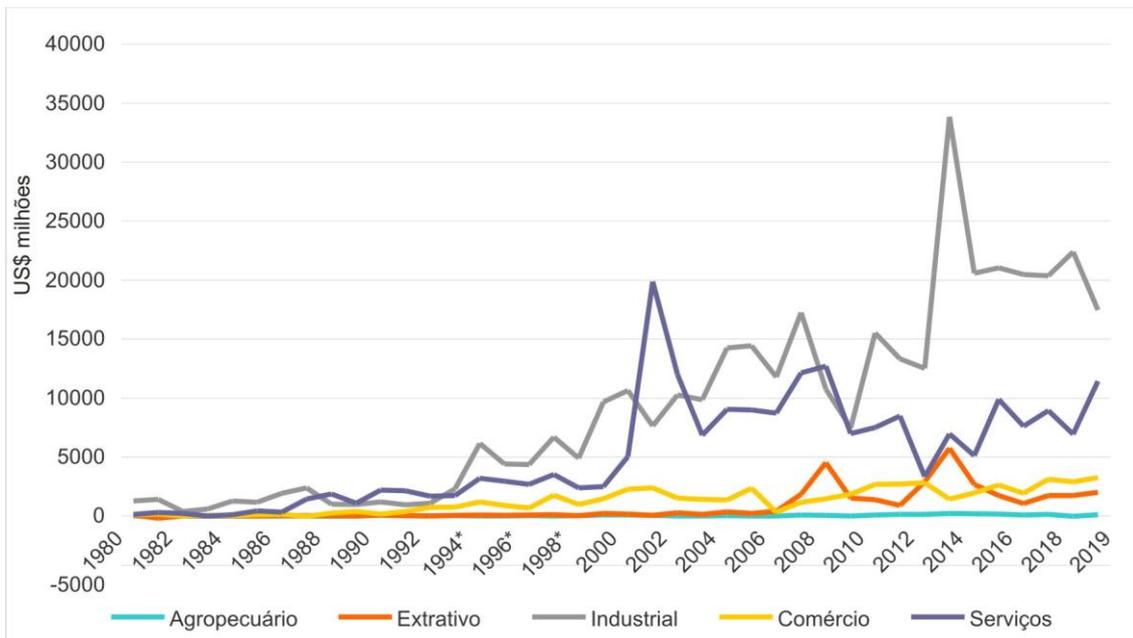
Conforme abordado no capítulo anterior, os anos compreendidos entre 1983 e 1994 são identificados como de transição e consolidação para o novo padrão de acumulação, haja vista que neles se desmontam as condições que possibilitaram o PSI e se implementa o modelo de exportação manufatureira. No período 1984-1993¹²⁰ já há uma clara tendência de aumento dos fluxos de IED¹²¹ (gráfico 7), assim como de seu direcionamento ao setor manufatureiro (gráfico 8), possibilitados pelas medidas de abertura da economia e de tratamento do IED.¹²²

¹²⁰ A inclusão de anos anteriores a 1995 em algumas passagens desta seção visa mostrar com maior nitidez as mudanças quantitativas e qualitativas do IED com implicações na evolução da desindustrialização do país.

¹²¹ Antes das reformas econômicas da década de 1980, o fluxo de IED já observava importantes acréscimos, sendo que a taxa de crescimento média anual do IED, entre 1974-1993, foi de 20,9% (PETERS, 2000, p. 15).

¹²² De 1983 até 1993, as modificações na política de tratamento do IED foram realizadas por meio de alterações em regulamentos e aplicação flexível da Lei de Investimentos Estrangeiros de 1973, conforme já mencionado. Dentre elas podemos destacar: a) em 1984, a promulgação de novos decretos por parte da Comissão Nacional para o Investimento Estrangeiro (CNEI) visando ao aumento do limite de 49% à propriedade do capital em mãos do IED; autorização da instalação de empresas com capital majoritário ou totalmente estrangeiro em atividades exportadoras, intensivas em capital ou de alta tecnologia; b) 1989, novo regulamento da lei para permitir que 100% do capital de empresas estivesse em mãos de investidores estrangeiros, à exceção de alguns setores restringidos ao Estado ou capital nacional. Uma vez aprovado o TLCAN foi aprovada uma nova Lei de Investimentos Estrangeiros que eliminava as restrições em petroquímica secundária, em componentes para automóveis e na fabricação de ônibus, caminhões e indústria auxiliar de

Gráfico 8 - Distribuição setorial dos fluxos anuais de IED do México, 1980-2019



Fonte: Secretaria de Economía, Inversión extranjera directa, "Carpeta_ied_2021 3T".

Nota: Elaboração própria.

Durante esse período, as taxas de crescimento do setor exportador superaram o restante da atividade manufatureira¹²³ (PETERS, 2000; CAPDEVIELLE, 2005b) em função dos fluxos de IED direcionados à indústria do automóvel¹²⁴ (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004). Nesses anos, toda vez que se altera a composição do IED no

fabricação de peças. Na petroquímica secundária se incluíram boa parte de atividades que antes faziam parte da petroquímica básica que eram exclusivas do Estado, ampliando substancialmente a possibilidade de investimento da ET. A proporção de atividades abertas à participação estrangeira majoritária se elevou a 91% e o setor manufatureiro ficou totalmente aberto ao capital estrangeiro (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 268).

¹²³ Durante esse período, o setor exportador sofre alargamento de seu raio de ação em função da extensão dos benefícios para as empresas nacionais exportadoras por meio da implantação do *Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación*, PITEX (1990), o qual também permitiu a essas empresas comercializar bens no mercado interno, sempre que cancelem os benefícios referentes às tarifas alfandegárias e fiscais correspondentes, o que normalmente não acontece. Em 2006 é publicado o Decreto para o *Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación* (Decreto IMMEX), no qual se integraram o "*Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación*", 1998, e o PITEX, dando aos titulares a possibilidade de importar temporariamente, livre de impostos de Importação e do Valor Agregado, IVA, assim como de quotas compensatórias, os bens necessários a serem utilizados em um processo industrial ou de serviço destinado à elaboração, transformação ou reparação de mercadorias de procedência estrangeira importadas temporariamente para sua exportação ou prestação de serviços de exportação.

¹²⁴ No período de 1989 a 1996 as cinco maiores empresas da indústria automotriz, já estabelecidas no país há muitos anos, realizaram 16% dos IEDs que ingressaram no país. São estes investimentos que possibilitaram o desenvolvimento da capacidade exportadora destas empresas, as quais transferiram a produção de alguns modelos para o México com vistas à integração do mercado da América do Norte (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 262).

interior dos subsetores manufatureiros, ganham maior participação os direcionados à indústria de exportação¹²⁵ (CAPDEVIELLE, 2005a).

O período 1994-2000 inicia com a assinatura do TLCAN (1994). Este Tratado se constitui em instrumento de regulação e coordenação do funcionamento das cadeias industriais de valor, haja vista que os simples acordos emanados dos organismos multilaterais não eram suficientes diante das complexas relações comerciais, de investimento, de serviços e de propriedade intelectual estabelecidas entre os países integrantes.¹²⁶ Era necessário constituir uma institucionalidade de caráter regional e bilateral de forma a garantir a governança da sofisticada integração hierárquica entre Estados Unidos, Canadá e o México.¹²⁷ É sob esta contemporânea institucionalidade que se concretiza a alocação dos distintos elos da cadeia, a partir da qual os Estados Unidos maximizam a geração e apropriação de valor necessárias à disputa entre os blocos tutelados pelas distintas "fabricas do mundo".

¹²⁵ Essa tendência permanece até 2007 devido à participação dos subsetores de "fabricação de equipamento de transporte"; "indústria química"; e "fabricação de equipamento de computação, comunicação, medição e de outros equipamentos, componentes e acessórios eletrônicos". Entre 1999 e 2007, estes três subsetores foram responsáveis por 47,16%, quase a metade do IED, contribuindo respectivamente com 21,65%, 14,76% e 10,75% do total dos investimentos. No período 2011-2018 esses mesmos setores foram responsáveis por 48,42%, no entanto com uma distribuição diferente: 30,42%, 11,39% e 6,62%, respectivamente. Entre estes dois períodos, o subsetor manufatureiro que registra maior crescimento dos fluxos de IED é a indústria de bebidas e tabaco, cujo percentual de participação entre um período e outro passou de 9,17 para 21,18 (tabela A.9 – Apêndice).

¹²⁶ O capítulo XI do TLCAN refere-se especificamente à temática de investimento, contendo os seguintes princípios básicos: a) outorga um tratamento nacional a todos os investidores dos países membros, b) faz extensivos os benefícios que confere aos investidores de outros países, membros ou não do TLCAN (*Trato de Nación Más Favorecida*), c) os investimentos dos países membros passam a ser tratados conforme os princípios de proteção e segurança que brinda o direito internacional (*trato mínimo*), d) são eliminados todo tipo de requisitos de desempenho (no entanto, o México reserva temporalmente a aplicação de certos programas, tal como o da maquiladora, até o ano 2001), e) permite a livre transferência de recursos ao exterior, f) incluem-se mecanismos para a expropriação e indenização de investimentos expropriados, g) assegura-se o direito dos investidores a tramitar ante os tribunais nacionais ou internacionais para exercer seus direitos, e, h) é planejada uma série de reservas e exceções com referência aos princípios de tratamento nacional, de requisitos de desempenho, assim como de atividades reservadas em favor do estado mexicano (PETERS, 2000, p. 16).

¹²⁷ As reduções vinculadas às regras de origem são um exemplo da governança hierárquica que dificilmente podem ser enquadradas como práticas de livre comércio. Várias das reduções arancelárias estabelecidas pelo TLCAN beneficiam amplamente a indústria estadunidense do automóvel, a de equipamentos e aparelhos elétricos e eletrônicos e a têxtil. No caso da indústria têxtil, fixou-se que o fio ou fibra com a qual se inicia a elaboração de determinado artigo deve ser de origem estadunidense. No caso do México, na proporção de insumos de conteúdo nacional podem ser contabilizadas as partes automotrizes elaboradas nas maquiladoras de exportação. Na indústria automotriz, estabeleceu-se uma norma de origem particularmente severa, pois no mínimo 62,5% do valor agregado (calculado sobre a base do custo líquido) tem de ser gerado nos países integrantes do Tratado, fazendo com que firmas asiáticas e algumas europeias, visando não ficar de fora dos benefícios, tenham que realizar investimentos na zona da América do Norte ou buscar provedores da área, beneficiando as grandes firmas norte-americanas. Este fenômeno também se observou na indústria elétrica e eletrônica (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 269-270).

Como já mencionado na seção anterior, o Tratado possibilitou a equiparação do investimento estrangeiro ao capital privado nacional, por meio da retirada dos requisitos de desempenho na maior parte dos setores – como a contribuição com o valor agregado nacional e com o balanço de pagamentos – bem como da eliminação dos coeficientes máximos admitidos ao capital estrangeiro de parte substancial das atividades econômicas. É importante ressaltar que algumas atividades se mantiveram restringidas à entrada do IED, como é o caso de setores estratégicos reservados ao Estado ou ao capital nacional¹²⁸ (setor bancário, transporte ferroviário e telecomunicações, exploração do petróleo e energia), no entanto, mais tarde essas restrições foram flexibilizadas.¹²⁹ Essas medidas além de fomentar a expansão do IED e lhe outorgar maior segurança e benefícios, o eximiram dos compromissos junto ao desenvolvimento do tecido produtivo nacional.

O Tratado, ao outorgar livre mobilidade de capitais e colocar em condições de igualdade o capital nacional com o estrangeiro, diminuiu drasticamente a possibilidade de implementação de política pública *ad hoc* às necessidades do país, restringindo substancialmente a capacidade de ação do Estado no direcionamento do sistema econômico. Desde a assinatura do TLCAN, a perda do comando nacional tem se

¹²⁸ A "*Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera de 1973*" estabeleceu limites ao IED, a saber: 1. Nas áreas reservadas ao Estado: petróleo, petroquímicos básicos, eletricidade e transporte ferroviário; 2. Nas reservadas exclusivamente aos mexicanos: comunicações e transportes, exploração de recursos florestais, bancos, rádio e televisão; 3. Nas sujeitas a limitações específicas estipuladas por dita Lei, como a qual estabelecia uma participação máxima de capital estrangeiro de 34% na exploração e aproveitamento de substâncias minerais (sob concessão especial) e o limite de 40% no caso da petroquímica secundária e da indústria de componentes de veículos automotores; 4. No restante das atividades, o investimento estrangeiro não podia ter capital superior a 49%. Na "*Ley de Inversión Extranjera de 1993*" foram inclusos uma série de câmbios legislativos, que se antecipam ao TLCAN, com vista a abrir novas áreas ao IED. Com o Tratado, somente 4% e 6% do PIB se restringiu exclusivamente a mexicanos e ao Estado mexicano, respectivamente (PETERS, 2000, p. 22 citando SECOFI, 1994).

¹²⁹ Após a assinatura do TLCAN, a "*Reforma a la Ley de Inversión Extranjera*", de 1996, o "*Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de inversiones Extranjeras*" de 1998, assim como decretos e regulações específicas para setores, possibilitaram, até junho de 1999, detalhar os principais câmbios legislativos sob três perspectivas: a) regulação referente às normas de estabelecimento, b) aspectos operativos, e c) considerações setoriais. A "*Reforma a la Ley de 1993*", realizada em 1996, modifica praticamente a metade dos artigos da lei de 1993, ampliando de forma substancial as possibilidades de expansão do IED. Por exemplo, o IED somente passou a requerer autorização se sua proporção fosse maior que 49% no capital social de sociedades mexicanas e se ultrapassasse o montante máximo de 50 milhões de dólares estabelecido pela Comissão Nacional de Investimento Estrangeiro, CNIE. Os câmbios legislativos a setores específicos (incluindo telecomunicações, transporte ferroviário, setor financeiro, etc.) e o "*Reglamento de la Ley*", em 1998, asseguraram a compatibilidade da normatividade mexicana com o TLCAN, incluindo aspectos sobre a proteção da propriedade intelectual, eliminando praticamente todos os requisitos de desempenho; também se liberam vários setores que eram reservados exclusivamente ao Estado e aos empresários mexicanos (para maiores detalhes ver PETERS, 2000; LICHTESZTEJN, 2012).

aprofundando haja vista que a referência para toda negociação bilateral ou multilateral de comércio e investimento, como é o caso das negociações junto à OCDE e a OMC, é esse Tratado (PETERS, 2020).

Ainda que a partir de 1973 se observe um fluxo crescente de IED (PETERS, 2000, p. 15; LICHTESZTEJN, 2012), a assinatura do TLCAN marca um ponto de inflexão em termos quantitativos e de orientação desses fluxos (gráfico 8). Enquanto de 1980 a 1993, o montante do IED se manteve abaixo dos 5 mil milhões de dólares, entre os anos de 1994 até o ano 2000, a média anual de entrada IED passou a ser de 11.371 milhões de dólares (tabela A.10 – Apêndice). Esse aumento tornou o México o primeiro receptor em importância de IED na América Latina (NU; CEPAL, 2000); posteriormente, este lugar seria ocupado pelo Brasil (NU; CEPAL, 2021). O crescimento do IED no período além de vincular-se aos enormes lucros advindos do TLCAN, está relacionado à expansão da economia mundial, à maior estabilidade das variáveis monetárias, assim como a um certo crescimento na América Latina.

Entre 1998 e 2001, os fluxos de IED tiveram como principal objetivo a compra de empresas ou ativos; sendo que as operações de fusões e aquisições realizada pela ET responderam por 67,3% do ingresso de IED.¹³⁰ No período (1994-2000) observou-se importante crescimento da maquila, entre 1994 e 2003 as importações de ativos fixos da maquila responderam por 13,5% do total dos fluxos de IED (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 264, 266 e 272).

As exportações da indústria automotriz e aparelhos elétricos e eletrônicos, assim como equipamento especial para indústrias diversas passaram a ocupar mais de 60% das exportações. Cabe apontar que o valor agregado dessas exportações, assim como do restante das empresas manufatureiras de exportação, inclui um alto conteúdo importado seja por fazer parte dos produtos finais que se reexportam, ou por ser diretamente importado pelas próprias companhias para serem revendidos no país (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 264, 266 e 272).

É importante ressaltar que as massivas fusões e alianças na maioria dos casos terminaram na compra das empresas mexicanas por parte das empresas estrangeiras, com exceção dos poucos setores onde o IED não podia ser majoritariamente

¹³⁰ Parte importante destes fluxos se direcionam à aquisição de empresas na área de serviços bancários e fundos de pensão, aquisição de empresas de distribuição comercial, assim como à indústria alimentícia e de bebidas, entre outras, direcionadas ao mercado interno mexicano. Trata-se de operações vinculadas à estratégia de internacionalização, assim como para consolidar grupos e se defender de possíveis aquisições por parte dos concorrentes (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 266).

estrangeiro em função da legislação nacional, conforme já mencionado. Essas compras geralmente foram resultado da impossibilidade das empresas mexicanas de se expandir ao ritmo de seu sócio estrangeiro, tanto por sua dependência do mercado nacional e de uma população com poder aquisitivo decrescente desde os anos de 1980, como pelas limitações de financiamento. Dada a assimetria no valor e as vendas entre as empresas estrangeiras e mexicanas que se fusionam – como, por exemplo, na indústria do papel, de autosserviços ou no setor financeiro, entre muitos outros –, as empresas nacionais não tiveram condições de acompanhar os projetos de investimento e expansão, mostrando a assimetria dos processos de fusões ou alianças (PETERS, 2000, p. 70).

Ao longo deste período os efeitos do IED sobre a desindustrialização se fizeram evidentes, guardando relação com os seguintes processos: a) continuidade da saída ou redução da presença do capital estrangeiro nos ramos vinculados à formação bruta de capital fixo, FBCF¹³¹ e seu direcionamento prioritário à indústria exportadora, em particular a maquila.¹³² Este fenômeno é o mais relevante em termos da nova dinâmica do IED (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 16); b) aprofundamento da predileção pelas importações de bens de maior complexidade tecnológica, provocando o fechamento e/ou aumento da capacidade ociosa das empresas mexicanas no ramo; assim como a dependência tecnológica em função do predomínio de máquinas e equipamentos de origem estrangeira; c) transformação de empresas que produziam equipamento em maquiladoras das grandes companhias; d) abandono da fabricação e conversão de empresas em distribuidoras de artigos importados. Os dois últimos processos estão vinculados à impossibilidade/dificuldade de concorrer com a produção das filiais da ET estabelecidas no território nacional, assim como com os produtos importados (ZÁRATE GUTIERREZ, 2001, p. 66; GONZÁLEZ MARÍN, 1996). Estes fenômenos provocaram a transformação radical do parque industrial

¹³¹ Destacam-se as indústrias de bens intermediários como o ferro e o aço, a fabricação de equipamento telefônico, fabricação de outros equipamentos e acessórios elétricos, fabricação de equipamento de transmissão e recepção de sinais de rádio e televisão, equipamento de comunicação sem fio e fabricação de maquinaria e equipamento para o comércio e os serviços (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 16).

¹³² Após quatro anos da assinatura do TLCAN, 1998, o setor manufatureiro já absorvia 64,3% do total do IED, sendo a indústria maquiladora a de maior dinamismo. Estes últimos investimentos aumentam sua participação de 8,5% do total da IED, em 1994, para 29,3% em 1998 (VEGA, 2004).

mexicano no sentido do rompimento ou impossibilidade de novos encadeamentos, diminuição da sua densidade, e encolhimento.¹³³

Importa mencionar que o setor de bens de capital também sofreu substancial encolhimento pela diminuição da capacidade de refino e de exploração petrolífera resultado da drástica redução do investimento público em PEMEX, diminuindo os encadeamentos e a variedade de produtos ofertados vinculados ao complexo industrial petrolífero. No caso da indústria química e petroquímica, essa redução afetou a produção de amônio, de fertilizantes, ácido sulfúrico, dentre outros insumos necessários à produção de diversos ramos da economia (GONZÁLEZ MARÍN, 1996; ZÁRATE, 2001; DE LA GARZA, 2012).

O desmonte da precária indústria de bens de capital e de maior complexidade tecnológica também ficou evidenciado no desaparecimento de ramos industriais como a fabricação de maquinaria e equipamento de construção; equipamento para a transmissão elétrica de alta tensão, e equipamento dirigido ao transporte ferroviário (GONZÁLEZ ARÉVALO, 2010).

As divisões de têxteis, vestido, couro e calçado perderam importância no mercado interno e externo, além de observar maior crescimento da produção de bens finais que de insumos produtivos. Isto é resultado da ruptura dos encadeamentos, em função tanto da substituição da produção local por importações, como da especialização em determinados segmentos da produção de exportação. A indústria do aço, agroindústria, alimentos, bebidas, farmacêutica, madeira/móveis; papel; tabaco, petroquímica; e vidro¹³⁴, onde a ET comprou ativos e/ou criou novos ativos fixos destinados prioritariamente ao mercado nacional, observam claro rompimento dos encadeamentos locais em função da substituição de bens nacionais por estrangeiros (PAREYRA; ROZO; 2019, p. 13-16).

A compra de ativos nacionais pelo capital estrangeiro afetou setores onde o capital nacional possuía forte domínio. É o caso do setor de alimentos, em que

¹³³ Essas transformações também incluem a segmentação do tecido em dois componentes heterogêneos. O primeiro dominado pelo IED, amplamente beneficiado pelo hodierno marco jurídico nacional e regional, assim como pelas políticas governamentais; com maior intensidade tecnológica, responsável pelos ramos mais dinâmicos da indústria, o qual não estabelece vínculos substantivos com o tecido local. O segundo, orientado para o mercado interno, ocupa setores tradicionais de menor densidade tecnológica, está composto predominantemente pela pequena e média empresa nacional, a qual vem sendo dizimada e reconfigurada pela ampliação das importações, desnacionalização e extroversão da produção do segmento global.

¹³⁴ Na prestação de serviços, esses fluxos se direcionam principalmente para as atividades no setor financeiro, as lojas de autosserviços, telefonia local e de longa distância, entre outros.

apesar do capital nacional manter sua importância, o IED passa a ter um peso maior. No ramo de substâncias químicas, derivados do petróleo, produtos de borracha e plástico, além de observar-se perda de importância do capital nacional, houve predomínio de especialização em produtos primários de menor valor agregado, apesar do alto potencial produtivo que possui por existirem insumos abundantes que poderiam alentar a produção e interação com seus ramos (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 13-16).

Excepcionalmente, um punhado de empresas mexicanas ocuparam maiores espaços no mercado nacional. Algumas destas empresas conseguiram inclusive se internacionalizar¹³⁵, inicialmente a partir de uma política defensiva diante da iminente abertura comercial, que logo se tornou ofensiva ante o incremento da concorrência com a abertura da economia. Cabe mencionar que essa internacionalização foi resultado do poder de monopólio que essas empresas acumularam no PSI, no qual os subsídios recebidos pelo governo mediante a transferência de recursos derivados da dívida externa tiveram um papel fundamental.

O período encerra com o aumento substancial dos fluxos de IED, haja vista a venda do Banco Nacional do México, BANAMEX, ao Citigroup, sendo essa a transação financeira mais importante celebrada entre México e Estados Unidos (US\$ 12.500 milhões), dando lugar ao segundo período de fluxos de IED, compreendido entre 2002 e 2013.

Estes anos são marcados fundamentalmente pelas oscilações do IED em função das mudanças do ciclo econômico dos EUA e do cenário da economia internacional.¹³⁶ No início do período, mais precisamente desde 2001, a economia mundial observou baixas taxas de crescimento diminuindo a demanda dos Estados

¹³⁵ Inicialmente, predominaram os consórcios que atuam na escala regional (América Central e Estados Unidos) com base na produção de bens primários tradicionais nos quais se especializaram no PSI. Em seguida, observou-se importante crescimento e certa diversificação nos investimentos no exterior, situando-se apenas atrás do Brasil e do Chile na América Latina. A internacionalização seguiu duas vias: *joint ventures* com empresas estrangeiras e, posteriormente, pela aquisição dessas empresas e de suas concorrentes (LICHTESZTEJN, 2012, p. 110). Algumas destas empresas se converteram em grupos empresariais de médio porte a escala global, tais como BIMBO, FEMSA, CEMEX, América Móvil, Grupo México e Gruma.

¹³⁶ Em 2002 a contração mundial dos fluxos de IED (-27%) também está relacionada à abrupta queda dos preços das ações de vários conglomerados, como foi o caso das empresas.com, à marcada redução das privatizações e aquisições de ativos internacionais, bem como à diminuição de financiamento disponível para as ETs. Esses fatores se somaram para frear a expansão internacional das grandes empresas dos Estados Unidos (CEPAL, 2002, p. 19). Ainda nesse quesito, cabe pontuar que parte substancial da queda da cifra de IED no início do período pode ser explicada pela compra de Banamex por parte de Citigroup em 2001. Sem esse montante extraordinário, o IED teria diminuído, mas sem se afastar dos últimos anos, apresentando altas e baixas ao longo do período.

Unidos de artigos maquilados vindos do México, América Central e Caribe.¹³⁷ Este fenômeno mostra a correlação entre a mudança do nível de produção manufatureira do México e a demanda dos EUA, isto é, a dependência da economia mexicana ao ciclo econômico do país vizinho (LORÍA; SALAS, 2014; SARABIA, 2011; BANCO DO MÉXICO, 2004, p. 32).

O decréscimo na demanda externa provocou diminuição do PIB, assim como subutilização da capacidade produtiva e desemprego.¹³⁸ Esse desajuste se acentuou com a valorização da moeda mexicana, retirando competitividade à indústria de exportação. A apreciação da moeda resultou em redução dos fluxos de IED ao país, sendo que parte deles foi destinado à transferência de várias plantas para países na Ásia integrantes das cadeias globais de valor (CEPAL, 2003).¹³⁹

A saída desses investimentos significou a perda de mais de 200 mil postos de trabalho na indústria maquiladora, revelando seu efeito desestabilizador sobre a economia. Cabe ressaltar que esses investimentos se tornam mais voláteis na medida em que a eficiência de seus processos produtivos tem como base baixos salários, condição em que o país hospedeiro pode perder tão rápido como ganha. Tentando recuperar o terreno perdido, o México assina em 2002 um novo acordo junto aos investidores de forma a facilitar, ainda mais, as importações das empresas maquiladoras, prolongando o tempo permitido para importar temporariamente insumos sem pagamento de tarifas alfandegárias, aumentando os benefícios outorgados ao capital estrangeiro. Importa apontar que a maior parte dos empregos perdidos provinham de atividades relativamente pouco sofisticadas, como a produção de calçados, roupas, móveis e alguns bens elétricos e eletrônicos. Essa característica facilitou a mudança para outros países. Em outros setores, como a indústria automotriz, algumas vendas

¹³⁷ A redução desses artigos imediatamente afetou os investimentos na maquila. Enquanto em 1998 representam 29,3% do total de investimentos, em 2003 essa participação foi de 20,1% (VEGA, 2004). A diminuição do IED rapidamente impactou no PIB; em 2001 o PIB da economia mexicana foi -0,60, da atividade secundária -1,50, e da indústria manufatureira -1,30 (GONZÁLEZ ARÉVALO, 2010; 2016). Estes dados demonstram a sincronização do ciclo mexicano ao americano. Para maior informação sobre este assunto ver Mejía, Gutiérrez e Farías (2006) e Mejía *et al.* (2018).

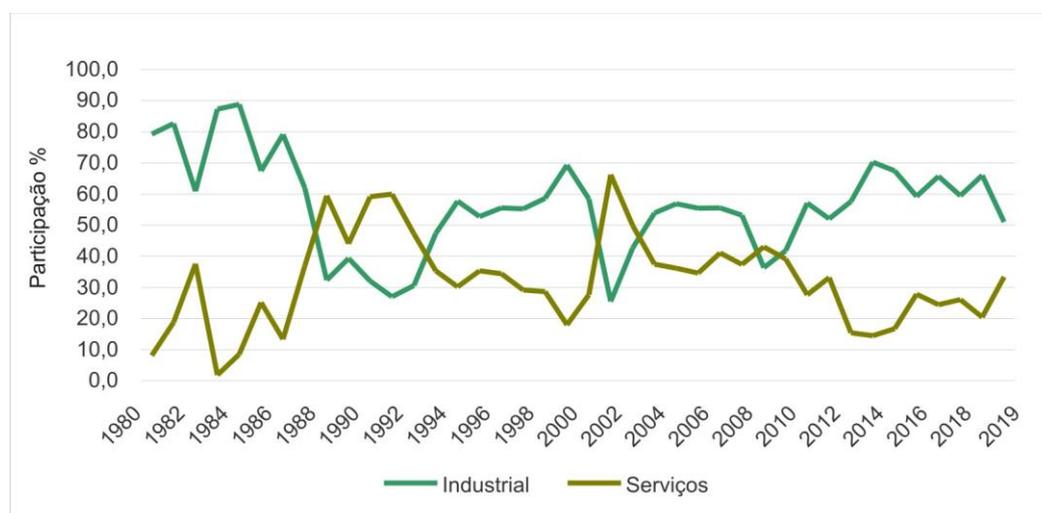
¹³⁸ Sobre as condições do mundo do trabalho no México, consultar Hernández (2016).

¹³⁹ Entre as empresas do setor de eletrônica que fecharam destaca-se a Canon (Japão), que deslocou sua planta de impressoras de Tijuana para Tailândia e Vietnam. Outro exemplo relevante é a companhia Philips Electronic N.V. (Países Baixos), que em 2002 anunciou que em um lapso de três meses iria reduzir sua produção no México até eliminá-la totalmente, para transferir suas atividades para China, a qual se viu favorecida pelo seu ingresso na OMC; Alps Electronic que demitiu 1.700 trabalhadores; Casio Computer, 700; e Sanyo, 320, entre outras (CEPAL, 2003, p. 40).

passaram do mercado dos Estados Unidos ao mercado nacional, afetando em menor medida o emprego (CEPAL, 2003, p. 13, 29, 40).

Diante da diminuição da demanda por produtos da maquila, os fluxos de capital estrangeiro se direcionaram ao setor de serviços, o que possibilitou que o IED se mantivesse em níveis altos (CEPAL, 2003, p. 21-22). Essa rápida mobilidade entre os diversos investimentos setoriais do IED (gráfico 9) se configurou como dinâmica para preservar e/ou aumentar os lucros da ET desde o início da década de 1980, tornando a indústria mexicana altamente vulnerável.

Gráfico 9 - Distribuição dos fluxos anuais de IED no setor industrial e de serviços do México – 1980-2019



Fonte: Secretaria de Economía, Inversión extranjera directa, "Carpeta_ied_2021 3T".

Nota: Dados trabalhados pela autora.

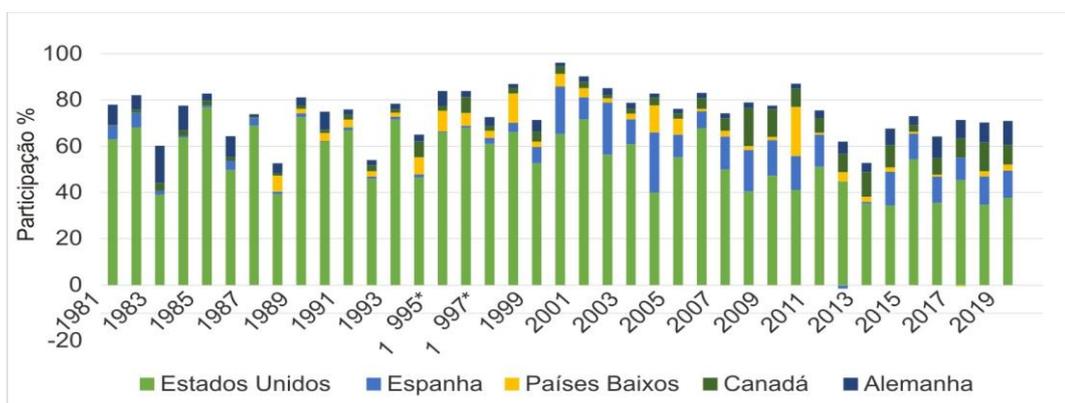
No início deste período, o IED consolidou seu padrão de especialização produtiva, concentrando-se em pouquíssimos ramos com maiores volumes de investimento, tais como a fabricação de partes para veículos automotores, de automóveis e caminhões; sub-ramos vinculados à eletrônica e computação; produtos farmacêuticos, entre outros. Esta especialização produtiva está fortemente vinculada com o crescimento da maquila, a qual em 2006 representou 60% das exportações de manufaturas e das importações totais de bens intermediários (IBARRA, 2011), e quase 16% do PIB (WIECHERS; DE LA ROSA MENDOZA, 2009, p. 165).

No que se refere ao setor de bens de capital, observa-se aumento do fechamento de empresas nesse ramo, o que resultou em maior dependência de bens importados pela empresa não exportadora, responsável por quase 80% dessas importações, assim como no aumento de empresas que se dedicaram à compra e

comercialização de maquinaria. Entre 1993 e 2007, a redução do setor foi de 65%, sendo que muitas das indústrias sobreviventes operavam a menos de 50% de sua capacidade (GONZÁLEZ ARÉVALO, 2010). Essa regressão revela como a importação de bens de capital é uma característica estrutural do novo modelo de acumulação.

Neste período, 2002-2013, há uma tendência de diminuição da participação do IED norte-americano no total dos investimentos (gráfico 10) em função da queda na atividade econômica dos EUA¹⁴⁰, assim como pela migração de processos produtivos para a China e posteriormente para a América Central. Esta diminuição tem sido compensada pelos fluxos dos países da Europa e em menor medida do Canadá.¹⁴¹ Apesar da diminuição dos EUA nos fluxos de IED, sua ampla supremacia continua a possibilitar o controle do novo padrão de acumulação, isto é, dos ramos com maior presença nas exportações concentrados nos bens intermediários seguidos dos bens de capital, ambos nos seus ramos mais dinâmicos.¹⁴²

Gráfico 10 - Distribuição dos fluxos anuais de IED do México segundo os principais países de origem – 1981-2019



Fonte: Secretaria de Economia, Investimento estrangeiro direto, "Carpeta_ied_2021 3T".

Nota: Dados trabalhados pela autora.

¹⁴⁰ Em relação à origem do IED, apesar da presença dominante das empresas transnacionais estadunidenses, em média, estas já não são majoritárias, especialmente após a crise financeira internacional iniciada em 2007, haja vista seus efeitos sobre a economia norte-americana. Os investimentos originários desse país continuam se concentrado nas manufaturas, seguidas de maneira proporcional pelos serviços financeiros e de seguros, e comércio no atacado e no varejo (LICHTSZTEJN, 2012).

¹⁴¹ No presente século, observa-se aumento crescente dos investimentos das empresas canadenses, os quais se destinam fundamentalmente às atividades de mineração.

¹⁴² Em relação aos valores constantes no gráfico 11, a diferença entre o total de IED publicado pela Secretaria de Economia e a desagregação por país de origem se deve a que esta última somente inclui os novos investimentos reportados ao Registro Nacional de Investimento Estrangeiro, RNIE, mais o valor da importação temporal de maquinaria e equipamento de empresas maquiladoras.

Em 2009, a diminuição dos fluxos de IED em função da crise financeira internacional, com epicentro na economia estadunidense, novamente provocou a substancial diminuição do PIB mexicano, resultando em profunda recessão.¹⁴³ O contágio da crise vinda da contração da economia dos EUA foi maior que o do início do século em função do estoque maior de IED e de suas remessas; do crescimento do peso das exportações na economia; assim como do maior componente importado (MEJÍA *et al.*, 2018).

A profundidade da crise também se explica pelo menor peso dos investimentos públicos na economia, os quais têm possibilidade de suavizar as mudanças no ciclo econômico em função de não ter a volatilidade do investimento privado, das importações e das exportações.¹⁴⁴ O consumo privado também apresenta menos volatilidade, no entanto, sua capacidade de suavizar o ciclo também está afetada em função da redução salarial.

A intensidade da crise mostrou que, na medida em que as mudanças estruturais da economia se aprofundam, a capacidade do país asteca de suavizar as flutuações vindas do ciclo econômico estadunidense se reduz muito mais, revelando que os fatores conjunturais possuem pouca relevância na explicação das crises (VILLARREAL, 2012). Ainda é importante mencionar que os períodos recessivos têm se mostrado cada vez mais severos e de maior duração, motivo pelo qual as fases de expansão não necessariamente compensam o decréscimo da economia (SARABIA, 2011).¹⁴⁵

Cabe apontar que nesse período a recuperação dos preços das matérias-primas também influenciou na diminuição do fluxo de IED para o México, haja vista sua migração para países com abundantes recursos naturais, como é o caso do Brasil. A recomposição setorial do IED na América Latina fez com que fluxos maiores fossem destinados à indústria extrativa, como no caso das operações nas áreas de hidrocarbonetos e de recursos minerais (a exemplo do lítio); assim como nos serviços básicos (eletricidade e água), serviços financeiros, médicos, entre outros. Esta tendência se suaviza com o fim do superciclo dos preços das matérias-primas, assim como pela

¹⁴³ Em 2009, a taxa de crescimento do PIB foi de -5,29% e das exportações manufatureiras -17,84 (tabela A.11 – Apêndice).

¹⁴⁴ Em relação a essa temática, ver Srithongrungrung e Sánchez-Juárez (2015) e Sánchez-Juárez e García-Almada (2016).

¹⁴⁵ Cabe mencionar que os incrementos da produção durante a etapa expansiva do ciclo são significativamente menores e de menor duração (SARABIA, 2011).

expansão da economia digital, negócios em *software* e serviços informáticos e internet, energias renováveis, entre outros (NU CEPAL, 2019). Os impactos das flutuações do IED sobre as economias latino-americanas revelam a enorme vulnerabilidade desses países diante das decisões do capital internacional, independentemente de esses fluxos estarem alocados na exportação manufatureira ou primária.¹⁴⁶

O período se encerra em 2013, novamente com uma alta de mais do dobro do IED em relação ao ano anterior, em função da compra da companhia Belga Anheuser-Busch de 50% da cervejaria do Grupo Modelo (3.249 milhões de dólares). Essa aquisição fez com que a maior parte do setor de cerveja no México passasse às mãos dos grandes grupos internacionais, aumentando a demanda de bens importados.

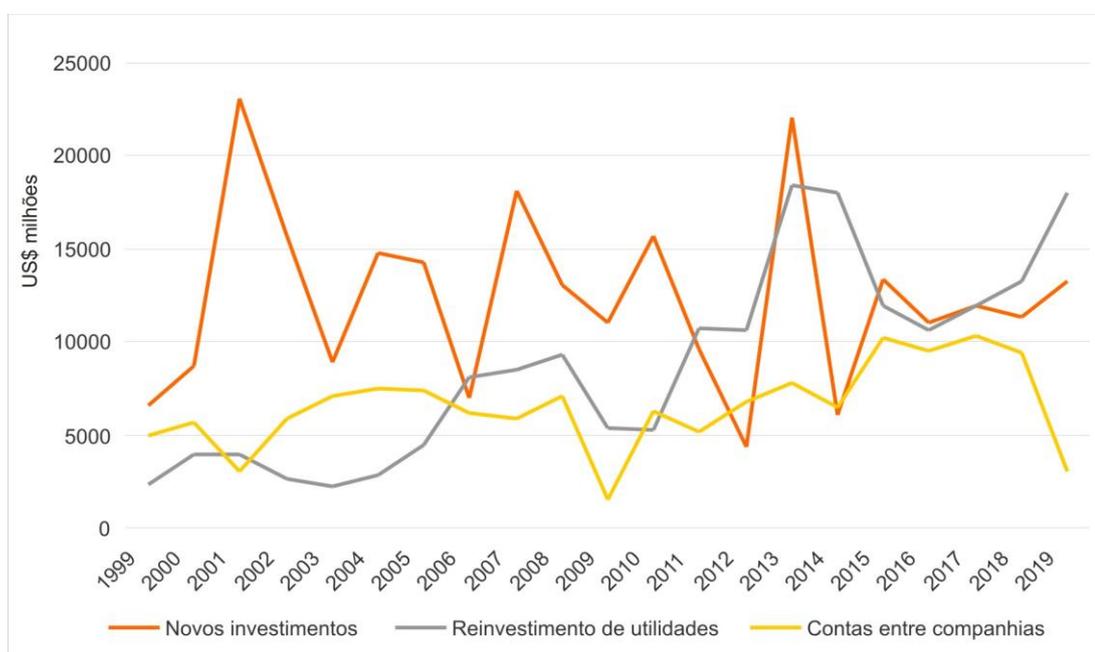
Finalmente, o período compreendido entre 2014 e 2019 é marcado tanto pela manutenção do patamar dos fluxos de IED – fortemente vinculada à inclusão de novos países com vantagens comparativas estáticas melhores que as do México –, como pelo investimento da ET em novas áreas que anteriormente estavam restritas ao Estado, como, por exemplo, as atividades do setor energético, as quais resultaram em rápida desintegração vertical de PEMEX e da CFE. Apesar do novo direcionamento do IED¹⁴⁷, ao considerar o valor dos projetos, a indústria automotriz continuou a suscitar maior interesse por parte das transnacionais, o que possibilitou a manutenção dos níveis de fluxos de IED para o México (NU. CEPAL, 2019; 2020).

¹⁴⁶ Inclusive no caso do México, o alto conteúdo em capital do segmento produtivo global não tem significado vantagem, como mostrado pela evolução apenas favorável entre 2000 e 2008 do índice da relação de preços de intercâmbio de bens para o México, o qual teve um incremento de 5,9%. Inclusive em termos comerciais observa-se deterioração para o conjunto dos países centro-americanos maquiladores nesse período se comparados com exportadores de produtos primários ou seus derivados, como é o caso da Venezuela (149,5%), do Chile (64,5%) ou da Bolívia (44%), os quais registraram os incrementos mais fortes (LICHTESZTEJN, 2012 citando a Cepal, 2009a, "cepalstat. Estadísticas e indicadores económicos", Sector externo).

¹⁴⁷ Em 1995 o México realizou a reforma do setor de gás natural, permitindo o investimento privado em novos projetos de distribuição e comercialização de gás natural, mas manteve o monopólio de PEMEX na produção. Em 2013, foram abertas novas áreas para o investimento privado no setor energético incluindo PEMEX, para o qual foi necessário alterar os artigos 25, 27 e 28 da Constituição. Em 2018, houve substancial crescimento do IED no setor de geração, transmissão e distribuição de energia elétrica, a entrada foi 140% superior a 2017, posicionando esse setor como o segundo que recebeu maior capital (16% do total); no entanto, não foi suficiente para compensar os fluxos menores dirigidos a outros serviços. A construção de obras de engenharia civil e transporte de gás natural por dutos teve ingressos recorde em 2017, os quais não se mantiveram em 2018; na área de telecomunicações as entradas foram superiores em 130% às do ano anterior, assim como no setor hoteleiro e restaurantes (onde aumentou 10%). O maior interesse da ET por ativos energéticos se observou também nas operações de fusões e aquisições no setor, que representaram 22% do número total de operações concretizadas (NU. CEPAL, 2019, p. 64).

No período há claro encolhimento de novos aportes de capital, mostrando a diminuição de interesse das ET por instalar-se no país¹⁴⁸ (gráfico 11). Entre 2009 e 2019, o reinvestimento de utilidade mais que triplicou, de um montante de US\$ 5.365,2 milhões passou a US\$ 18.025 milhões; de representar 30% do total do IED em 2009 passou para 52,5% em 2019 (tabela A.12 – Apêndice). No entanto, quando comparamos os valores do ano de 2018 (US\$ 9.372,9 milhões) em relação a 2009 (US\$ 1.476,3 milhões), o ingresso de IED por créditos entre as filiais e as casas matrizes foi o componente que mais cresceu (Ver tabela A.12 – Apêndice).

Gráfico 11 - Distribuição dos fluxos anuais de IED do México segundo tipo de investimento – 1999-2019



Fonte: Secretaria de Economía, Inversión extranjera directa, "Carpeta_ied_2021 3T".
Nota: Elaboração própria.

Estes câmbios da distribuição do IED, priorizando o reinvestimento de utilidades e a transferência entre empresas, estão vinculados à compra de ativos mexicanos em detrimento da criação de nova capacidade produtiva. É o caso das aquisições de

¹⁴⁸ O componente "novos investimentos" do IED na primeira etapa da abertura, 1983-1988, foi de 77,1%; entre 1989-1994 foi de 59,1%; já no período 1995-2006 foi de 57,4%; nos anos 2007-2012, foi de 47,0; e entre 2013-2019, 35%, conforme os dados do "Registro Nacional de Inversiones Extranjeras" do México. Neste registro o IED é classificado da seguinte forma: 1. *Novos investimentos realizados por particulares ou empresas, em ativos fixos, transferências de ações por parte de investidores mexicanos para investidores estrangeiros e constituição de empresas mexicanas em que investidores estrangeiros participam com pelo menos 10% das ações.* 2. *Reinvestimento dos lucros (parte dos lucros não distribuídos).* 3. *Contas com a matriz (refere-se a transações originadas por dívidas ou empréstimos entre empresas associadas).*

empresas que prestam serviços financeiros e seguros, como a compra de Banamex, a qual em 2001 representou 52,17% do total investido, ou da indústria cervejeira, que em 2013 alcançou 33,75% do total investido (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 13).

Esta nova dinâmica – a compra de empresas já estabelecidas – tem diminuído o papel do IED na FBCF, pois trata-se unicamente de mudança de proprietário. Este comportamento alimenta uma tendência de redução substantiva do coeficiente de correlação entre essas duas variáveis, observada após a implantação do modelo de exportação manufatureira. Enquanto no período 1970-1982 o investimento estrangeiro teve relevância na formação de novas capacidades produtivas, a partir do TLCAN esse papel sofre um claro esvaziamento (tabela 3).

Tabela 3 - Coeficiente de correlação FBCF e IED do México - 1970-2018

Período	Coeficiente
1970 - 1982	65,6
1983 - 1994	46,3
1995 - 2009	-4,9
2010 - 2018	-12,4

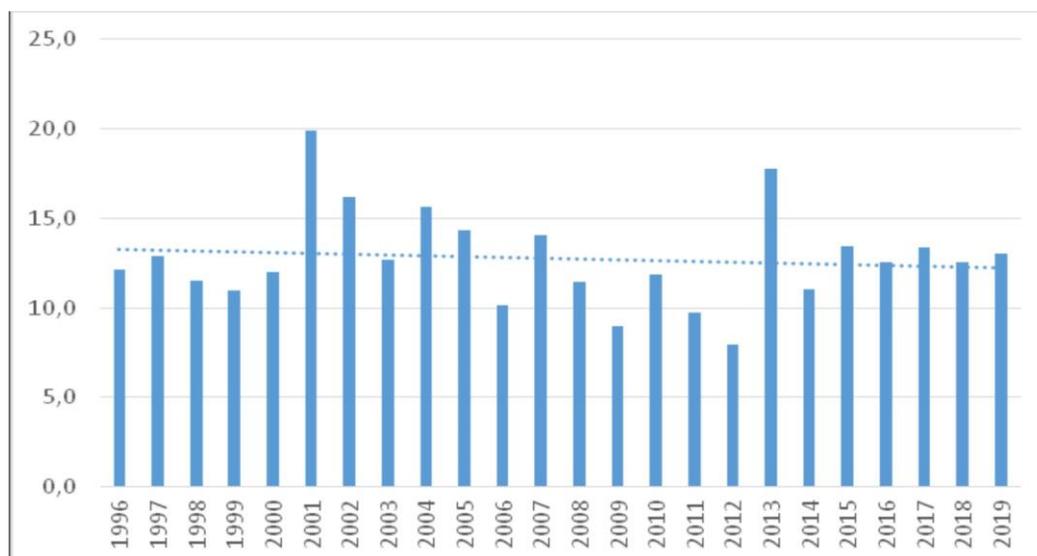
Fonte: Banco Mundial e INEGI.

Nota: Elaborado por Pareyra e Rozo (2019, p. 13).

Entre 1983 e 1989 os novos investimentos representavam 77,12%, no período 2012-2018 foi somente de 36,4% (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 13). Este movimento tem influenciado a permanência praticamente no mesmo patamar do IED como percentual da FBCF, cuja média entre 1996 e 2019 foi de 12,7%, período no qual observou uma ligeira tendência à baixa (gráfico 12).¹⁴⁹

¹⁴⁹ No gráfico 12, a discrepância entre as informações sobre fluxos de IED vinda dos registros mexicanos e da UNCTAD alteram a relação estabelecida entre estes investimentos e outras variáveis, pelo que é comum encontrar distintos valores segundo a fonte dos dados. Segundo a NU. CEPAL (2020, p. 30), "Los países de América Latina y el Caribe utilizan dos metodologías del Fondo Monetario Internacional (FMI) para contabilizar los flujos de entrada y salida de IED: el Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, quinta edición (MBP5), que aplica un criterio direccional, y el más reciente Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, sexta edición (MBP6), que aplica un criterio de activos y pasivos. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe ya emplean el MBP6 (únicamente nueve no lo hacen), y se espera que gradualmente todos adopten este criterio más reciente. En la actualidad, en algunos países (como el Brasil y México) la información oficial se presenta en ambas metodologías". No gráfico 12, foram utilizados dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) que utiliza principalmente a informação do MBP5 (FMI, 1993). Segundo a NU. CEPAL (2019), "Esta diferencia de criterios metodológicos genera una discrepancia en la evolución de los flujos hacia la región [...] Con la información del MBP6, los flujos de entrada hacia la región crecieron un 13,2%; con la información del MBP5, cayeron un 5,6% (UNCTAD, 2019). El origen de esta discrepancia está en la metodología de contabilización de los flujos de entrada y salida de IED, en particular en los datos del Brasil (el 48% de las entradas de IED hacia la región en 2018) y de México (20%). En el Brasil, por ejemplo, según los datos que utiliza la CEPAL (MBP6), las entradas de IED crecieron un 26% en 2018, mientras que de acuerdo con los que maneja la

Gráfico 12 - IED como percentual da FBCF do México – 1996-2019



Fonte: Secretaria de Economía, com base nos dados da UNCTAD, "Carpeta_ied_2021 3T".

Nota: Elaboração própria.

Importa ressaltar que neste período, 2014-2019, tanto no México como na América Latina, o aporte líquido dos capitais das empresas estrangeiras – recursos destinados aos novos investimentos menos as remessas de utilidades ao exterior – tem sido baixo. No entanto, as altas utilidades das filiais dessas empresas estão sendo a salvação para as contas de suas casas matrizes (NU. CEPAL, 2018).

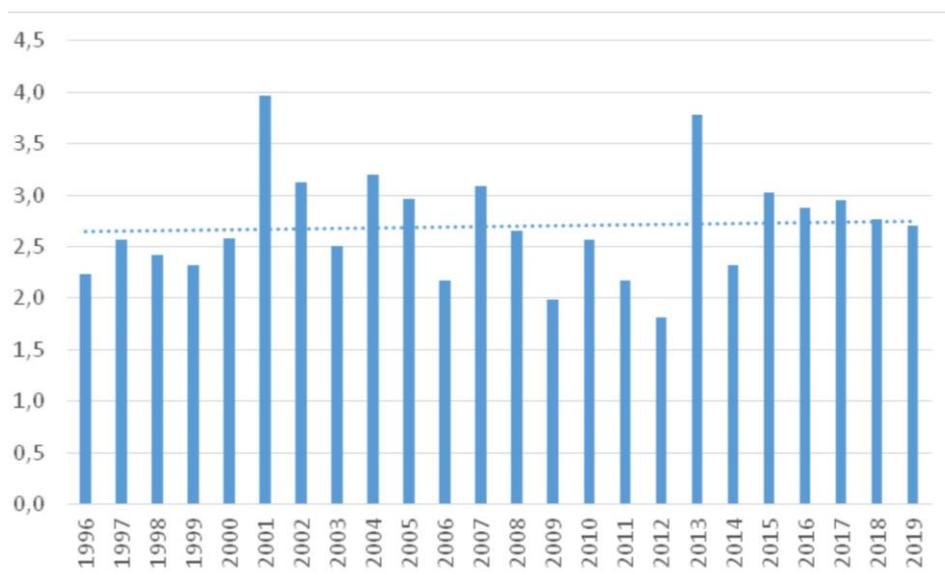
A nova estratégia produtiva da ET assentada no alto conteúdo importado, ancorado na compra de bens do comércio interindustrial e intrafirma característicos das cadeias industriais de valor¹⁵⁰; na diminuição de novos investimentos, assim

UNCTAD (MBP5) estas cayeron un 9%. Esta diferencia, sumada a una similar en México, impacta en el cálculo de entradas de IED en América Latina y el Caribe... (NU. CEPAL, 2020, p. 30).

¹⁵⁰ Segundo a UNCTAD (2013a), já no ano de 2012, 85% do comércio internacional era resultado do comércio intrafirma que fluía através das cadeias industriais de valor, seguindo as demandas de produção e circulação das empresas transnacionais líderes. Importa ressaltar que o comércio intraindustrial entre os EUA e o México se sustenta principalmente no custo da força de trabalho e na localização estratégica do México, e não nos rendimentos crescentes; são estes fatores que permitem seu alto dinamismo. A relevância dessas vantagens para os Estados Unidos fica muito clara em sua legislação comercial, na qual as importações que ingressam sob a denominação de Produção Compartilhada (PPC) permitem que os produtos que sejam montados fora dos Estados Unidos com partes e componentes vindos exclusivamente deste país, somente paguem tarifas sobre o novo valor adicionado. O PPC tem facilitado exportações para os Estados Unidos, assim como o aumento das exportações e conteúdo norte-americano. Com o mesmo intuito, o TLCAN outorga facilidades significativas às exportações mexicanas por meio das regras de origem aplicadas unicamente aos países membros; isso significa que todas as partes e componentes cuja origem é de outros países que não Canadá e Estados Unidos pagam tarifas. Esta normativa tem sido fundamental para o relativo êxito dos EUA nos mercados globais, concretamente em relação aos produtos e processos provenientes da Ásia, assim como para o maior grau de integração produtiva e comercial da região norte-americana – particularmente entre Estados Unidos e um segmento da economia mexicana –, haja vista que penaliza importadores regionais de mercadorias extrarregionais (PETERS, 2000, p. 35).

como na concentração em poucos ramos produtivos têm resultado em baixa participação destas empresas no PIB (gráfico 13 e tabela A.13), apesar da tendência de aumento do IED registrada entre 1994 e 2013, em particular no período 1994 – 2001 (gráfico 7).

Gráfico 13 - IED como percentual do PIB do México – 1996-2019



Fonte: Secretaria de Economia, com base nos dados da UNCTAD, "Carpeta_ied_2021 3T".

Nota: Elaboração própria.

No que se refere à concentração produtiva do IED, entre 1999 e 2019, do total dos fluxos anuais direcionados às atividades manufatureiras, 41% se concentram unicamente em três ramos: fabricação de partes para veículos automotores; indústria de bebidas; e fabricação de automóveis e caminhões¹⁵¹ (tabela 4). A exceção dos investimentos na indústria de bebidas, a produção do restante dos investimentos estão direcionados ao mercado externo.

¹⁵¹ Em 2016, as 16 principais receptoras de IED somam 68,15 do total, percentual significativamente maior que os 36,6% registrados em 1999, observando maior grau de concentração, com destaque para o setor automotor, fabricação de produtos farmacêuticos e indústria de bebidas (PAREYRA; ROZO, 2019, p. 14). Da mesma forma, "chama a atenção que sete setores (financeiro, de bebidas, transporte de gás, geração de eletricidade, atividade mineira, produção de borracha e produtos químicos) passaram de receber 5,61% em 1999 para 32% do total do investimento em 2016." (p. 15).

Tabela 4 - Distribuição dos fluxos anuais de IED com maior participação nos ramos do setor manufatureiro do México – 1999-2019

Ramas	Participação dos fluxos anuais de IED (%)
Fabricação de partes para veículos automotores	15,49
Indústria de bebidas	15,15
Fabricação de automóveis e caminhões	11,07
Fabricação de sabão, limpadores e preparações para perfumaria	4,79
Fabricação de produtos farmacêuticos	3,53
Fabricação de produtos de ferro e aço	3,16
Fabricação de produtos de plástico	2,81
Fabricação de outros equipamentos e acessórios elétricos	2,40
Fabricação de produtos químicos básicos	2,24
Total	60,65

Fontes: Secretaria de Economia, Dados abertos, Investimento Estrangeiro Direto, 2021.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Os investimentos nos ramos da indústria automotriz, integrados às cadeias industriais de valor regional/mundial¹⁵², buscam eficiência produtiva, que, conforme já mencionado, se assenta fundamentalmente nos baixos salários, na proximidade geográfica, assim como nas vantagens proporcionadas pelo TLCAN (NU. CEPAL 1996; OROZCO MORALES; PADILLA PÉREZ; ROMERO RAMÍREZ, 2021; VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004). Já os investimentos direcionados ao mercado interno foram os do ramo da indústria de bebidas, cuja ampliação teve por objetivo a consolidação das ET's nesse ramo, a exemplo da Coca Cola e a Nestlé. Também destacam os investimentos cujo objetivo foi a entrada em novos mercados com rápido crescimento – via compra de ativos de empresas mexicanas –, a exemplo da compra efetuada pela Anheuser-Busch do Grupo Modelo, assim como da efetuada pela British American Tobacco da Cigarreira La Moderna (NU. CEPAL, 2018).

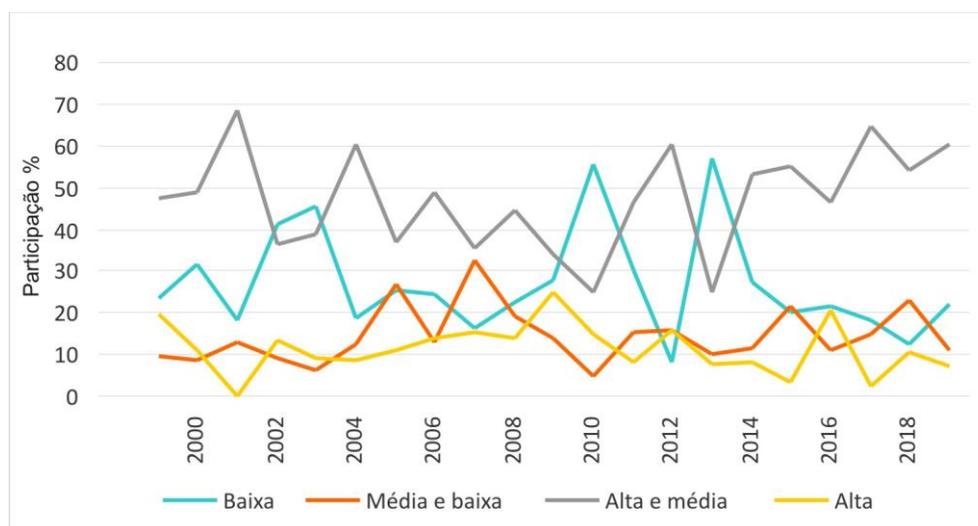
Cabe observar o estabelecimento de padrões tecnológicos diferenciados segundo o mercado ao qual se direciona o IED. No segmento exportador, o IED se concentra em ramos de maior densidade tecnológica e maior conteúdo de capital. No segmento direcionado ao mercado interno, onde prevalecem processos produtivos de média e baixa intensidade tecnológica, as empresas estrangeiras também se alocam

¹⁵² As empresas automotrizas instaladas no México montam poucos modelos de veículos, haja vista que a produção local é parte de uma divisão do trabalho estabelecida no interior da cadeia industrial de valor, cujo objetivo fundamental é a exportação para os Estados Unidos, para onde se direciona o grosso dos produtos. Isso explica o aumento do número de automotores importados que se vendem no México. Entre 1993 e o ano 2000, antes do TLCAN, a produção de veículos direcionados ao mercado externo passou de 493.000 para 1.433.000. No ano 2000, 75,8% do total da produção de veículos realizada no México foi destinada ao mercado externo (VAZQUEZ; BONIFAZ, 2004 citando a Associação Mexicana da Indústria Automotriz).

nos ramos de maior complexidade se comparadas com as empresas nacionais, mas de menor intensidade tecnológica em relação a seus investimentos no setor global. Nos segmentos direcionados ao mercado nacional encontra-se um reduzido grupo de empresas nacionais em ramos de maior intensidade tecnológica, as quais comumente possuem distintos tipos de associação com empresas estrangeiras, contrastando com a maioria das empresas de pequeno e médio porte localizadas nos ramos de baixa complexidade tecnológica (LICHTENSZTEJN, 2012).

Se consideramos os fluxos anuais de IED unicamente direcionados às atividades manufatureiras, durante os anos de 1999 e 2019 a média desses fluxos dirigidos à atividades de média-alta densidade tecnológica foi de quase 50%, seguido das atividades de baixa intensidade, 27.6% (tabela A.14 – Apêndice). A maior parte de fluxos ao longo desses anos se concentra na intensidade alta-média em função dos investimentos na indústria automotriz (gráfico14).

Gráfico 14 - Distribuição dos fluxos anuais de IED do setor manufatureiro do México, segundo intensidade tecnológica – 1999-2019



Fonte: Secretaria de Economía, Datos abiertos, Inversión Extranjera Directa.

Notas: (1) Datos trabajados por la autora.

(2) La clasificación de intensidad tecnológica fue realizada por la autora siguiendo a la clasificación de la OCDE.

Nesse período, na classificação *alto* conteúdo tecnológico encontram-se os ramos fabricação de produtos farmacêuticos; equipamento de comunicação; computadores e equipamento periférico, assim como equipamento de áudio e vídeo. No nível tecnológico *alto-médio*, os ramos fabricação de partes para veículos automotores, assim como fabricação de automóveis e caminhões (indústria automotriz) concentram os maiores investimentos. Na sequência, o ramo fabricação

de sabão, produtos de limpeza e preparações para perfumaria, seguido do ramo fabricação de produtos farmacêuticos, fabricação de outros equipamentos e acessórios eletrônicos, fabricação de produtos químicos básicos, e fabricação de componentes eletrônicos (tabela A.15 – Apêndice).

Nesse nível tecnológico, a produção de equipamentos e aparelhos elétricos e eletrônicos, assim como da indústria auxiliar do automóvel, é realizada basicamente pela maquila, a qual importa a totalidade da maquinaria e equipamento, e quase a totalidade de inputs, os quais provêm fundamentalmente dos EUA.¹⁵³ (WIECHERS; DE LA ROSA MENDOZA, 2009). Isto é, a intensidade tecnológica é resultado das importações e não de competências abrigadas no país (LICHTENSZTEJN, 2012).

Tanto a indústria eletrônica como a automotriz se caracterizam pelo esquema hierárquico de controle de ativos tecnológicos, os quais são propriedade dos oligopólios internacionais, possuidores de enorme capacidade financeira e com escala suficiente para usufruir da redução de custos advinda da inovação e do desenvolvimento tecnológico. Essa última característica explica por que as subsidiárias não realizam desenvolvimento de produtos, e, em geral, nenhuma tarefa vinculada à pesquisa¹⁵⁴, o que se acentua pela alta concentração da capacidade produtiva em poucas empresas e ramos (LICHTENSZTEJN, 2012).

No nível tecnológico *médio-baixo* estão todos os ramos vinculados às indústrias metálicas básicas, fabricação de produtos de ferro e aço, assim como de plástico e borracha. Finalmente, nas atividades de baixo nível tecnológico, os ramos com maior peso são a indústria de bebidas, seguida de todos os ramos vinculados ao subsetor da indústria alimentar, os quais fazem parte do segmento não global. Cabe mencionar que o ramo indústria de bebidas vem ganhando cada vez mais peso; enquanto no período 1999-2007 participava com 7,5% do total dos fluxos anuais do IED, nos anos compreendidos entre 2010 e 2018 essa participação se elevou para 20,68% (tabela A.16 – Apêndice), resultando em maior presença do IED nos segmentos com menor complexidade tecnológica.

Em relação à participação do IED no emprego, inicialmente o aumento substancial dos investimentos no segmento de exportação compensou a perda

¹⁵³ Em 2006, 47,6% das importações da maquila tinham como país de origem os Estados Unidos, seguido por 14,8% da China, 9,0% do Japão e 8,4% da Coreia do Sul (NU. CEPAL, 2008, p. 50).

¹⁵⁴ Na América Latina, no ano de 2011, os projetos de desenvolvimento tecnológico empreendidos pelas ETs representavam apenas 6% do total do nível mundial, e no caso do México somente 0,3% (LICHTENSZTEJN, 2012).

absoluta que se registrou no restante da manufatura.¹⁵⁵ No entanto, esta compensação foi perdendo fôlego a partir de 2001 (CAPDEVIELLE, 2005a, p. 107). Entre os fatores que explicam esta queda está a diminuição, irregularidade e estagnação desses investimentos em função das oscilações da economia estadunidense, o deslocamento de maquilas para outros países que oferecem menores custos, e a concorrência dos produtos chineses. A estes fenômenos somou-se o progressivo encolhimento do setor não global da indústria mexicana, composta majoritariamente por micronegócios e pequenas e médias empresas, responsáveis pela geração da maior parte dos empregos nacionais (quase 70%¹⁵⁶).

A essência do novo padrão produtivo do IED, assim como as implicações na reconfiguração do tecido produtivo mexicano, se revelam com nitidez na indústria da maquila, principal meio de inserção produtiva internacional do país asteca. Na continuação, realizamos breve abordagem sobre sua natureza.

3.3 A indústria maquiladora de exportação

As maquilas são definidas como empresas que importam livre de impostos os inputs, componentes, maquinarias e equipamento necessário (e inclusive pessoal técnico) para produzir um bem ou serviço e reexportá-lo total ou parcialmente para o país de origem das importações ou outros. A autorização de instalação das primeiras maquilas no México aconteceu em 1965, por meio da aprovação do *Programa de Industrialización de la Frontera* (PIF)¹⁵⁷, o qual permitiu o estabelecimento de empresas com capital integralmente estrangeiro na zona de fronteira, a menos de 20 quilômetros da divisa com os EUA, sob o modelo das empresas montadoras de Hong Kong, Japão e Porto Rico.

Este programa gozava de tratamento especial em relação ao constante na Lei de Investimento Estrangeiro da época – que não autorizava empresas com capital 100% estrangeiro –, permitindo a importação livre de tarifas de maquinaria,

¹⁵⁵ No período 1988-2003, "*la participación en el valor agregado del sector global subió de 3,6% a 24%, y de 11,5% a 43% la correspondiente a personal ocupado.*" (CAPDEVIELLE, 2005a, p. 107).

¹⁵⁶ Segundo o Censo Econômico de 2019, 37,2% do pessoal ocupado está empregado em micronegócios – zero a dez pessoas –, 30,7% em pequenas e médias empresas – 11 a 250 pessoas – e 32,1% em unidades econômicas grandes - mais de 250 pessoas (INEGI, 2020, p. 2).

¹⁵⁷ Sob o pretexto de absorver a enorme massa desempregada com a finalização do "*Programa Braceros*", o qual possibilitava aos trabalhadores mexicanos ser empregados legalmente nos Estados Unidos durante certo período de tempo, aprova-se o PIF. Este programa, além de estabelecer uma área de benefícios para as empresas estrangeiras, contribui para frear a migração para os EUA.

equipamento e componentes dos EUA¹⁵⁸ com a condição de que estes se processassem e reexportassem para esse país, e que os equipamentos voltassem para seu país de origem quando já não necessitassem deles.

O programa era altamente vantajoso para os EUA, dada a redução dos custos salariais¹⁵⁹ (MENDIOLA, 1999; VARGAS, 1999; GRUBEN; KISER, 2001) – além dos custos de operação e transporte, em função da localização próxima do mercado norte-americano, à exceção de impostos, e das vantagens tarifárias –, e a redução dos custos de exportação a outros países. Montar em solo mexicano possibilitou uma posição mais competitiva dos EUA nos mercados internacionais do que operando em seu território. Essas vantagens se constituíram em razão básica para a notável proliferação da ET na indústria maquiladora de exportação no México (VEGA, 2004, p. 61; PADILLA *et al.*, 2008).

A maquila mexicana fez parte dos primeiros deslocamentos de plantas industriais do centro para a periferia, visando à recomposição da taxa de lucros da ET. Desta forma, o México se convertia em área pioneira no trânsito para o novo ciclo de internacionalização produtiva, assegurando uma melhor posição dos EUA para enfrentar a concorrência junto ao Japão e as potências europeias, assim como uma crescente transferência de excedentes. A proximidade entre estes países permitiu o deslocamento de fábricas, o fornecimento de *inputs* e bens intermediários, assim como a facilidade na coordenação da produção, processo que mais tarde seria qualificado com as TICs.

¹⁵⁸ Em 1956, os Estados Unidos introduziram o código 806.30 nas suas regras tarifárias, permitindo que as importações dos bens vindos das montadoras unicamente pagassem tarifas pelo valor agregado gerado no país de origem, haja vista que os componentes e produtos intermediários eram produzidos nos Estados Unidos. Em 1963 essa regra exclusiva para a transformação de produtos metálicos se ampliou para a montagem ou processamento de qualquer outro produto (código 807.00) cujos *inputs* fossem importados daquele país (MENDIOLA, 1999 citado por VEGA GOMEZ, 2004; p. 60).

¹⁵⁹ As maquiladoras consideram a estrutura global de seus custos como parte da estratégia de localização de suas plantas. Nesta estrutura o custo salarial é fundamental em função de tratar-se de elos intensivos em trabalho. Nos últimos anos da década de 1960, o salário mínimo na fronteira mexicana ia de 3.52 a 5.52 dólares por dia, comparado com 25.12 dólares do salário e benefícios de um trabalhador industrial dos EUA; sendo que em 1967 o investimento em maquilas mexicanas possibilitava ganhar 120% do investimento inicial em somente dois anos. Além das vantagens de baixos salários, a abundância de mão de obra na fronteira possibilitava selecionar os trabalhadores menos "conflitivos" (85% eram mulheres jovens de 16-22 anos, a maioria mães solteiras, cuja produtividade era 25% a 40% mais alta que nos EUA), desorganizados e inseridos em sindicatos "cooperadores" (BAIRD; MCCAUGHAN, 1986, p. 132-133).

O país asteca considerava o programa como uma oportunidade de industrialização da fronteira, onde não tinha se desenvolvido a indústria. Aparentemente, a maquila não se contrapunha ao processo de industrialização por substituição de importações, haja vista que a produção estava destinada ao mercado externo, evitando a concorrência com as empresas que abasteciam o mercado interno, excetuando-se os ramos de produção onde o México não tinha indústria própria. No contexto do PSI, planejava-se que no médio prazo essas empresas pudessem ter maior participação de empresários mexicanos, assim como vínculos com o tecido local, aumentando os encadeamentos produtivos e o aprendizado tecnológico no restante do parque produtivo (CARRILLO; HUALDE; QUINTERO, 2005).

É sob essas circunstâncias que o México se incorpora à rede de produção de bens da indústria eletrônica e microeletrônica das empresas do país vizinho, baseada nas nascentes tecnológicas de informação e de telecomunicações, assim como de vestuário. No entanto, o papel das maquilas para o México se modifica nos anos de 1970, particularmente de 1976 a 1978, quando se acirra a busca por menores custos da ET.¹⁶⁰

Os baixos salários mexicanos, assim como a forte desvalorização do peso sofrida em 1976, incentivaram o fluxo de IED ao México, o qual foi alentado por este país em função da necessidade de contornar os desequilíbrios do balanço de pagamentos. É assim que a indústria maquiladora ganha relevância: de 72 maquiladoras autorizadas na fronteira em 1967, chega-se a 665 em 1974, empregando 13% da população economicamente ativa da zona fronteiriça. No final da década de 1970, o país chegou a ser a maior montadora de produtos norte-americanos produzidos no estrangeiro e reexportados aos EUA (BAIRD; MCCAUGHAN, 1986, p. 133, 132, 139).

Nos anos de 1980, as maquiladoras tornam-se um elemento central tanto para contornar a asfixia financeira da economia mexicana, vinculada ao atendimento dos compromissos com o exterior, como para reconfigurar o modelo econômico. A requalificação e dilatação do raio de ação das maquilas foi viabilizada com a abertura da economia e a constante reformulação do marco jurídico sob o qual ela funciona¹⁶¹, tornando-se rapidamente o principal meio de inserção internacional mexicano.¹⁶²

¹⁶⁰ Como mencionado no capítulo 1, este deslocamento é uma resposta à diminuição da taxa de lucros do capital, e no caso dos EUA também à agressiva concorrência do Japão e da Europa.

¹⁶¹ Entre 1965 e 1989, o marco regulador das maquilas sofre alterações, com vistas ao alargamento de suas atividades. Em 1986 aprova-se o primeiro Decreto para o Fomento e Operação da Indústria Maquiladora de Exportação, o qual é reformulado em 1989 visando ampliar o conceito de *operación de*

No entanto, sua consolidação veio na década de 1990, quando a maioria das maquilas já estavam vinculadas às nascentes cadeias industriais de valor, ou se articulavam com empresas desta índole. Em 1994, o TLCAN ampliou a possibilidade para as empresas manufatureiras operarem sob o esquema de maquilas, ao permitir a realização de importações temporais a todas aquelas empresas que fornecessem insumos às maquilas ou a empresas com programas de importação temporal que produzissem para o exterior. Também alterou-se a proporção que podia ser vendida no mercado interno, a qual aumentou de 20% para 55% do valor das exportações pelo montante das vendas internas, assim como ampliou o tipo de atividades passíveis de ser realizadas pela maquilas, incluindo atividades agroindustriais, exploração de minérios, recursos pesqueiros, florestais ou de serviços.¹⁶³ O alargamento do raio de ação da indústria maquiladora em termos de mercado externo e interno acelerou o andamento da desarticulação do tecido produtivo local.

A essência da maquila mexicana vincula-se ao claro limite para se criar encadeamento junto aos fornecedores locais.¹⁶⁴ Para essa indústria, é um *entrave* o aumento do valor agregado como resultado de encadeamentos junto ao tecido produtivo mexicano, haja vista que os Estados Unidos aplicam tarifas unicamente ao componente

montagem de forma a incluir empresas que produziam para o mercado interno, possibilitando que as mesmas se beneficiassem da importação temporal de equipamento e tecnologia sem o pagamento de tarifas, exportando total ou parcialmente aqueles produtos nos quais os custos da manufatura no México não ultrapassassem 40% do custo total de produção de dito bem. Além disso, permitiu-se que as maquiladoras pudessem abastecer o mercado mexicano com produtos que substituíam as importações e que incluíssem 20% percentual de inputs nacionais (incluindo o trabalho), possibilitando também que as empresas nacionais envolvidas em um programa de maquila utilizassem sua capacidade produtiva subutilizada, dirigindo essa parte da produção para a exportação, no marco das redes de subcontratação internacional (VEGA, 2004).

¹⁶² Nos primeiros cinco anos de vigência do TLCAN, as maquiladoras respondiam por cerca de 40% das exportações mexicanas (CANO, 2000; HAKIM, 2002, p. 96-97).

¹⁶³ Posteriormente, em 2000, uma nova reforma do marco jurídico das maquilas amplia o percentual de vendas para o mercado mexicano até 85% do valor total das exportações anuais do ano anterior, e desde 2001, as vendas das maquilas no mercado mexicano deixaram de estar sujeitas a limite algum. Em 2003, um novo decreto possibilitou que as empresas importadoras de matérias-primas não pagassem tarifas se as mercadorias produzidas fossem exportadas a países distintos de Canadá e Estados Unidos. Essas medidas facilitaram as empresas transnacionais, majoritariamente norte-americanas, a enfrentar a concorrência internacional, dentro e fora do México, sob melhores condições. Em 2006 é eliminada a restrição referente à destinação da produção preferentemente à exportação com o decreto IMMEX (VEGA, 2004, p. 62 citando LEON, 2004).

¹⁶⁴ No final da década de 1970, apesar das tentativas do governo mexicano de fomentar o uso de recursos mexicanos nestas empresas, 98% de todas as matérias-primas, energéticos e materiais de embalagem provinham do estrangeiro, principalmente dos EUA e do Japão (BAIRD; MCCAUGHAN 1986, p. 134 citando sua publicação de 1979, *Beyond the Border: Mexico and the U.S. Today*, North American Congresso on Latin American, 1979). Após a implementação do novo modelo econômico, os insumos nacionais empregados pela indústria maquiladora de exportação, com respeito aos insumos totais dessa indústria, evoluíram de 1,7% em 1990 para 3,7% em meados de 2006, o que mostra os quase nulos encadeamentos que estas empresas têm com o tecido produtivo nacional (VEGA, 2004).

de valor adicionado gerado no exterior, pelo que a produção compartilhada fica limitada àquelas atividades onde predomina o uso intensivo de mão de obra com baixa qualificação. Ou seja, fica limitada a elos da produção que cumprem simultaneamente dois requisitos: baixos custos salariais e baixo requerimento de componentes mexicanos, derivando em alto conteúdo importado. O altíssimo componente importador explica por que o valor da produção da maquila se multiplica rapidamente e o valor adicionado bruto observa pouco crescimento.

Entre 1990 e 2002, quando a produção da maquila teve um constante aumento, o valor da sua produção se multiplicou 5,4 vezes; no entanto, o valor agregado bruto somente chegou a 2,3%. O percentual de valor adicionado bruto da maquila foi diminuindo ao longo do tempo: em 1990 era de 19,7%, em 1995 foi de 13,2%, em 2002 seu valor se reduziu para 8,4% (VEGA, 2004, p. 73, a autora utiliza como fonte o *Sistema de Cuentas Nacionales de México*). Naqueles anos, o valor dos *inputs* intermediários utilizados na produção da maquila oscilou entre 76% e 92% do valor da produção, sendo que sua procedência quase na totalidade era do estrangeiro, em particular dos EUA. Importa mencionar que nesse período o consumo da maquila de *inputs* importados quintuplicou (valor em dólares); o valor das exportações cresceu em um percentual similar (multiplicou-se por 4,9 vezes), sendo que as importações da maquila representaram 34,6% do total de importações mexicanas.

A participação da maquila no PIB mexicano em 2002 – ano que antecede a primeira importante queda na produção da maquila – foi de 1,5%, e de 7,5% do PIB manufatureiro, representando 49% do total das exportações mexicanas (VEGA, 2004, p. 63-64). Esse escasso valor adicionado bruto também tem desdobramentos negativos em termos da produtividade da empresa maquiladora, medida pelo valor adicionado bruto dividido pelo pessoal ocupado total. Entre 1990 e 2002, a produtividade por trabalhador ocupado na maquila diminuiu 3,6% em termos reais; enquanto em 1995 e 2002 a produtividade média do conjunto da economia aumentou 13,6% e na indústria manufatureira 16,9%, na maquila descendeu em 7,3% (p. 73-74).¹⁶⁵

¹⁶⁵ Em termos de produtividade, a maquila apresenta baixa produtividade (produção por pessoa ocupada) em relação aos outros elos da cadeia industrial que não são intensivos em trabalho. No entanto, tanto a maquila como o restante da indústria de exportação têm trazido maior heterogeneidade de produtividade ao interior do tecido industrial mexicano. A heterogeneidade na produtividade se torna mais gritante nos dados interindustriais, a qual pode ser ilustrada pelo índice de produtividade da mão de obra desenvolvido pelo INEGI nos diferentes ramos da indústria mexicana. Após 10 anos do TLCAN, 2004, ramos do setor têxtil como fiação e tecidos de fibras suaves e o ramo de produtos

Assim, parte substancial do valor agregado nas maquiladoras corresponde às remunerações dos trabalhadores; em 2005¹⁶⁶ as remunerações correspondiam a quase 50% do valor agregado. Este valor não tem observado acréscimos substanciais – entre 1990 e 2005, a indústria maquiladora de exportação registrou um aumento de 1,5% do total do valor agregado (VEGA, 2004). Dado que há uma relação direta entre o valor agregado e o efeito multiplicador interno, a indústria da maquila está impossibilitada de imprimir dinamismo ao restante do setor manufatureiro.

Assim, a natureza da maquila se assenta na necessidade de importar insumos para exportar. O baixo valor agregado tem resultado em desequilíbrio na balança comercial, carência e destruição de encadeamentos produtivos, constante precarização do emprego e insignificante melhoramento da qualificação laboral (DE LA GARZA, 1990; DÁVALOS, 2012; WILSON, 1992).

Em termos de qualificação, importa mencionar que ela não está ausente; no entanto, restringe-se fundamentalmente às maquilas denominadas de segunda e terceira geração, que representam um percentual mínimo em relação à massa total de trabalhadores da maquila. O grosso da indústria da maquila tem observado empobrecimento das atividades, o que revela que a competitividade continua sustentando-se nos baixos custos salariais, assim como na proximidade geográfica, ao que se somam os benefícios do regime fiscal, entre outros (MINIAN, 2008; DE PALACIOS; ROMERO, 2009).

As possíveis estratégias para o aumento da participação de inputs locais enfrentariam importantes contradições: os setores que se utilizam de mais insumos locais são os que proporcionalmente consomem maior quantidade de importados, motivo pelo qual seu impulso geraria pobres efeitos sobre o tecido produtivo local, além de induzir maiores importações. Tentar impulsionar o consumo de componentes nacionais no restante dos setores choca com a própria natureza da maquila: baixa agregação de valor, essência da competitividade da maquila (VEGA, 2004).

farmacêuticos do setor químico, observaram um índice de 110.8 e 117.4, enquanto o ramo de fabricação de veículos automotores alcançou o valor de 250.2 (com base 100 em 1993), reportando um aumento de 418% na sua produtividade no período 1988-2004. No caso da heterogeneidade interindustrial, o setor automotriz é também um bom exemplo, enquanto o ramo relativo a peças de automóveis teve a maior queda desse índice entre 1999 e 2004, o incremento maior nesse período foi do ramo fabricação de veículos automotores (VÁZQUEZ LÓPEZ, 2010, p. 129).

¹⁶⁶ Conforme já mencionado, desde 2006 os dados da maquila coletados pelo INEGI são consolidados e publicados no bojo da Indústria Manufatureira de Exportação, pelo que uma gama importante de informações sobre a maquila não é mais coletada.

Ainda em relação a esse quesito, vale destacar a dificuldade da empresa mexicana no abastecimento de inputs para a maquila, haja vista que a maior parte destas empresas estão alocadas em ramos tradicionais, tais como processamento de alimentos, têxteis, e outros deste segmento (JAÉN JIMÉNEZ, 2010, citando ESTRADA). No caso das empresas que observam crescimento na venda de inputs nacionais, sobressai sua alocação nos setores menos dinâmicos em termos do crescimento do Valor Agregado de Exportação¹⁶⁷ (VAE), assim como sua concentração em poucos ramos da produção.¹⁶⁸

O baixo valor agregado é parte central do papel atribuído à empresa maquiladora mexicana nas cadeias industriais do bloco da América do Norte, o que pode ser captado, de maneira indireta, nas características do comércio entre os sócios do TLCAN. Enquanto em 2014 as exportações mexicanas apresentam 65,1% de conteúdo doméstico, as exportações estadunidenses apresentam 87,1%. A redução do déficit comercial dos EUA com o México no período 2000-2014, quando medido em termos de valor agregado, é explicada pelo superávit dos EUA no comércio de bens intermediários com esse país. Já a redução do déficit comercial do vizinho do Norte com o Canadá, medido também em termos de valor agregado, é explicada pelo seu superávit no comércio tanto de bens intermediários como finais com esse país; sendo que as exportações de automóveis, equipamentos de informática, eletrônicos e ópticos e maquinaria representam mais de 60% do superávit em valor agregado. O superávit comercial que o México e o Canadá mantêm com os EUA no mesmo período, tanto bruto como em valor agregado, se sustenta principalmente pelas exportações primárias – em especial a atividade de minas e pedreiras, petróleo cru, no caso do México – e as atividades de comércio entre ambos os países (OROZCO MORALES; PADILLA PÉREZ; ROMERO RAMÍREZ, 2021, p. 44).

A organização produtiva do bloco econômico tutelado pelos EUA assegura crescente transferência de excedentes para esse país, aprofundando a apropriação diferenciada de valor entre o centro e a periferia, e acirrando o caráter desigual do

¹⁶⁷ O VAE mede o gasto em fatores produtivos e insumos intermediários gerados no México. Entende-se por VAE a quantidade em pesos do valor gerado no México pela maquila englobando: "*sueldos, salarios, prestaciones sociales y contribuciones patronales; materias primas nacionales, envases y empaques nacionales; gastos diversos y utilidades brutas.*" (VEGA, 2004, p. 64 -67).

¹⁶⁸ Em 2003 estes ramos eram: montagem de roupas e outros produtos confeccionados com têxteis e outros materiais; montagem de móveis, seus acessórios e outros produtos de madeira e metal; construção, reconstrução e montagem de equipamento de transporte e seus acessórios; elétricos e eletrônicos, matérias e acessórios elétricos e eletrônicos; e outras indústrias manufatureiras (VEGA, 2004).

desenvolvimento do capitalismo. Esta característica da internacionalização produtiva, possibilitada pelo rumo do progresso técnico, é ferramenta fundamental no enfrentamento da acentuada concorrência entre os distintos blocos regionais.

Ainda importa mencionar que o alto valor agregado doméstico das exportações intrarregionais dos EUA, assim como o saldo positivo em termos de valor agregado do setor secundário, também são indicativos dos benefícios diferenciados entre os integrantes do bloco da América do Norte em termos de geração de emprego, integração de empresas nacionais e participação em atividades de alta complexidade tecnológica (OROZCO MORALES; PADILLA PÉREZ; ROMERO RAMÍREZ, 2021, p. 45).

A forte redução do peso do capital mexicano é uma outra característica dos investimentos na maquila. Após cinco anos da assinatura do TLCAN (1999), 46% das maquilas eram de origem norte-americana, 42% de capital integralmente mexicano, e o restante de origem asiática, sendo que o peso das maquilas de origem estrangeira era superior entre as de maior tamanho. Dez anos após essa assinatura (julho de 2004), das 100 maiores empresas maquiladoras por número de trabalhadores, somente cinco eram de capital mexicano.

Dado que o IED controla os ramos com maior presença nas exportações do país¹⁶⁹, parte importante deles ancorada na maquila, qualquer esforço de definição de estratégias de produção e de penetração nos mercados internacionais segundo os interesses nacionais fica impossibilitado. A determinação das características e o nível de comércio exterior da economia mexicana por parte das empresas transnacionais permite entender as margens de exportações e importações de bens intermediários e de capital.¹⁷⁰

A indústria da maquila observou uma expansão de seu crescimento até 2002, depois apresentou desaceleração dos investimentos, assim como uma dinâmica de "*stop and go*". Estes fenômenos guardam relação com: os baixos salários ofertados por outros países (China e América Central); a oferta de melhor

¹⁶⁹ São as principais empresas exportadoras estrangeiras e de capital majoritário estrangeiro que permitem o aumento das exportações do país. Esse grupo de empresas relativamente pequeno — que varia de 54 a 78 empresas durante 1993-1998 — aumentou sua participação nas exportações totais de 14,36% em 1993 para 19,15% em 1998, enquanto que cai para as empresas exportadoras nacionais, de 35,76% em 1993 para 24,33% em 1998 (PETERS, 2020).

¹⁷⁰ Nesse sentido, importa lembrar que as estratégias das empresas transnacionais são dificilmente influenciáveis por políticas públicas. As decisões dessas empresas não necessariamente respondem a incentivos de preços (preços relativos ou ao tipo de câmbio), haja vista o carácter intraindustrial e inclusive intraempresa das mesmas (PETERS, 2020).

infraestrutura e a proximidade a mercados mais dinâmicos, como é o caso de alguns países da Ásia; a aparição de novos concorrentes, em particular a China, caso da indústria elétrica e eletrônica, onde se tem perdido posições nas exportações de rádios, televisões e outros equipamento de comunicação; assim como as flutuações da demanda dos Estados Unidos¹⁷¹ e sua perda de terreno no mercado mundial ante o gigante asiático (DÁVALOS, 2012; NU. CEPAL, 2007; 2011; 2019). Estes processos apontam para uma tendência de perda gradual de posição da maquila mexicana em termos de atração de IED.

Cabe mencionar que a facilidade de deslocamento dos processos de produção da maquila para outros países, além de estar vinculada aos pobres encadeamentos junto ao tecido produtivo nacional, assim como à utilização de mão de obra pouco qualificada, está vinculada às disposições legais dos Estados Unidos, que permitem que outros países tenham o mesmo tratamento que o México.¹⁷² Esses três fatores explicam, em grande medida, a "volatilidade" do IED no país (VÁZQUEZ; BONIFAZ, 2004, p. 277 citando GERBER; MUNDRA, 2003).

A natureza da maquila traz consigo o nascimento de um tecido produtivo desindustrializador oposto às características do tecido industrial forjado no PSI. Esta emergência é resultado do papel determinado para o México como fornecedor de força de trabalho barata no interior das cadeias industriais de valor do bloco econômico da América do Norte. Assim, se por um lado a maquila tem significado para o país asteca um substantivo aumento das exportações manufatureiras, ganhando importância no comércio exterior, por outro, em função de sua natureza, é um agente do processo de desindustrialização (MORENO-BRID; ROS, 2004; GUILLÉN ROMO, 2005; DE PALACIOS; ROMERO, 2009; ROS; MORENO-BRID, 2009; FALCK, 2007; DE LA GARZA, 1990; GONZÁLEZ ARÉVALO, 2010).

¹⁷¹ A dependência dos humores da economia norte-americana se aprofundou a partir de 2002 com a eliminação dos direitos de importação (pagamento de tarifas de importação, assim como do imposto ao valor agregado e sobre rendas) sobre insumos e maquinaria utilizada por maquilas procedentes de países que não integram o TLCAN, uma vez que obstaculizam os investimentos de empresas montadoras procedentes da Europa e do Extremo Oriente.

¹⁷² O processo de *offshoring* para América Central e Caribe se deve à extensão da paridade TLCAN a esses países, a qual se aplica aos produtos montados nessa região, mas sobre os produtos manufaturados nos EUA. Deve-se mencionar que esses países observam menores salários e importante tradição na manufatura de certos produtos, como é o caso dos têxteis (VEGA, 2004, p. 71 citando BAIR, 2002). É o caso, por exemplo, da ampliação da *Caribbean Basin Trade Partnership* no ano 2000 para incluir têxteis e roupa vindos da Guatemala, Honduras, Nicarágua e El Salvador com o mesmo tratamento que as exportações mexicanas (PADILLA et al., 2008).

As evidências empíricas analisadas ao longo deste capítulo mostram como a reconfiguração da estrutura industrial mexicana durante os anos compreendidos entre 1995 e 2019 – vinculadas à nova orientação do IED, assim como a maneira com que o México se insere nas cadeias industriais de valor do bloco da América do Norte – consolidaram a externalização do eixo dinâmico da economia, assim como a desarticulação do tecido produtivo. Estes processos conduziram ao aprofundamento da desindustrialização iniciada na década de 1980, provocando o aumento da assimetria tecnológica entre o país asteca e os países desenvolvidos, afetando negativamente o lugar ocupado pelo México na DIT, conforme analisado no capítulo a seguir.

4 O REBAIXAMENTO DO MÉXICO NA DIT

Se observamos de forma panorâmica o sistema da DIT a partir do final do século XX, as transformações nele ocorridas se articulam em torno de dois processos: a nova forma de transnacionalização do capitalismo e a desarticulação das bases econômicas e sociais do Estado Nacional. A internacionalização produtiva contemporânea faz parte das novas formas de transnacionalização do capital, que emergem no bojo das mutações do capitalismo ocorridas a partir da década de 1970. Estas alterações confluíram para um novo padrão de acumulação global, onde os sistemas nacionais deixaram de ser marcos delimitadores do processo de industrialização.¹⁷³

No novo ciclo de transnacionalização produtiva, o deslocamento do processo de produção da escala nacional para a escala mundial alterou o papel do IED na industrialização periférica, passando de um aliado da diversificação produtiva a desarticulador do tecido industrial. No caso do país asteca, a implantação do modelo industrial exportador integrado às cadeias de valor dos EUA conduziu à rápida ruptura dos elos fundamentais do sistema produtivo nacional, à externalização do eixo de crescimento da economia e à erosão dos mecanismos de decisão do Estado. Cabe mencionar que a alta vulnerabilidade da indústria mexicana diante dos dinamismos contemporâneos do capital internacional não pode ser explicada sem o predomínio da ET sobre os setores industriais de maior complexidade tecnológica no PSI, em especial o departamento de bens de capital.

O presente capítulo tem por objetivo estabelecer os vínculos entre os limites que o modelo de industrialização exportadora impõe para a conformação de um sistema industrial, e o rebaixamento do posicionamento do México na DIT. Para tal, a partir da visão de Furtado, retomamos a discussão sobre industrialização realizada no capítulo 1, de forma a ressaltar as condições imprescindíveis para sua consecução, assim como sua indispensabilidade na construção de relativa autonomia do país diante do sistema econômico mundial (seção 4.1).

Posteriormente, refletimos sobre como o engajamento do México nas cadeias industriais de valor, ao resultar na desindustrialização do país e na prevalência da ET

¹⁷³ Segundo Furtado: “A perda de controle dos fluxos de liquidez internacional pelos bancos centrais, a rápida integração dos sistemas monetários e financeiros, assim como as novas características da internacionalização produtiva deram origem a uma situação em que a ideia de sistema econômico nacional passou a ser ultrapassada, impelindo forças no sentido da desestruturação dos sistemas industriais em formação nas economias periféricas.” (FURTADO, 1992a, p. 29).

sobre os interesses nacionais, reforçou a integração subalterna desse país no sistema econômico mundial e, portanto, afetou negativamente seu lugar na DIT (seção 4.2).

4.1 A industrialização como base da autonomia nacional

Para Furtado¹⁷⁴, sob a ótica da formação nacional, a autonomia nacional tem como condição a constituição de um Sistema Econômico Nacional (SEN) que possibilite a satisfação das necessidades da coletividade. A base material do SEN é o sistema industrial¹⁷⁵, a industrialização, isto é, o processo de interiorização dos estímulos ao crescimento a partir da constituição de uma estrutura produtiva relativamente diversificada e integrada nacionalmente, autodeterminada e fundada em uma vontade coletiva. Desta forma, o processo de industrialização é a base econômica, ou o pressuposto material, que permite a autonomização do SEN de forma a controlar os destinos de uma nação.

O conceito de industrialização apresentado sob essa ótica parte da ideia de sistema, pois para que a mesma progrida, necessita da articulação entre suas partes (distintas manufaturas), uma vez que o aperfeiçoamento de um de seus segmentos prepara e fomenta o aprimoramento dos demais, favorecendo seu desenvolvimento e expansão. Assim, a industrialização não pode ser entendida como a somatória de indústrias sem vínculos sinérgicos entre si.¹⁷⁶

Nos marcos do capitalismo, a industrialização em bases nacionais é o processo que permite subordinar a acumulação de capital às necessidades da sociedade nacional. Essa subordinação é o elemento diferenciador entre o desenvolvimento capitalista e o desenvolvimento capitalista nacional. Segundo Sampaio Jr. (1999, p. 77),

¹⁷⁴ Este capítulo tem como referência as reflexões teóricas de Celso Furtado, em particular as contidas nas seguintes obras: Introdução ao desenvolvimento econômico: enfoque histórico estrutural; Prefácio a nova economia política; Não à recessão e o desemprego; O mito do desenvolvimento econômico; Análise do “modelo” brasileiro.

¹⁷⁵ Para Furtado (2000), o sistema industrial é o elemento central e de maior hierarquia em termos do desenvolvimento e dinamismo de um sistema econômico nacional.

¹⁷⁶ Para Furtado, o conceito de sistema industrial “explicita a complementariedade das atividades produtivas, as quais trabalham, em grande parte, umas para as outras, funcionando como um todo orgânico, garantindo relativa autossuficiência diante das demandas necessárias a seu próprio funcionamento [...] Essa complementariedade, ou articulação, não é outra coisa senão a diversificação da atividade industrial decorrente da instalação de indústrias de produtos intermediários e de equipamentos. À medida que aumenta a importância relativa desta última, a capacidade autotransformadora do sistema econômico se inscreve na estrutura industrial, autogerando seu crescimento.” (FURTADO, 2000, p. 106).

[...] o desenvolvimento capitalista de um país só pode ser pensado como um processo autodeterminado quando a acumulação de capital é um instrumento de aumento progressivo da riqueza e do bem-estar do conjunto da sociedade e o espaço econômico nacional é uma plataforma sobre a qual se apoia o movimento de acumulação de capital.

O desenvolvimento em base nacional só pode se tornar endógeno quando as forças produtivas alcançam ampla diversificação apoiadas no mercado interno de forma a internalizar o centro dinâmico da economia. A constituição de um sistema industrial ancorado em um mercado interno relativamente amplo (internalização do centro dinâmico) necessariamente gravita em torno do setor de bens de capital, pois nele descansa a reposição e ampliação da capacidade produtiva. A conformação deste núcleo é condição necessária para a superação da dependência externa dos países periféricos.

Em outras palavras, o sistema industrial precisa autonomizar-se em relação ao setor externo, o que significa internalizar o setor produtor de bens de produção, permitindo-lhe repor e ampliar sua capacidade produtiva, suas bases materiais, sem incorrer em pressões inflacionárias e sobre o balanço de pagamentos. Ou seja, o processo de formação de capital precisa tornar-se relativamente independente da capacidade para importar (HADLER, 2009, p. 32).

Desta forma, a industrialização, desde o ponto de vista de sua estrutura, é compreendida como um processo de constituição de um sistema capaz de formar um mercado interno que lhe permita seu crescimento, cujo núcleo central é o setor de bens de capital, *locus* do progresso técnico, dinamizador dos demais setores, além de si mesmo, seja por ser o maior mercado, seja por elevar a produtividade do trabalho (FURTADO, 2000; 1992a; 1986).

Mas, para Furtado, a internalização do centro dinâmico ao pressupor um mercado interno relativamente amplo exige a eliminação do padrão de distribuição de renda¹⁷⁷ que caracteriza o subdesenvolvimento, assim como a orientação do progresso técnico em conformidade com a realidade nacional, com a disponibilidade de fatores. Essa percepção do autor revela a insuficiência da esfera econômica para

¹⁷⁷ “O desenvolvimento, entendido como uma configuração social particular em que se compatibilizam investimento e consumo, corresponde a um padrão de distribuição de renda mais igualitário, sendo incompatível com qualquer forma generalizada de marginalização social e de superexploração do trabalho. Requer a plena integração da população no mercado de trabalho capitalista moderno, eliminando qualquer excedente estrutural de mão-de-obra. Respeitadas essas condições, o desenvolvimento torna-se endógeno. Nos termos de Furtado, são os impulsos à acumulação (concorrência intercapitalista) e à melhoria das condições de existência da classe trabalhadora (luta de classes) que constituem as forças determinantes do desenvolvimento, que se articuladas de maneira virtuosa possibilitam endogeneizar os estímulos ao crescimento” (HADLER, 2009, p. 21).

compreender os limites do PSI,¹⁷⁸ e a necessidade de incorporar a esfera social para que a industrialização possa se materializar como base da autonomia nacional.

A necessária articulação entre os condicionantes econômicos, sociais e também políticos no desenvolvimento do sistema industrial é elucidada por Furtado a partir da comparação dos distintos caminhos seguidos pela evolução da industrialização nos países centrais e periféricos. Vejamos.

No processo de industrialização das economias centrais, o progresso tecnológico¹⁷⁹ esteve acompanhado por mudanças nas estruturas econômicas e sociais resultando no desenvolvimento do sistema produtivo. Foi a evolução desse sistema que conformou a demanda final. Assim, na medida em que avançavam as forças produtivas, aumentando a produtividade nos distintos segmentos da produção, ia se alterando o padrão de consumo. Concomitantemente a este processo, o relativo equilíbrio de forças entre o capital e o trabalho possibilitava a socialização dos ganhos de produtividade advindos do progresso técnico, aumentando o nível salarial e ampliando o mercado interno e, com isto, a elevação da escala econômica e da produtividade física do sistema.

O alto nível de acumulação dos países centrais¹⁸⁰ permitiu que praticamente todos os segmentos produtivos fossem competitivos nos mercados externos; assim, o comércio internacional conduziu à ampliação da diversificação da oferta e, portanto, da demanda final. Desta forma, o aumento da competitividade internacional retroalimentou o desenvolvimento dos países do centro (ESPÓSITO, 2016).

Já, nos países periféricos, o caminho percorrido pelo desenvolvimento capitalista foi distinto. As peculiaridades da industrialização periférica têm suas raízes na modernização¹⁸¹ dos padrões de consumo (FURTADO, 2000). Estas economias durante longo tempo reproduziram a orientação de seu passado colonial, ancorando sua produtividade na alta exploração do trabalho e na destruição da natureza; isto é,

¹⁷⁸ Diante da insuficiência da abordagem da CEPAL para a compreensão dos limites da industrialização por substituição de importações, Furtado amplia a esfera de compreensão do fenômeno diagnosticando a insuficiência da esfera econômica na superação do subdesenvolvimento. Sem retirar a centralidade da industrialização como pressuposto material para afirmar a nação, Furtado amplia o escopo de compreensão do fenômeno na direção do plano social e político (ESPÓSITO, 2016).

¹⁷⁹ O progresso tecnológico nos países centrais foi desenvolvido para poupar o fator trabalho. Já na periferia as exigências são outras, haja vista o excedente de força de trabalho. Assim, o acompanhamento do padrão tecnológico daqueles países agrava o problema da exclusão social restringindo ainda mais a ampliação do mercado interno.

¹⁸⁰ Segundo Furtado (1976), a intensidade da acumulação nos países centrais é acompanhada do aumento da produtividade média, do nível médio de renda, assim como da capacidade média de poupança.

¹⁸¹ Para Furtado, a modernização é o processo de diversificação dos padrões de consumo sem o correspondente processo de acumulação de capital e de progresso técnico no país (FURTADO, 2000)..

a produtividade não foi resultado da introdução de inovações tecnológicas. Naquele momento, o excedente propiciado pelo comércio permitiu à elite acessar a moderna tecnologia sob a forma de produtos de consumo. A demanda interna se diversificava sobre uma base material rígida e estreita, incapaz de autogerar seu crescimento, pois não existia o mínimo de articulação entre as poucas indústrias existentes (ESPÓSITO, 2016).

Apesar de os poucos vínculos entre as indústrias serem alterados com o início do PSI, não se rompeu com o padrão de modernização. A evolução do sistema produtivo foi pautada pela *demandas final preexistente*, resultando em um processo adaptativo onde o padrão de consumo comandou o processo de transformação do sistema produtivo (FURTADO, 2000). Assim,

Ao mimetizar um padrão baseado numa capacidade tecnológica e acumulativa que ia muito além da sua possibilidade, a industrialização substitutiva teve como principal característica a debilidade no padrão de oferta e de demanda. De um lado, o sistema industrial emergente era caracterizado pela baixa produtividade – e conseqüentemente pela baixa competitividade internacional – o que implicava alta dependência do sistema industrial com respeito ao mercado interno. De outro, foi um processo que manteve o mercado restrito, uma vez que o consumo não poderia ser generalizado para o conjunto da população. Diante disso os investimentos industriais tendiam a se dispersar sem que a estrutura produtiva adquirisse solidez [...] (ESPÓSITO, 2016, p. 83-84, se referenciando em FURTADO, 2000).

Conforme mencionado no capítulo 1, na periferia essa falta de solidez foi contornada, em maior ou menor grau, pela ET, que liderou os ramos mais dinâmicos da economia, assim como o núcleo central da acumulação, possibilitando o avanço da industrialização.¹⁸² Já, a restrição do mercado decorrente da distribuição de renda foi contornada com o aumento do poder das classes média e alta e o arrocho salarial da maioria dos trabalhadores. Estes processos possibilitaram a formação de um mercado de bens de consumo duráveis de dimensões adequadas.

A chegada da ET reforçou a difusão de padrões culturais que aprofundaram a modernização e a dependência tecnológica, tanto pela necessidade de estar em sincronia com o padrão técnico dos países centrais, como pela criação de obstáculos à internalização do progresso tecnológico. Cada vez que o parque produtivo era

¹⁸² Cabe destacar que a instalação da ET aumentou a propensão a importar, por outro lado, “a crescente assimetria entre o grau de desenvolvimento das forças produtivas do país e as bases técnicas e financeiras da iniciativa privada nacional significou a atrofia relativa do capital nacional [...]” (ESPÓSITO, 2016, p. 101).

modernizado aumentava a remessa de lucros, o pagamento de juros, a propensão a importar, entre outros fenômenos, criando desequilíbrios na conta financeira externa¹⁸³ (acentuando a restrição à capacidade para importar) e reduzindo o montante de recursos disponíveis para o investimento (ESPÓSITO, 2016).

O agravamento da importação de bens de capital e de maior complexidade tecnológica era resultado da inviabilidade da internalização de sua produção, pois não havia correspondência com o grau de acumulação de capital e de progresso econômico reinante nos países centrais. Aqui vale lembrar que,

Ao contrário do que ocorreu durante a Segunda Revolução Industrial, em que a industrialização se dava a partir de saltos mais ou menos gradativos, o nascimento tardio da industrialização pesada implicou uma descontinuidade tecnológica muito mais dramática. O padrão já alcançado pela industrialização mundial passou a exigir, desde o início, gigantescas economias de escala, elevando o volume de investimento inicial e tecnologia altamente sofisticada, praticamente inacessível no mercado internacional, pois se apresenta sob o controle das empresas oligopolistas dos países industriais (ESPÓSITO, 2016, p. 84, citando FURTADO, 1980; MELLO, 1982).

Dessa forma, Furtado ressalta a ilusão dos países periféricos de engendrar um processo de industrialização conforme o padrão dos países centrais. Alcançar esse modelo é um mito, uma vez que as bases materiais dos países desenvolvidos são em muito superiores às dos países periféricos, impossibilitando uma generalização desse padrão de industrialização para o restante dos países.¹⁸⁴ Disso deriva a importância crucial do rompimento da modernização dos padrões de consumo para a consecução da industrialização em base nacional (FURTADO, 1974).

A industrialização necessariamente deve ser pautada pelas possibilidades materiais de cada país. O direcionamento da industrialização deve permitir internalizar com um mínimo de autonomia o eixo dinâmico da economia, visando atender às

¹⁸³ “Outro ponto a ser destacado é o fato do avanço da industrialização impor exigências no plano financeiro, tendo como necessidade a ampliação da poupança interna. Na falta de uma modificação estrutural – vale dizer, da superação da modernização dos padrões de consumo – engendrava-se uma situação de incapacidade de financiamento das fases mais complexas da industrialização [periférica]” (ESPÓSITO, 2016, p. 84, citando FURTADO, 2000).

¹⁸⁴ “A industrialização de um país, qualquer que seja a época em que se realize, molda-se pelo grau de acumulação alcançado nos países que lideram o progresso técnico, o esforço requerido para dar os primeiros passos tende a crescer com o tempo. Compreende-se, portanto, que a partir de certo ponto, a possibilidade de optar por um projeto de sistema econômico nacional nesses termos se haja tornado praticamente nula. A partir desse momento, cabe falar de uma diferença qualitativa entre capitalismo central e periférico.” (FURTADO, 1976, p. 92).

necessidades da coletividade. Nesse sentido, a industrialização periférica não pode ter por objetivo a competitividade internacional, pois não há escala suficiente para se construir um sistema industrial com a produtividade física e econômica dos países centrais. Na periferia,

Algumas esparsas indústrias podem até atingir esse nível. Contudo, para se alcançar uma elevada produtividade, tem-se necessariamente que imprimir fortes investimentos de capital por pessoa ocupada. Como contrapartida, devido ao baixo nível de acumulação, tem-se a presença de amplos segmentos de atividade industrial com padrões de produtividade baixíssimos. “Desta forma, pode haver indústrias tecnologicamente equipadas para a competição internacional, mas o sistema industrial, como um todo, não é” (FURTADO, 1982, p.57). Por isso que para Furtado é fundamental que o eixo dinâmico da economia seja interiorizado, dado a impossibilidade de se competir internacionalmente (ESPÓSITO, 2016, p. 23).

Do anteriormente exposto, deriva que a industrialização requer uma “[...] relação de compatibilidade entre estrutura produtiva e estrutura social, de modo que os estímulos ao crescimento surjam endogenamente ao sistema econômico. Pelo lado da estrutura produtiva, essa relação pressupõe uma determinada composição técnica do capital, um certo padrão tecnológico [...]” (HADLER, 2009, p. 19). Esta compatibilidade exige um comando nacional que oriente, coordene e preveja as interferências derivadas da articulação junto a outras economias, assim como das condições internas. Somente assim é possível superar a dependência e os problemas colocados pela estrutura social dos países periféricos; isto é, superar o caráter segregacionista da sociedade, e os vínculos externos de subordinação (FURTADO, 1978a).

Em suma, a acumulação de capital precisa desdobrar-se em socialização dos ganhos de produtividade, de maneira tal que o excedente possa ser canalizado tanto para a expansão e diversificação do consumo (formação e ampliação do mercado interno) quanto para o investimento (acumulação de capital), estimulando-se reciprocamente, criando condições para a continuidade do processo acumulativo. Ou seja, os incrementos da renda não podem ser apropriados de maneira concentrada por uma pequena elite, o que coibiria a constituição de um mercado interno (HADLER, 2009, p.20).

A alteração do rumo seguido pela industrialização na periferia exige uma decisão política, assim como sua coordenação em nível nacional. É por isso que o Estado se torna indispensável, pois é o centro de decisão da nação. Sem sua ação não é possível a construção de uma base material autônoma e o rompimento do caráter

segregacionista da estrutura social; disso decorre sua centralidade¹⁸⁵ (FURTADO, 2000). É esse comando que possibilita a articulação desses processos, condição necessária para o desenvolvimento autodeterminado.

Em síntese, a industrialização é condição indispensável para romper a dependência externa, cujo desenvolvimento em base nacional exige a internalização do centro dinâmico – entendida como a constituição de um sistema industrial apoiado em um amplo mercado interno –, a endogenização do departamento de bens de produção, assim como o autocontrole de seu rumo, fundamento de uma política econômica soberana. Este processo não pode se materializar sem a devida articulação entre condicionantes econômicos, sociais e políticos.

4.2 Desindustrialização e o novo lugar do México na DIT

Conforme abordado no capítulo 1, no final do século XX, sob um cenário de acirrada concorrência intercapitalista, conformou-se uma nova organização da produção em nível mundial como resposta à necessidade de contrabalançar a tendência decrescente da taxa de lucro da ET, resultando em nova configuração da DIT.

A nova organização da produção, assentada nas cadeias industriais de valor, possibilitou a recomposição da taxa de lucro, a partir da conjugação de três processos: a arbitragem salarial em escala global; um novo ciclo de monopolização das tecnologias e conhecimentos – que redefiniu o papel do conhecimento na concorrência intercapitalista –, assim como o substancial esvaziamento da soberania dos estados nacionais (SAMPAIO JR., 2015).

O salto qualitativo da nova organização da produção radicou na capacidade do grande capital de dividir o processo de criação e de produção tendo em vista o objetivo de maximizar a geração de apropriação de valor. Esta divisão configurou, de um lado, uma indústria intensiva em capital, ancorada em uma base técnica vinculada aos determinantes fundamentais das inovações, centralizada nos países desenvolvidos. De outro lado, uma indústria intensiva no uso da força de trabalho, que permite a máxima geração e apropriação de excedentes pela combinação da superexploração

¹⁸⁵ “Este enfoque dá ênfase à dimensão política – à ação diretora do Estado sobre o conjunto do sistema econômico – daquilo que se apresenta como problema econômico, o que permite visualizar o (sub)desenvolvimento no quadro de um projeto político, que expressa a ação diretora do Estado sobre o sistema econômico” (FURTADO, 2000, p.33).

do trabalho e rendas monopólicas – vindas fundamentalmente da propriedade de ativos intangíveis – descentralizada para os países subdesenvolvidos (SAMPAIO JR., 2015, p. 8).

A integração do processo produtivo em nível internacional, a partir da fragmentação e descentralização de elos da cadeia produtiva, rompeu com a possibilidade de articulação da indústria no espaço econômico nacional, alterando os condicionantes do processo de industrialização, que no caso da periferia significou a inviabilização de conformação de sistemas industriais, rebaixando o lugar dos países subdesenvolvidos na DIT.

No caso do México, a implantação do modelo industrial exportador, ao privilegiar a integração com a planta produtiva norte-americana, retirou a possibilidade de interiorização dos estímulos ao crescimento derivados das sinergias geradas pela interdependência das distintas partes de um sistema industrial. O afastamento da possibilidade de diferenciação do sistema industrial (no limite, a produção interna de bens de capital), assim como da internalização dos centros de decisão (que ocorre em parte como decorrência da internalização do centro dinâmico), conduziu o país asteca à perda da possibilidade de autocontrole da variável econômica estratégica que fundamenta a soberania nacional: o sistema industrial, a industrialização.

Simultaneamente, a integração do México às redes industriais do bloco econômico de América do Norte, em função prioritariamente dos baixos salários, acirrou a exploração do trabalho nesse país, haja vista a relativa facilidade de migração do IED para outras praças que oferecem salários mais baixos, assim como pela formidável reserva de mão de obra disponível no México. A nova capacidade de arbitragem salarial da ET significou para o país asteca a perda da determinação do nível de renda, pressionado sempre para baixo, reverberando negativamente no crescimento do mercado interno¹⁸⁶ e, portanto, nos impulsos responsáveis pela expansão e diversificação

¹⁸⁶ Nas economias do centro, as transformações nas estruturas econômicas e na organização social foram simultâneas (salários acompanharam a elevação da produtividade física do trabalho, à medida que esta se traduziu em aumento da renda média da coletividade). O aumento da remuneração do trabalho modificou o perfil da demanda (e portanto a alocação dos recursos produtivos) e condicionou a destinação do excedente (e dessa forma a orientação do progresso técnico). No capitalismo contemporâneo, em particular na periferia, a quebra da relação entre o custo da mão de obra e o poder de compra daqueles que vão adquirir o produto retira a possibilidade de ganhos sinérgicos derivados do vínculo entre o nível de renda e a formação do mercado interno como motor do crescimento. A expansão da atividade industrial não diversifica, ou seja, não tem capacidade de alterar a demanda, e o crescimento da indústria não acarreta a elevação da taxa média de salário. Sem a diversificação do consumo da massa da população, não há a possibilidade de intensificar a difusão do progresso técnico, ou seja, não se abrem avenidas para a expansão industrial; essa

da indústria.¹⁸⁷ Já, para as ETs norte-americanas (líderes das cadeias industriais de valor), possibilitou melhores condições na concorrência intercapitalista, tendo em vista a redução do custo de reprodução da força de trabalho, o aumento da produtividade e, por conseguinte, a criação e apropriação de excedentes.

Desta forma, o rápido e intenso crescimento industrial do México, resultado de sua integração às cadeias industriais de valor, antes de significar a expansão e diversificação das forças produtivas impulsionadas pelo crescimento do mercado interno, associa-se à rápida desarticulação, simplificação e ultraespecialização de seu parque produtivo. O novo modelo econômico resultou na formação de um tecido industrial que funciona à maneira de enclave, subordinado organicamente à planta produtiva norte-americana, cujo aumento da produtividade é obtido a partir da especialização produtiva, ancorada na força de trabalho barata, assim como nas importações de maquinaria, sem quaisquer progressos nas técnicas produtivas, ou mediante avanços apenas colaterais, isto é, sem uma transformação do sistema de produção no sentido do aumento da produtividade social.

Aqui cabe lembrar que as maiores dificuldades de acesso ao progresso técnico por parte dos países periféricos integrantes das cadeias de valor, como é o caso do México, resultam do controle dos lugares nobres do processo produtivo exercido pelas empresas líderes dessas cadeias, o que se manifesta no alargamento da acumulação dos países centrais. A possibilidade de separar as atividades de produção e de desenvolvimento tecnológico leva o sistema de inovação a enraizar-se ainda mais nas economias centrais, conduzindo à formação e reprodução de uma estrutura centro-periferia dentro do processo de industrialização (DELOZIER; MONTOUT, 2007).

A restrição da difusão do conhecimento no novo ciclo de internacionalização produtiva fez com que a única possibilidade de acesso à tecnologia estivesse condicionada a vínculos contratuais com as ETs, estimulando o surgimento de empresas totalmente dependentes das iniciativas das grandes multinacionais, assim como da transferência de rendas para os países centrais derivadas do acesso ao

retroalimentação inexistente, em razão da estabilidade ou lento crescimento da taxa salarial. Os salários que se elevam são os dos quadros médios e superiores, que constituem um mercado autônomo, em grande medida alimentado pelas importações, cada vez mais sofisticadas (FURTADO, 1976; 1992a).

¹⁸⁷ O acesso ao exército industrial de reserva disperso pelas diferentes regiões do globo, resultado da máxima liberdade outorgada ao movimento do capital, além de possibilitar o rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho, tem permitido desqualificar o trabalho e fragmentar a classe trabalhadora (SAMPAIO, JR., 2015).

uso de tecnologia (SAMPAIO JR., 2015). Esta trajetória negou formas superiores de bem-estar coletivo, as quais somente são possíveis com a assimilação sistêmica de técnicas mais eficazes que garantam o aumento da produtividade.

A radical liberalização da economia mexicana como condição para se integrar ao bloco econômico da América do Norte possibilitou a rearticulação das condições de funcionamento do espaço econômico desse bloco. A extensão da área de influência norte-americana impulsionou cada vez mais a especialização do tecido manufatureiro mexicano em um reduzido número de ramos produtivos ancorados na importação de bens intermediários e de equipamento, assim como de mão de obra barata, resultando na criação e apropriação de excedentes pelas ETs. Esse lugar ocupado pelo México nas cadeias de valor cristalizou a posição periférica do país, revelando o caráter hierárquico da divisão do trabalho no interior do bloco.

A permissividade do espaço nacional mexicano ao capital internacional permitiu às empresas transnacionais líderes das cadeias industriais de valor prevalecer nas decisões de o que produzir, que tipo de tecnologia usar, o que importar, assim como a que mercados internos e externos se direcionar.¹⁸⁸ Desta forma, o sistema econômico mexicano passou a ser pautado pela racionalidade da ET, em particular pelas demandas do capital estadunidense, o que reforçou a integração subalterna do México no sistema econômico mundial. Assim, sob os ditames da “livre empresa”, a base material do país asteca se reduziu a um conjunto de indústrias, sem vínculos substantivos entre si, que operam com elevados e crescentes níveis de importações, em contradição com as possibilidades presentes e previsíveis da capacidade para importar, e cuja dinâmica depende do ciclo econômico dos EUA.

A nova indústria vinculada às demandas das cadeias industriais de valor criou uma situação similar àquela de quando o México era um país primário exportador. Nesta, quanto mais se especializava o tecido produtivo, mais rígido se tornava o sistema, exigindo maiores importações, resultando em menor possibilidade transformadora da estrutura produtiva e, portanto, em maior dependência do exterior. Desta forma, as transformações da oferta vinham do lado das importações de produtos manufaturados, haja vista a simplificação da estrutura produtiva. No entanto, diferentemente do

¹⁸⁸ A exigência de plena liberdade para determinar as condições que regem a circulação de mercadorias, tecnologias e capital monetário, a transferência de lucro entre países e a redistribuição geográfica das atividades produtivas requerem a criação de circuitos de valorização do capital em escala global que funcionem com elevadíssima autonomia em relação aos controles exercidos pelas sociedades nacionais (HILLARY, 2014; FURTADO, 2000; SAMPAIO JR., 2015).

acontecido no início do século XX – a reorganização da DIT –, o declínio da demanda dos países centrais, em especial dos EUA, não promove mudanças na estrutura produtiva no sentido de sua diversificação e complexificação; ao contrário, aprofunda a especialização.

À medida que o Estado mexicano perdeu o controle da base material, foi sendo desempossado de sua centralidade na consecução do desenvolvimento.¹⁸⁹ O papel do Estado teve que ser ajustado de maneira a subordinar integralmente suas formas de intervenção na economia às exigências do grande capital, limitando-se a ser apenas um gestor de políticas econômicas que funcionam como guardiãs das decisões (SAMPAIO JR., 2007; 2015). Perdeu-se, assim, “a capacidade de incorporar a perspectiva histórica e o interesse público na racionalidade substantiva que rege as ações do poder estatal”, esvaziando a soberania nacional (SAMPAIO JR., 2015).

Na mesma medida em que o processo de desindustrialização avançou, o México se afastou do desenvolvimento como horizonte, circunscrevendo suas aspirações às oportunidades de crescimento, delimitadas pelo montante de lucros que a economia mexicana possa gerar para as ETs do bloco de América do Norte. Apesar do crescimento ser comandado pela demanda externa, e não mais pelo mercado interno, a demanda interna continuou a acompanhar as inovações do padrão de consumo do exterior, cuja proclividade foi exacerbada pela crescente dominação cultural dos Estados Unidos, facilitada pela proximidade geográfica do país asteca. Contudo, à diferença do ciclo anterior de internacionalização produtiva, a dinamização da demanda interna (modernização) não tem reflexos na transformação da estrutura produtiva, no sentido do aumento de sua complexidade, e sim no acréscimo de importações das quais algumas indústrias mexicanas são complemento.

Esta dinâmica tem significado o atraso na absorção de técnicas produtivas mais eficazes, assim como a diminuição da base de acumulação. Isto tem feito com que o México se afaste cada vez mais do paralelismo entre o avanço das forças produtivas e a demanda final, ainda que o crescimento de um requeira o avanço do outro, de forma a evitar desequilíbrios internos e externos. A renovação constante do

¹⁸⁹ A perda da regulação da liquidez, refletida na súbita entrada e saída de capital, é um fator central para explicar a devastação da governabilidade dos sistemas econômicos nacionais, em particular dos periféricos. Essa perda tem resultado no enfraquecimento das formas de coordenação e regulação macroeconômica, colocando em questão a integridade do sistema produtivo e o equilíbrio das contas externas, debilitando o processo de acumulação e apagando o comando nacional. Cabe lembrar que o crescimento que as economias desenvolvidas e periféricas conheceram após a Segunda Guerra Mundial teve como fator decisivo a regulação macroeconômica (FURTADO, 1976).

padrão de consumo aprofunda a disparidade entre o dinamismo da demanda e o atraso na acumulação reprodutiva, revelando o desajuste da assimilação de inovações no consumo (que incide diretamente sobre o estilo de vida) em relação à absorção das tecnologias necessárias para satisfazê-las (FURTADO, 1992a, p. 41).

Em síntese, na medida em que o tecido manufatureiro mexicano passou a ancorar sua reprodução em um núcleo externo (bens de capital importados) impossibilitou a endogenização de uma base técnica que permitisse a reprodução da indústria e do mercado interno, perdendo a competência para repor e ampliar a capacidade produtiva da indústria, fonte dos meios para a autodireção da economia nacional. As características da nova indústria do país asteca a impossibilitam de ser a força primária transformadora da estrutura econômica e social mexicana. Nesse contexto, os avanços da industrialização no PSI ficaram sujeitos a um processo de especialização regressiva atrelando a economia do país aos humores do mercado internacional, em particular do vizinho do Norte, resultando no aumento da dependência e da brecha entre o país asteca e os países centrais.

Desta forma, a integração do México às cadeias industriais de valor implicou em mudanças estruturais de suas forças produtivas, resultando no rebaixamento de seu lugar na divisão internacional do trabalho, assim como no aprofundamento da dependência externa. Assim, no novo ciclo de internacionalização produtiva, a distância do México em relação ao centro tende a aumentar, haja vista a ampliação progressiva do hiato entre o grau de desenvolvimento das economias centrais e o da economia mexicana. A enorme assimetria técnica, financeira e de grau de concentração e centralização de capitais condena o México a uma posição subalterna no interior do bloco e do mercado mundial, exacerbando o caráter desigual e combinado do desenvolvimento capitalista.

CONCLUSÕES

A presente pesquisa tem como ponto de partida o resgate da tradição da economia política latino-americana, a qual entende que as possibilidades e os limites de desenvolvimento das economias da América Latina são sobredeterminados pelo movimento mundial da expansão do sistema capitalista mundial.

A investigação examina os vínculos entre a desindustrialização do México e as mudanças na Divisão Internacional do Trabalho, mediadas pelo processo contemporâneo de internacionalização produtiva do capital. Assim, analisa-se como as alterações na DIT ao modificar a dinâmica da transnacionalização produtiva, sancionada pela política econômica do país asteca a partir da década de 1980, conduziram à alteração radical das forças produtivas emanadas do PSI, resultando em um rápido processo de desindustrialização.

Levando em consideração os condicionantes e as características dos ciclos de internacionalização produtiva, a presente investigação identificou as conexões existentes entre a orientação do IED e os movimentos da industrialização periférica, isto é, o avanço deste processo assim como sua regressão: a desindustrialização. A pesquisa identificou que, enquanto no PSI as empresas transnacionais direcionaram seus investimentos prioritariamente para os setores de maior intensidade tecnológica das grandes economias periféricas – como é o caso do departamento de bens de capital – contribuindo para o processo de industrialização; no ciclo contemporâneo de transnacionalização produtiva o abandono, ou participação marginal, dessas posições assim como a férrea proteção tecnológica por parte das ET's conduziram à desindustrialização desses países.

Em ambos ciclos o destino da industrialização periférica foi subordinado às necessidades de expansão do capital transnacional, princípio básico ordenador das atividades econômicas da periferia, no entanto, com desdobramentos diferenciados na conformação dos esboços dos sistemas econômicos nacionais periféricos, outorgando-lhes distintas possibilidades e limites. O primeiro permitiu o avanço da substituição de importações, no entanto, resultou em uma industrialização dependente do capital estrangeiro; o segundo viabilizou uma nova rodada da modernização dos padrões de consumo, porém, interditou o desenvolvimento da indústria como coluna vertebral da economia nacional.

No caso do México, o movimento de desmonte do processo de industrialização é particularmente rápido em função da fragilidade da conformação do departamento de bens de capital, da liderança do capital transnacional em todos os ramos de maior complexidade tecnológica durante o PSI – com exceção dos restringidos por lei ao capital estrangeiro –, da drástica redução da demanda de bens de capital e bens intermediários de maior complexidade tecnológica por parte do Estado, assim como pela acelerada e profunda liberalização da economia observada a partir do governo de Miguel De la Madrid (1982-1988).

Em escassos dez anos (1984-1994), o México deixou de ser uma economia amplamente protegida e se transformou em uma das mais abertas do mundo, transitou de um parque produtivo dinamizado pelo mercado interno a uma plataforma ultraespecializada na produção manufatureira de exportação, integrada às cadeias indústrias de valor, cuja capacidade produtiva subordinou-se a centros de decisão externos. Assim, o país asteca consolidou um tecido industrial dinamizado de fora para dentro, que inviabilizou a conformação de um departamento de bens de capital em bases nacionais, resultando em rápido processo de desindustrialização. Essa transformação estrutural das forças produtivas não pode ser explicada sem a redução da margem de manobra dessa economia diante dos constrangimentos derivados da crise da dívida externa, e, posteriormente, da implantação das políticas advindas do Consenso de Washington.

As regras de incorporação do México ao bloco econômico da América do Norte institucionalizadas com o TLCAN, consolidaram um padrão produtivo cuja essência se expressa nitidamente na indústria da maquila: produção ultraespecializada, que não estabelece vínculos substantivos com o restante do tecido produtivo, com alto conteúdo importado, baixo valor agregado doméstico, voltada para as necessidades do mercado externo, particularmente do vizinho do Norte, baseada em força de trabalho barata.

A integração transnacional do México resultado da modernização desde fora da indústria de exportação manufatureira possibilitou, de um lado, a criação de condições para a indústria estadunidense enfrentar seus concorrentes no mercado externo e no seu próprio mercado, assim como o aumento das margens de lucro derivado das novas possibilidades de maximização da geração e apropriação de valor por parte da ET. De outro lado, negou ao país asteca a conformação de um sistema econômico nacional como consequência do apagamento das articulações

necessárias à constituição de um sistema industrial, agregando graves constrangimentos para o avanço do processo de formação nacional.

Em síntese, os dinamismos da transnacionalização produtiva conduziram ao México por caminhos que encerraram as possibilidades de desenvolvimento, inviabilizando a construção de relativa autonomia diante do sistema econômico mundial. Em termos da relação centro-periferia, a integração do tecido produtivo mexicano às cadeias industriais de valor resultou na segmentação da atividade criativa e da atividade reprodutiva, desvinculando a indústria mexicana dos determinantes fundamentais da inovação. Desta forma, impediu-se a promoção das capacidades necessárias ao desenvolvimento das forças produtivas, aprofundando o hiato tecnológico gerador das assimetrias econômicas entre países desenvolvidos e periféricos, assim como a dependência em relação aos países centrais.

A conclusão primordial desta investigação é que a internacionalização produtiva contemporânea desencadeou a alteração dos condicionantes da industrialização a nível mundial, inviabilizando-a nas economias periféricas, assim como impossibilitou a existência dos sistemas econômicos nacionais no centro e na periferia, agudizando os problemas vinculados à capacidade das sociedades nacionais de controlar os fins e meios para impulsionar seu desenvolvimento. No caso do México, estes fenômenos se manifestam na transnacionalização e regressão das forças produtivas, impedindo a formação de uma base econômica capaz de atender as necessidades do país, assim como no seu rebaixamento na DIT. Finalmente, da presente pesquisa também se desprende a urgente necessidade de fortalecer as análises de caráter histórico-estruturais, ultrapassando os enfoques macroeconômicos, com vistas à compreensão dos dilemas que o momento atual coloca ao desenvolvimento da América Latina.

REFERÊNCIAS

- AGUILAR MONTEVERDE, Alonso. **Teoría y política del desarrollo latinoamericano**. México: UNAM, 1967.
- _____. El capitalismo del subdesarrollo: un capitalismo sin capital y sin perspectivas, Problemas del Desarrollo. **Revista Latinoamericana de Economía**, v. 2, n. 8, p. 21-74, 1971.
- _____. **Mercado interno y acumulación de capital**. México, D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Nuestro Tiempo, 1974.
- _____. **Política mexicana sobre inversiones extranjeras**. México, DF: Universidad Nacional Autónoma de México, Dirección General de Publicaciones, Instituto de Investigaciones Económicas, 1977.
- _____. Coloquio de La Habana: Encuentro sobre la deuda externa de América Latina y el Caribe. **Momento Económico**, México, n. 17-18, p. 3-4, 1985.
- _____. **Globalización y capitalismo**. Barcelona: Plaza & Janés, 2002.
- AGUILAR MONTEVERDE, Alonso; BERNAL SAHAGÚN, Víctor Manuel; GUILLÉN ROMO, Arturo; VIDAL, Gregorio. **El capital extranjero en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Nuestro Tiempo, 1986.
- AGUILAR MONTEVERDE, Alonso et al. **El México de hoy: sus grandes problemas y qué hacer frente a ellos**. México: Universidad Autónoma de Zacatecas, 2002.
- ANDREFF, Wladimir. **Multinacionais globais**. Bauru: EDUSC, 2000.
- ARÉVALO, Jorge Alberto López; MARZÁBAL, Óscar Rodil. Comercio intraindustrial e intrafirma en México, en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006). **Economía UNAM**, v. 5, n. 13, p. 86-112, 2008.
- AYALA, José. **Estado y desarrollo: La formación de la economía mexicana**. México: Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003.
- BAIRD, Peter; MCCAUGHAN, Ed. **Beyond the border: Mexico & the US today**. New York: NACLA, 1979.
- BAIRD, Peter; MCCAUGHAN, Ed. La internacionalización del capital y el trabajo en la industria maquiladora de México. In: SAHAGÚN, Víctor M. Bernal; CARRANZA, Bernardo Olmedo (Coords.). **Inversión extranjera directa e industrialización en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1986. p. 129-147.

BALDWIN, Richard E. **Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters**. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research – 2011a. (Working Paper n. 17716).

_____. **21st century regionalism: filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules**. Geneva: WTO, 2011b. p. 1-38. (Working Paper, n. 8).

_____. **Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going**. Fung Global Institute, 2012. (Working Paper FGI-2012-1).

BANCO DE MÉXICO. **Sistema de Información Económica**. Disponível em: <<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>>. Acesso em: 12 dez. 2021.

BANCO DO MÉXICO. Informe anual (vários anos). **Cuadernos de Información Oportuna**, vários números, 2003.

BANCO DO MÉXICO. **Informe anual 2003**. abr. 2004. Disponível em: <<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7BED15A1E3-8C6A-432D-BE55-3DAD8D754847%7D.pdf>>. Acesso em: 05 jan. 2022.

BANCO MUNDIAL. **World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains**. Washington, DC, 2020.

BANCO MUNDIAL. **Banco de dados**. Disponível em: <<https://databank.bancomundial.org/home.aspx>>. Acesso em: 11 fev. 2022.

BÁRCENA, Alicia. **La inversión extranjera directa em América Latina y el Caribe 2015**. Santiago de Chile: Comisión Económica para America Latina y el Caribe (CEPAL), 2016.

BASAVE, Jorge. **The rise of mexican multinationals in the 1990's and their evolution two decades later: Three cases studies**. Trabalho apresentado na 3.^a Conferência de Copenhagen – “Emerging Multinationals: Outward Investment from Emerging Economies”. Copenhagen: Denmark, 25-26 out. 2012.

BHATIA, Ujal Singh. The globalization of supply chains – policy challenges for developing countries. **Global Value Chains in a Changing World**, p. 313-328, 2013.

BENDESKY, León; DE LA GARZA, Enrique; MELGOZA, Javier; SALAS, Carlos. La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis. **Estudios Sociológicos**, v. 22, n. 65, p. 283-314, maio/ago. 2004.

BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. **Economia e Sociedade**, Campinas, SP, v. 4, n. 1, p. 11-20, 2016.

BENITO, Rey Romay. México: la necesidad de un plan nacional de recuperación y desarrollo industriales. In: MONTEVERDE, Alonso Aguilar; CRESTANI, Marcos; MARTÍNEZ, Gastón; SÁNCHEZ, Fernando Paz (Coords.). **¿Tiene México una política industrial?** México: UNAM, IIEc y CMES, 2010. p. 55-72.

BHATIA, Ujal Singh. The globalization of supply chains – policy challenges for developing countries. **Global Value Chains in a Changing World**, p. 313-328, 2013.

BIELSCHOWSKY, Ricardo; STUMPO, Giovanni. Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México. **Revista de la CEPAL**, v. 55, p. 139-164, 1995.

BUITELAAR, Rudolf; URRUTIA, Ruth; PADILLA, Ramón. Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva. **Cuadernos de La Cepal**, Santiago de Chile, n. 85, p. 169-175, 1999.

CALDERÓN HOFFMANN, Alvaro. **Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990**: panorama regional. Trabalho apresentado no Simpósio de Alto Nível sobre a Contribuição das Empresas Transnacionais para o Crescimento e o Desenvolvimento da América Latina e o Caribe. Santiago, 05-07 out. 1992. v. 1.

CALVA, José Luis. La economía mexicana en perspectiva. **Economía UNAM**, v. 1, n. 1, p. 63-85, 2004.

CALVA, José Luis. La economía mexicana en su laberinto neoliberal. **El trimestre Económico**, v. 86, n. 343, p. 579-622, 2019.

CALVA, José Luis (Coord.) et al. **Macroeconomía del crecimiento sostenido**. México, DF: Universidad Nacional Autónoma de México, 2007. v. 4.

CAMPOS, Fabio Antônio de. **A arte da conquista**: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992). 2009. 227 f. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, São Paulo, 2009.

CAMPOS, Fabio Antônio de; RODRIGUES, Fernando Henrique Lemos. Transnacionalização do capital e os limites ao desenvolvimento: um diálogo com Celso Furtado sobre a experiência brasileira (1956-1982). **História Econômica & História das Empresas**, São Paulo, v. 17, n. 2, p. 377-414, 2014.

CAMPOS, Fábio; VIEIRA, Carlos Cordovano; LIMA FILHO, Paulo Alves de; SAMPAIO JR., Plínio. Introdução à formação econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial. Marília: Lutas Anticapital, 2018.

CAMPOS, Rolando Cordera. **La "Gran Transformación" mexicana**: historia y desafíos. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2018.

CANO, Wilson. **Soberania e política econômica na América Latina**. São Paulo, SP: Editora Unesp: FAPESP: Unicamp, Instituto de Economia, 2000.

CAPDEVIELLE, Mario, Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México. In: CIMOLI, Mario (Ed.). **Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Banco Interamericano de Desarrollo, 2005a. p. 101-126

_____. Procesos de producción global: ¿ alternativa para el desarrollo mexicano? **Comercio Exterior**, v. 55, n. 7, p. 561-573, 2005b.

CÁRDENAS, Enrique. **La industrialización mexicana durante la Gran Depresión**. Cidade do México: El colegio de México, 1987.

_____. **La política económica en México, 1950-1994**. México: Fondo de Cultura Económica, 2003.

CARDERO, María Elena; AROCHE, Fidel. Cambio estructural comandado por apertura comercial. El caso de la economía mexicana. **Estudios Económicos**, México, v. 23, n. 2, p. 203-252, 2008.

CARLOTTO, Maria Caramez; PINTO, José Paulo Guedes. A divisão internacional do trabalho no século XXI: um estudo sobre o peso da propriedade intelectual na relação EUA-América Latina. **Carta Internacional**, v. 10, n. 3, p. 94-113, 2015.

CARMONA DE LA PEÑA, Fernando; MONTAÑO, Guillermo; CARRIÓN, Jorge; AGUILAR MONTEVERDE, Alonso. **El milagro mexicano**. México, DF: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Nuestro Tiempo, 1970.

CARRILLO, Jorge; HUALDE, Alfredo; QUINTERO, Cirila. Maquiladoras en México. Breve recorrido histórico. **Comercio Exterior**, v. 55, n. 1, p. 30-42, 2005.

CASAR, José T.; ROS, Jaime. Problemas estructurales de la industrialización en México. **Investigación Económica**, v. 42, n. 164, p. 153-186, 1983.

CECEÑA GÁMEZ, Joé Luis. Industrialización e inversion extranjera em el México posrevolucionario. In: SAHAGÚN, Víctor M. Bernal; CARRANZA, Bernardo Olmedo (Coords.). **Inversión extranjera directa e industrialización en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1986. p. 17-30.

CEPALSTAT. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. **Estadísticas e indicadores**. Disponible em:
<<https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es>>.
Acesso em: 12 jan. 2022.

CHANDLER JR., Alfred D. **Sacale and Scope: The Dynamics of industrial Capitalism**. Harvard: Harvard University Press, 1990.

CHANDLER, Alfred Dupont; MCCRAW, Thomas K. **Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1998.

CHARNOCK, Greig.; STAROSTA, Guido. **The new international division of labour: global transformation and uneven development**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2016.

CHÁVEZ RAMÍREZ, Paulina Irma. **Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1996.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHUMACERO, Antonio; SEPÚLVERA, Bernardo. **La inversión extranjera en México**. México: Fondo de Cultura Económica, 1973.

CIMOLI, Mario. **Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina**. Germany: University Library of Munich, 2005. (MPRA Paper 3832).

CIMOLI, Mario; CORIAT, Benjamin; PRIMI, Annalisa. **Intellectual property and industrial development: a critical assessment**. New York: IPD, 2008. (Working Paper, n. 178).

CLAVIJO, Fernando. Apertura económica y competitividad: la experiencia de México. In: CORDERA, R.; CABRERA, C. J. (Coords.). **El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México**. México, D.F: Fondo de Cultura Económica, Univ. Nacional Autónoma de México, 2008. p. 467-495.

CLAVIJO, Fernando; VALDIVIESO, Susana. Reformas estructurales y política macroeconómica. In: CLAVIJO, Fernando (Comp.). **Reformas económicas en México, 1983-1999**. México: Fondo de Cultura Económica, 2000. p. 13-155 .

CORDERA, Rolando; LOMELÍ, Leonardo. El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural (1982-2004). In: CORDERA, Rolando; CABRERA, Carlos Javier (Coords.). **El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México**. México: FCE-UNAM, 2008. p. 82-124.

CORIAT, Benjamin. **El taller y cronómetro**: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa. Cidade do México: Siglo Veintiuno, 1993.

_____. **El taller y el robot**: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica. Cidade do México: Siglo Veintiuno, 2000.

_____. O novo regime de propriedade intelectual e sua dimensão imperialista: implicações para as relações norte/sul. In: BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. **Desafios do crescimento**: instituições, investimentos, competitividade e tecnologia. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. p. 375-396.

CORREA, Gabriela. Integración en América del Norte: cinco años del TLCAN. In: VIDAL, Gregorio (Coord.). **México y la economía mundial**: análisis y perspectivas. México: Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa/Porrúa, 2001.

CORRÊA, Ludmila Macedo; PINTO, Eduardo Costa; CASTILHO, Marta dos Reis. Mapeamento dos padrões de atuação dos países nas Cadeias Globais de Valor e os ganhos em termos de mudança estrutural. **Economia e Sociedade**, v. 28, n. 1, p. 89-122, 2019.

COUTINHO, Luciano. A terceira revolução industrial e tecnológica. As grandes tendências das mudanças. **Economia e Sociedade**, v. 1, n. 1, p. 69-87, 1992.

_____. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: VELOSO, João Paulo dos Reis (Ed.). **Brasil: desafios de um país em transformação**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997. p. 81-106.

COUTINHO, Luciano; BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello. O desenvolvimento do capitalismo avançado e a reorganização da economia mundial no pós-guerra. **Estudos Cebrap**, v. 23, p. 5-31, 1980.

COX, Ronald W. Transnational Capital, the U.S. State and Latin American Trade Agreements. **Third World Quarterly**, v. 29, n. 8, p. 1527-1544, 2008.

COX, Ronald W.; WARTENBE, Michael. The Politics of Global Value Chains. In: KIGGINS, Ryan David. **The Political Economy of Robots**. Cham: Palgrave Macmillan, 2018. p. 17-40.

CROTTY, James. Rethinking Marxian Investment Theory: Keynes-Minsky Instability, Competitive Shifts, and Coerced Investment. *Revisão da Economia Política Radical*, v. 25, n. 1, p. 1-26, 1992. Disponível em: <<http://people.umass.edu/crotty/rrpe-mx-inv-1993.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2021.

_____. Slow Growth, Destructive Competition, and Low Road Labor Relations: A Keynes-Marx-Schumpeter Analysis of Neoliberal Globalization. **Journal of Economic Development**, Korea, v. 6, n. 2, p. 1-73, 2000. (PERI Working Paper Series, n. 6)

DABAT, Alejandro; LEAL, Paulo. Declinación de Estados Unidos: contexto histórico mundial. **Problemas del Desarrollo**, v. 44, n. 174, p. 61-88, jul./set. 2013.

DÁVALOS, Elisa. TLCAN filiales manufactureras estadounidenses y redes productivas en México 1999-2007. In: MINIAN, Isaac; DÁVALOS, Elisa (Coords.). **Redes globales y regionales de producción**. México: UNAM, 2012. p. 145-180.

DEARDORFF, Alan V. Fragmentation in simple trade models. **The North American Journal of Economics and Finance**, v. 12, n. 2, p. 121-137, jul. 2001.

DEDRIK, Jason; KRAEMER, Kenneth L.; LINDEN, Greg. Who Profits from Innovation in Global Chains?: A Study of the iPod and notebook PCs. Trabalho apresentado na Conferência "Industry Studies", Boston, MA, 1-2 maio 2008.

DE LA GARZA, Enrique. México: ¿desindustrialización o reconversión. In: BLANCO, José; GUEVARA NIEBLA, Gilberto (Coords.). **Universidad Nacional y Economía**. México: UNAM-CIIH/Miguel Ángel Porrúa, 1990.

_____. La manufactura en crisis y en la crisis. In: **La situación del trabajo en México**. México: Plaza y Valdes, 2012. p. 193-246.

DELOZIER, Benjamin; MONTOUT, Sylvie. New Trends in Globalization and the International Division of Labour: Consequences for Europe. **Cahiers Document de Travail de la DGTEP**, n. 2007/03, jun. 2007.

DE MARÍA, Mauricio; DOMÍNGUEZ VILLALOBOS, Lilia; BROWN GROSSMAN, Flor; SÁNCHEZ VARGAS, Armando. **El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada**. México: Universidad Iberoamericana/Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable, 2009.

DE PALACIOS, Alicia Puyana; ROMERO, José. **México: de la crisis de la deuda al estancamiento económico**. México: Colegio de México, 2009.

DEL VILLAR, Tania Molina; GUTIÉRREZ, Ricardo Zárate. **La industrialización orientada a la exportación: ¿Una estrategia de desarrollo para México?** México: UNAM-IIEc-Siglo XXI, 2009.

DÍAZ, Rafael. **América Latina y Caribe: la propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio**. Santiago do Chile: CEPAL, 2008.

DOS SANTOS, Theotonio. **Imperialismo y dependencia**. México, DF: Era, 1978.

_____. La corporação multinacional. In: **Problemas del subdesarrollo latinoamericano**. 6. ed. México: Nuestro Tiempo, 1982. p. 126-168.

DRAHOS, Peter; BRAITHWAITE, John. **Information feudalism: who owns the knowledge economy?** London: Earthscan, 2002.

DULCICH, Federico. Desarrollo y adopción de tecnología: ¿la nueva dicotomía de la división internacional del trabajo? **Cuadernos de Economía**, v. 37, n. 74, p. 315-352, 2018.

_____. Del ocaso al resurgimiento de la teoría del desarrollo económico. **Revista Tempo do Mundo**, n. 24, p. 435-467, 2020.

DUMÉNIL, Gérard; LEY, Dominique. **Crisis y salida de la crisis: orden y desorden neoliberales**. México, Fondo de Cultura Económica, 2007.

ESPÓSITO, Maurício. **A importância do capital internacional nas transformações da estrutura produtiva brasileira: da industrialização à desindustrialização**. 2016. 192 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2016.

_____. Industrialização brasileira, diversificação produtiva e consolidação da dependência externa: uma análise a partir da perspectiva da formação nacional. **História Econômica & História de Empresas**, v. 20, n. 2, p. 439-473, 2017.

ESTEVADEORDAL, Antoni; BLYDE, Juan; SUOMINEN, Kati. **As cadeias globais de valor são realmente globais: políticas para acelerar o acesso dos países às redes de produção internacionais**. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, v. 115, p. 6-25, abr./jun. 2013.

FAJNZYLBER, Fernando. **La industrialización trunca de América Latina**. México: Nueva Imagen, 1983.

_____. Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización". Santiago de Chile: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1990. (Cuadernos de La Cepal, n. 60).

FAJNZYLBBER, Fernando; TARRAGÓ, Trinidad Martínez. **Las empresas transnacionales**: su expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana. México, CONACYT-CIDE, 1975.

_____. **Las empresas transnacionales**: expansión a nivel mundial y proyecciones en la industria mexicana. México: Fondo de Cultura Económica, 1976.

FALCK, Melba. La experiencia de desarrollo en Japón en la posguerra. Relevancia para México. In: CALVA, J. Luis (Coord.). **Agenda para el desarrollo**. Desarrollo económico: estrategias exitosas. México: Porrúa/Universidad Nacional Autónoma de México/Cámara de Diputados, 2007. v. 2. p. 171-200.

FERNÁNDEZ, Victor Ramiro. Global Value Chains in Global Political Networks: Tool for development or neoliberal device? **Review of Radical Political Economy**, v. 47, n. 2, p. 209-230, 2014.

FERREIRA PRESSER, Mario. Resenha bibliográfica 3, Economia Mexicana. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 1, p. 297-310, abr. 1984. (primeiro livro sobre inversão estrangeira direta no processo de substituição de importações).

FITZSIMONS, Alejandro Luis; STAROSTA, Guido. Capital global, desenvolvimento desigual e diferença nacional: reflexões críticas sobre a especificidade da acumulação na América Latina. **Capital e Classe**, v. 42, n. 1, p. 109-132, 2018.

FLORES SALGADO, José. Algunas consideraciones sobre el financiamiento externo y la producción de bienes de capital. In: SAHAGÚN, Víctor M. Bernal; CARRANZA, Bernardo Olmedo (Coords.). **Inversión extranjera directa e industrialización en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1986. p. 49-61.

_____. **Cambio estructural e integración regional de la economía mexicana**: un estudio de desintegración industrial. México: UAM-Xochimilco/Juan Pablos, 2010a.

_____. Crecimiento económico e indicadores de bienestar social en México, 1950-2008. In: **Pensar el futuro de México**: Crecimiento y desarrollo económico de México. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana. 2010b. p. 61-90.

FRÖBEL, Folker; HEINRICHS, Jürgen; KREYE, Otto. **La nueva división internacional del trabajo**: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Madrid: Siglo XXI, 1980.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1963.

_____. **Economic development of Latin America**. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.

- _____. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- _____. **Prefacio à nova economia política**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- _____. **Análise do "modelo" brasileiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978a.
- _____. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978b.
- _____. **O Brasil pós-milagre**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981. v. 54.
- _____. Crise e transformação na economia mundial. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 14, n. 1, p. 177-190, 1984.
- _____. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1986.
- _____. **Brasil: a construção interrompida**. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992a.
- _____. O subdesenvolvimento revisitado. **Economia e Sociedade**, v. 1, n. 1, p. 5-19, 1992b.
- _____. **O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil**. 2. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- _____. **Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico estrutural**. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- _____. **A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos**. 4. ed. São Paulo, SP: Nacional, 2007.
- GADELHA, Carlos Augusto Grabois; NASCIMENTO, Marco Aurélio de Carvalho; BRAGA, Patrícia Seixas da Costa; CESARIO, Bernardo Bahia. Global technological transformations and asymmetries: Development strategy and structural challenges for the unified health system. **Ciência e Saúde Coletiva**, v. 23, n. 7, p. 2119-2132, 2018.
- GANUZA, Enrique; BARROS, Ricardo Paes de; VOS, Rob. Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdade. In: **Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90**. Buenos Aires: Eudeba, 2001. p. 79-116.
- GAZOL, Antonio. Diez años del tlcán: una visión al futuro. **Economía UNAM**, México, n. 3, p. 9-29, set./dez. 2004.
- _____. La apertura comercial veinte años despues. In: CORDERA, Rolando; CABRERA, Javier (Coords.). **El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México**. México: Fondo de Cultura Económica, 2008. p. 101-105. (Lecturas del Trimestre Económico, n. 99).
- _____. **Bloques econômicos**. México: Facultad de Economía, UNAM, 2009.

GEREFFI, Gary. **A commodity chains framework for analyzing global industries**. Institute of Development Studies, Duke University, 1999.

_____. A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. **Duke Journal of Comparative & International Law**, v. 24, p. 433-458, 2014.

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; KAPLINSKY, Raphael; STURGEON, Tim. Globalization, Value Chains and Development. **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3, p. 1-8, 2001.

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

GLYN, Andrew; HUGHES, Alan; LIPIETZ, A.; SINGH, Ajit. The rise and fall of the golden age. In: MARGLIN, Stephen; SCHOR, Juliet (Eds.). **The golden age of capitalism: Reinterpreting the postwar experience**. Oxford: Clarendon-Oxford UP, 1990. p. 39-125.

GONZÁLEZ ARÉVALO, Ana Luisa. **La desindustrialización en la manufactura mexicana**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 2010.

_____. Situación actual de la manufactura mexicana. In: **El desarrollo regional frente al cambio ambiental global y la transición hacia la sustentabilidad**. México: Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C, 2016.

GONZÁLEZ MARÍN, María Luisa. **La industria de bienes de capital en México**. México, DF: Universidad Nacional Autónoma de México, Dirección General de Publicaciones, Instituto de Investigaciones Económicas, Ediciones El Caballito, 1996.

_____. **La industrialización en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Miguel Ángel Porrúa, 2002.

GRACIDA, Elsa. La leyenda negra de los años setenta. In: ROMERO, María Eugenia (Coord.). **Fundamentos de la política económica en México 1920-2010**. México: Facultad de Economía, UNAM, 2012. p. 333-426.

GROSSMAN, Gene M.; ROSSI-HANSBERG, Esteban. Trading tasks: a simple theory of offshoring. **American Economic Review**, v. 98, p.1978-97, 2008.

GRUBEN, William C.; KISER, Sherry L. Nafta and maquiladoras: is the growth connected? **The Border Economy**, p. 22-24, jun. 2001.

GUILLÉN ROMO, Héctor. **Orígenes de la crisis en México 1940/1982**. México: Era, 1984.

_____. **México frente a la mundialización neoliberal**. México: Era, 2005.

_____. El modelo mexicano de desarrollo: balance y alternativas. In: LUIS CALVA, José (Coord.). **Agenda para el desarrollo**. México en el mundo: inserción eficiente. México: Porrúa/Universidad Nacional Autónoma de México/Cámara de Diputados, 2007. v. 3. p. 218-252.

_____. México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. **Revista Comércio Exterior**, Ciudad de México, v. 23, n. 4, p. 34-60, jul./ago. 2013.

_____. Bloques regionales y globalización de la economía. **Comercio Exterior**, v. 4, n. 5, p. 379-386, 1994.

_____. Integración, heterogeneidad estructural y empleo: El caso de México. Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa. **CADTM**, maio 2005. Disponível em: <http://www.cadtm.org/IMG/pdf/articulo_guilen_integracion.pdf>. Acesso em: 15 out. 2021.

_____. Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América Latina. In: CORREA, Eugenia; DENIZ, José; PALAZUELOS, Antonio (Eds.). **América Latina y desarrollo económico**. Madrid: Editorial Akal, 2008. p. 15-39.

_____. México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington. **Estudos Avançados**, v. 26, n. 75, p. 57-76, 2012.

GUTIÉRREZ-HACES, Teresa. La inversión extranjera en el TLCAN. **Economía ÑNAM**, México, v. 1, n. 3, p.30-52, 2004.

HADLER, João Paulo de Toledo Camargo. **Dependência e subdesenvolvimento: a transnacionalização do capital e a crise do desenvolvimento nacional em Celso Furtado**. 2009. 141 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas)-Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2009.

HAKIM, Peter. Brasil e México: duas maneiras de ser global. **Política Externa**, v. 10, n. 4, p. 90-105, 2002.

HARVEY, David. **17 contradições e o fim do capitalismo**. São Paulo: Boitempo, 2016.

HERNÁNDEZ, Diana López. Evolución de la economía mexicana en el periodo 1990-2017 y opciones de política para el crecimiento. **Revista Economía Informa**, México, n. 413, p. 16-31, nov./dez. 2018.

_____. 25 Años del TLCAN: evolución del sector manufacturero de exportación en México. **Economía Informa**, v. 421, p. 20-33, mar./abr. 2020.

HERNÁNDEZ, Enrique. Tendencias recientes del mercado laboral (2005-2015). **Revista de Economía Mexicana**, v. 1, n. 1, p. 87-139, 2016.

HILLARY, John. The Transatlantic Trade and Investment Partnership: A charter for deregulation, an attack on jobs, an end to democracy. **Seattle to Brussels Network**, 2014.

HILFERDING, Rudolf. **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

HOPKINS, Matt; LAZONICK, William. **Who Invests in the High-Tech Knowledge Base**. New York: Institute for New Economic Thinking, 2014. (Working Paper n. 6).

IBARRA, Carlos Alberto. México: la maquila, el desajuste monetario y el crecimiento impulsado por las exportaciones. **Revista Cepal**, n. 104, p. 199-215, 2011.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI). **Comunicado de prensa n. 305/20**, 16 de julio de 2020. Disponible em: <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/CenEconResDef2019_Nal.pdf>. Acceso em: 28 abr. 2022.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI). **Banco de Información Económica**. 2021a. Disponible em: <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>. Acceso em: 03 dez. 2021.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI). **Industria maquiladora de exportación, publicaciones electrónicas**. 2021b. Disponible em: <<https://www.inegi.org.mx/programas/indmaq/#Publicaciones>>. Acceso em: 12 fev. 2022.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI). **Industria maquiladora de exportación**. Disponible em: <<https://www.inegi.org.mx/programas/indmaq/>>. Acceso em: 12 fev. 2022.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI). **Tablero de indicadores económicos**. Disponible em: <<https://www.inegi.org.mx/app/tablero/default.html>>. Acceso em: 05 dez. 2021.

JAÉN JIMÉNEZ, Bernardo. Crisis estructural de la economía mexicana. In: FLORES SALGADO, José. (Coord.). **Pensar el futuro de México: crecimiento y desarrollo económico de México**. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana. 2010. p. 61-90.

JENKINS, Rhys. Divisions over the international division of labour. **Capital and Class**, v. 8, n. 1, p. 28-57, 1984.

KAPLINSKY, Raphael; FAROOKI, Masuma. What are the Implications for Global Value Chains when the Market Shifts from the North to the South?. **International Journal of Technological Learning, Innovation and Development**, v. 4, n. 1-3, p. 13-38, 2011.

KATZ, Jorge. **Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del “Consenso de Washington”, qué?** Red de Reestructuración y Competitividad. Santiago de Chile: Cepal, 2000.

LENIN, Vladimir Ilitch. **Imperialismo: la fase superior del capitalismo**. Barcelona: Taurus, 2012. (Serie Great Ideas 20).

LICHTESZTEJN, Samuel. **Inversión extranjera directa en México (1980-2011): aspectos cuantitativos y cualitativos**. Xalapa, Ver., México: Universidad Veracruzana, 2012.

LÓPEZ, Diana Rojas M. The dynamics of Mexico's exports in nafta. In: OBSERVATORIO COLOMBIANO DE TRATADOS COMERCIALES (OCTC). **Boletín n. 5**. Bogotá, Colombia: Fundación Universitaria “Los Libertadores”, jan./jun. 2019. p. 26-29.

LORÍA, Eduardo; CARVAJAL, Lidia. El efecto de la política cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras de México. **Investigación Económica**, México, v. 53, n. 204, p. 57-70, abr./jun. 1993.

LORÍA, Eduardo; SALAS, Emmanuel. Ciclos, crecimiento económico y crisis en México. **Estudios Económicos**, v. 29, n. 2, p. 131-161, 2014.

LUXEMBURGO, Rosa. **A acumulação do capital**. Rio de Janeiro: José Olympio, 2021.

MARTÍNEZ, Francisco; QUINTANA, Luis; VALENCIA, Rafael. Análisis macroeconómico de los efectos de la liberalización financiera y comercial sobre el crecimiento económico de México, 1988-2011. **Perfiles Latinoamericanos**, v. 23, n. 45, p. 79-104, 2015.

MEJÍA, Pablo; GUTIÉRREZ, Elías; FARÍAS, Claudia. La sincronización de los ciclos económicos de México y Estados Unidos. **Investigación Económica**, v. 45, n. 258, p. 15-45, 2006.

MEJÍA-REYES, Pablo; RENDÓN-ROJAS, Liliana; VERGARA-GONZÁLEZ, Reyna; AROCA, Patricio. International synchronization of the Mexican states business cycles: Explaining factors. **North American Journal of Economics and Finance**, v. 44, p. 278-288, 2018.

MEMEDOVIC, Olga; IAPADRE, Lelio. **Structural change in the world economy: main features and trends**. Vienna: Unido, 2010. p. 1-52. (Working Paper, n. 24/2009).

MENDIOLA, Gerardo. **México**: empresas maquiladoras de exportação nos anos noventa. Santiago de Chile: CEPAL, 1999. (Série Reformas Económicas, n. 49).

MENEZES, Henrique Zeferino de; BORGES, Luciana Correia; CARVALHO, Pedro Henrique Mota de. Regime Internacional de Propriedade Intelectual: imposição normativa estadunidense através das cláusulas TRIPS-plus. **Revista de Estudos Internacionais**, v. 6, p. 69-88, 2015.

MENEZES, Henrique Zeferino de; CARVALHO, Pedro Henrique Mota de. O Trans-Pacific Partnership Agreement na agenda de propriedade intelectual dos Estados Unidos. **Meridiano 47**, v. 16, p. 29-36, 2015.

MICHAUS, Martin. Propriedad intelectual en el tratado de libre comercio de América del Norte. XV Aniversario. **Jurídica – Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana**, n. 39, Sección de Previa, 2009.

MILBERG, William; WINKLER, Deborah. **Outsourcing economics: global value chains in capitalist development**. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

MINIAN, Isaac. Nuevas condicionantes internacionales de la industrialización. In: NAVARRETE, Jorge Eduardo (Coord.). **Miscelánea global: tareas internacionales de México**. México: CEIIH-UNAM (Prospectiva Global), 2008. p. 335-386.

MITTELMAN, James H. Rethinking the international division of labour in the context of globalisation. **Third World Quarterly**, v. 16, n. 2, p. 273-296, 1995.

MORALES, Raúl. El sector externo y la crisis económica actual en México: una perspectiva histórica. **Análisis Económico**, v. 4, n. 6, p. 227-321, 1985.

MORALES RAMÍREZ, Josefina; GUERRA BORGES, Alfredo; ASTORI, Danilo; FERREIRA, Paulo; VUSKOVIC, Pedro; CARRANZA, Julio; CARMONA DE LA PEÑA, Fernando; AGUILAR MONTEVERDE, Alonso. **La reestructuración mundial y América Latina**: perspectivas de la integración. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1994. Tomo 3.

MORENO-BRID, Juan Carlos. Desarrollo y macroeconomía: reflexiones a partir del caso mexicano. In: NU. CEPAL. **Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI**. Santiago: CEPAL, 2015. p. 385-409.

MORENO-BRID, Juan Carlos; BLECKER, Robert; SALAT, Isabel; SANCHEZ, Joaquín. Modernización del tlcán y sus implicaciones para el desarrollo de la economía mexicana. **Revista de Economía Mexicana**, México, n. 3, p. 249-298, 2018.

MORENO-BRID, Juan Carlos; GALINDO, Luis. Política macroeconómica de un 'milagro': el caso de Chile. In: CALVA, J. Luis (Coord.). **Agenda para el desarrollo: Desarrollo económico: estrategias exitosas**. México: Porrúa/Universidad Nacional Autónoma de México/Cámara de Diputados, 2007. v. 2. p. 2019-226.

MORENO-BRID, Juan Carlos; ROS, Jaime. México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica. **Revista de la CEPAL**, n. 84, p. 35,57, 2004.

MORENO-BRID, Juan Carlos; SANDOVAL, Jamel Kevin; VALVERDE, Ismael. **Tendencias y ciclos de la formación bruta de capital fijo y la actividad productiva en la economía mexicana, 1960-2015**. Cidade do México: Nações Unidas; CEPAL, 2016. (Série Estudos y Perspectivas, 170).

MORENO-BRID, Juan Carlos; SANTAMARÍA, Jesús; RIVAS VALDIVIA, Juan Carlos. Industrialization and economic growth in Mexico after NAFTA: the road travelled. **Development and Change**, v. 36, n. 6, p. 1095-1119, 2005.

MORENO-BRID, Juan Carlos; RIVAS, Juan; SANTAMARÍA, Jesús. **México: economic growth exports and industrial performance after nafta**. México: Cepal, 2005. (Série Estudos y Perspectivas, n. 42).

MORTIMORE, Michael; CALDERÓN HOFFMANN, Alvaro. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1999.

MORTIMORE, Michael; PERES NÚÑEZ, Wilson. La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe. **Revista de la CEPAL**, p. 37-59, 2001.

MOSTAFA, Joana. México: paradigma de dependência regional. In: CARDOSO JR., José Celso; ACIOLY, Luciana; MATIJASCIC, Milko (Org.). **Trajetórias recentes de desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionados (livro 2)**. Brasília, DF: IPEA, 2009. p. 87-124.

NASPLEDA, Federico Daniel. **Estrategias empresarias de las multinacionales participantes en los sectores industriales dinámicos en la posconvertibilidad, y en los sectores competitivos (2002-2011)**. 2019. Tese (Doutorado) – Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, Argentina, 2019.

NOLAN, Peter; ZHANG, Jing. Global Competition After the Financial Crisis. **New Left Review**, v. 64, p. 97-108, 2010.

NU. CEPAL. **Cincuenta años del pensamiento de la Cepal**: textos seleccionados. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1988.

NU. CEPAL. Subsede de México. **México**: la industria maquiladora. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1996. (Serie Estudios e Informes de la CEPAL, n. 95).

NU. CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2000.

NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2002**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2003.

NU. CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2006.

NU. CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2006**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2007.

NU. CEPAL. **Evolución de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana durante 2000-2006**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2008.

NU. CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2011.

NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2017**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.

NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2018**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2019**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

NU. CEPAL. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2020**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2021.

OCAMPO, José Antonio. NU. CEPAL. **Globalización y desarrollo**. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2002.

OCAMPO, José Antonio; PARRA, María Angela. **The Dual Divergence: Growth Successes and Collapses in the Developing World Since 1980**. Nova York, NY: Nações Unidas, DESA, 2006. (Working Paper, n. 24).

OLMEDO CARRANZA, Raul. Inversiones extranjeras tecnologia e industria manufacturera em México. In: SAHAGÚN, Víctor M. Bernal; CARRANZA, Bernardo Olmedo (Coord.). **Inversión extranjera directa e industrialización en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1986. p. 31-37.

OROZCO MORALES, Roberto C.; PADILLA PÉREZ, Ramón; ROMERO RAMÍREZ, Víctor A. **Análisis del comercio exterior intrarregional entre el Canadá, los Estados Unidos y México: ¿quién ha obtenido los mayores beneficios comerciales en términos de valor agregado?**. Cidade do México: CEPAL, 2021. (Série Estudios y Perspectivas, n. 195).

PADILLA, Ramón; CORDERO, Martha; HERNÁNDEZ, René; ROMERO, Indira. Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial. México, DF: Naciones Unidas, 2008. (Série Estudios y perspectivas, n. 95).

PAREYRA, Adrián; ROZO, Carlos A. El Laberinto de la inversión en la apertura comercial y financiera mexicana. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, Departamento de Producción Económica, 2019. (DPE Documento de Trabajo n. 10).

PETERS, Enrique. **La economía de la polarización: teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas 1988-1996**. México City: Editorial Jus/Universidad Nacional Autónoma de México, 1997.

_____. A estratégia de liberalização do México, 10 anos depois: resultados e alternativas. **Journal of Economic Issues**, v. 32, n. 2, p. 351-363, 1998.

_____. **La inversión extranjera en México**. Santiago de Chile: CEPAL, 2000. (Série Desarrollo Productivo n. 80).

_____. Da industrialização orientada para a exportação para a industrialização orientada para a importação: mudanças no setor manufatureiro do México, 1988-1994. In: OTERO, Gerardo (Org.). **Neoliberalismo revisitado**. New York: Routledge, 2018. p. 63-83.

PETERS, Enrique Dussel; PALIZA, Luis Miguel Galindo; DÍAZ, Eduardo Loria. **Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y de proceso de integración regional en México durante los noventa: una perspectiva macro, meso y micro**. México: FE-UNAM, BID-INTAL, Plaza y Valdés, 2003.

PRADO JÚNIOR, Caio (1970). **História econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 2008.

_____. **História e desenvolvimento: a contribuição da historiografia para a teoria e prática do desenvolvimento brasileiro**. São Paulo: Boitempo, 2021.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). **Informe sobre desarrollo humano 2000**. New York: Mundi-Prensa, 2000.

RIVERA RÍOS, Miguel Ángel. **El nuevo capitalismo mexicano**: el proceso de reestructuración, 1983-1989. México: Era, 1992. (Colección Problemas de México)

ROMERO, José. Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México: 1940-2011. **Investigación Económica**, v. 71, n. 282, p. 109-147, 2012.

ROS, Jaime. El debate sobre industrialización: el caso de México. In: NU. CEPAL. DIVISÃO CONJUNTA CEPAL/ONUDI DE INDUSTRIA Y TECNOLOGÍA. Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina. **Cuadernos de La Cepal**, Santiago de Chile, n. 63, p. 119-172, 1990.

ROS, Jaime; BOUILLON, César. La liberalización de la balanza de pagos en México: efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza. In: GANUZA, Enrique; BARROS, Ricardo Paes de; VOS, Rob. **Liberalización, desigualdad y pobreza**: América Latina y el Caribe en los 90. Buenos Aires: Eudeba, 2001. p. 715-763.

ROS, Jaime; MORENO-BRID, Juan Carlos. **Development and growth in the Mexican economy**: a historical perspective. Oxford: Oxford University Press, 2009.

ROZO, Carlos A. Apertura, tratados de libre comercio y expectativas frustradas de crecimiento. In: GUERRA-BORGES, Alfredo (Coord.). **Fin de época, De la Integración Regional al Regionalismo Estratégico**. México: Siglo XXI Editores, 2009.

SAHAGÚN, Víctor M. Bernal; CARRANZA, Bernardo Olmedo (Ed.). **Inversión extranjera directa e industrialización en México**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1986.

SAMPAIO JUNIOR, Plinio Soares de Arruda. **Entre a nação e a barbárie**: uma leitura das contribuições de Caio Prado Jr., Florestan Fernandes e Celso Furtado a crítica do capitalismo dependente. 1997. 295 f. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1997.

_____. Os impasses da formação nacional. In: FIORI, Jose Luis (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petropolis: Vozes, 1999. p. 415-449.

_____. Globalização e reversão neocolonial: o impasse brasileiro. In: HOYOS VÁSQUEZ, Guillermo. **Filosofía y teorías políticas entre la crítica y la utopía**. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 2007. p. 143-156.

_____. **Crise econômica mundial e tendências da divisão internacional do trabalho**: notas preliminares. Campinas-SP, 2015. (Mimeo).

SÁNCHEZ-JUÁREZ, Isaac. Ciclos económicos en México: identificación, profundidad y duración. **Economía UNAM**, v. 16, n. 47, p. 93-108, 2019.

SÁNCHEZ-JUÁREZ, Isaac; GARCIA-ALMADA, Rosa. Dívida pública, investimento público e crescimento econômico no México. **International Journal of Financial Studies**, v. 4, n. 2, p. 6, 2016.

SARABIA, Arturo Antón. El ciclo económico en México: características y perspectivas: realidad, datos y espacio. **Revista Internacional de Estadística y Geografía**, v. 2, n. 2, p. 32-49, 2011.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Comisión Nacional De Inversiones Extranjeras. **Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México**: enero a diciembre de 2020. Disponível em: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/619545/Informe_Congreso-2020-4T.pdf>. Acesso em: 03 dez. 2021.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Comisión Nacional De Inversiones Extranjeras. **Estadística oficial de los flujos de IED hacia México**. Disponível em: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>. Acesso em: 03 dez. 2021.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. **Información estadística de la Inversión Extranjera Directa**. Disponível em: <<https://www.datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>>. Acesso em: 03 dez. 2021.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE). **Carpeta de Información Estadística de Indicadores Relacionados con la IED**. Disponível em: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>. Acesso em: 03 dez. 2021.

SERFATI, Claude. Financial Dimensions of Transnational Corporations, Global Value Chain and Technological Innovation. **Journal of Innovation Economics**, v. 2, p. 35-61, 2008.

SOSA, Sergio. **Ensayos sobre macroeconomía mexicana**. México: Tlaxcallan, 2008.

SRITHONGRUNG, Arwiphawee; SÁNCHEZ-JUÁREZ, Isaac. Políticas fiscais e crescimento econômico subnacional no México. **International Journal of Economics and Financial Issues**, v. 5, n. 1, p. 11-22, 2015.

STAROSTA, Guido. The outsourcing of manufacturing and the rise of giant global contractors: a Marxian approach to some recent transformations of global value chains. **New Political Economy**, v. 15, n. 4, p. 543-563, dez. 2010.

_____. Revisiting the New International Division of Labour Thesis. In: CHARNOCK, Greig.; STAROSTA, Guido (Eds.). **The New International Cadenas Globales de Valor Division of Labour**. Londres: Palgrave, 2016. p. 79-103.

STRACHMAN, Eduardo; AVELLAR, Ana Paula M. Estratégias, desenvolvimento tecnológico e inovação no setor de bens de capital, no Brasil. **Ensaio FEE**, v. 29, n. 1, p. 237-266, 2008.

STURGEON, Thimoty J. De cadenas de mercancías (commodities) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. **EUTOPIA - Revista de Desarrollo Económico Territorial**, n. 2, p. 11-38, 2011.

SUNKEL, Osvaldo. Capitalismo transnacional y desintegración nacional en la América Latina. **El trimestre económico**, v. 38, n. 150(2), p. 571-628, 1971.

TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**: ensaios sobre economia brasileira. Rio de Janeiro: Zahar, 1972. (Série Biblioteca de Ciências Sociais).

TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José L. **Poder e dinheiro, uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997.

TAYLOR, Lance; VOS, Rob. Liberalización de la balanza de pagos en América Latina. Efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza. In: GANUZA, Enrique; BARROS, Ricardo Paes de; VOS, Rob. **Liberalización, desigualdad y pobreza**: América Latina y el Caribe en los 90. eudeba, Buenos Aires, 2001. p. 15-75.

TEECE, David. Reflections on “Profiting from Innovation”. **Research Policy**, v. 35, p. 1131-1146, 2006.

TORRES, Miguel. **Fernando Fajnzylber**: una visión renovadora del desarrollo en América Latina. Santiago de Chile: Cepal, 2006.

UNCTAD. **World Investment Report**. Naciones Unidas. New York, Ginebra, 2002. Disponible em: <<https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2002>>. Acesso em: 14 jan. 2022.

UNCTAD. **Trade and Development Report**. 2004a. Disponible em: <www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid>. Acesso em: 14 jan. 2022.

UNCTAD. **FDI database**. 2004b. Disponible em: <<http://stats.UNCTAD.org/fdi/eng/ReportFolders>>. Acesso em: 14 jan. 2022.

UNCTAD. **Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs**. 2013a. Disponible em: <https://unctad.org/system/files/official-document/unctad_oecd_wto_2013d1_en.pdf>. Acesso em: 14 jan. 2022.

UNCTAD. **Informe sobre las inversiones en el mundo 2013**. Ginebra: UNCTAD, 2013b. Disponible em: <https://unctad.org/es/system/files/official-document/wir2013overview_es.pdf>. Acesso em: 14 jan. 2022.

UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. **World Investment Report 2020**. International Production Beyond the Pandemic, Ginebra, 2020a. Disponible em: <<https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>>. Acesso em: 14 jan. 2022.

VARGAS, Lucinda. The binational importance of the maquiladora industry. **Southwest Economy**, v. 6, p. 1-5, nov./dez. 1999.

VÁZQUEZ LÓPEZ, Raúl. Consecuencias de la expansión de los sistemas integrados de producción para el desarrollo económico de México a partir de la década de 1980. In: **Crecimiento y desarrollo económico de México**. México, DF: Universidad Autónoma Metropolitana, 2010. p. 113-136.

VÁZQUEZ, Eugenia Correa; BONIFAZ, Gregorio Vidal. Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México. **Ekonomiaz: Revista vasca de economía**, v. 55, p. 258-283, 2004.

VEGA, Maria Carmen Gómez. El desarrollo de la industria de la maquila en México. **Problemas del Desarrollo**, v. 35, n. 138, p.57-83, 2004.

VERNON, Raymond. **El dilema del desarrollo económico de México**. Papeles representados por los sectores público y privado, Diana, México, 1970.

VIDAL, Gregorio. Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo en México. In: **México y la economía mundial: análisis y perspectivas**. México: Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa/Porrúa, 2001.

VILLANUEVA, Miguel Heras; CHIÑAS, Carlos Gómez. Industrialización y crecimiento en México: clásicos, estructuralismo y neoestructuralismo. **Análisis Económico**, v. 29, n. 72, p. 127-153, 2014.

VILLARREAL, Cuauhtémoc Calderón. Crisis y ciclos económicos de México de 1896 al 2010: un análisis espectral. **Argumentos**, v. 25, n. 70, p. 105-128, 2012.

VILLARREAL, Cuauhtémoc Calderón; BIELMA, Leticia Hernández. Integración económica, crisis económicas y ciclos económicos en México. **Contaduría y Administración**, v. 62, n. 1, p. 64-68, 2017.

VILLARREAL, René. **Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)**. México: Fondo de Cultura Económica, 2000.

VILLEGAS, Paulo Humberto Leal. Análisis de los cambios en la estructura industrial de México ante la apertura comercial (1982-2012). **Heterodoxus, revista de investigación y análisis económico**, Facultad de Economía, UNAM, v. 1, n. 1, p. 9-30, ago./out. 2014.

_____. Análisis de los cambios en la estructura industrial de México ante la apertura comercial (1982-2012). **Heterodoxus**, v. 1, n. 1, p. 9-30, 2014.

WIECHERS, Jorge Ludlow; DE LA ROSA MENDOZA, Juan Ramiro. Las exportaciones de maquila en México y el vínculo con las importaciones de EUA. **Análisis Económico**, v. 24, n. 55, p. 155-177, 2009.

WILSON, Patricia. **Exports and Local Development: Mexico's New Maquiladoras**. Austin, TX: University of Texas, Austin Press, 1992.

WORLD BANK. **Doing business 2013: smarter regulations for small and medium-size enterprises**. Washington, DC: Banco Mundial, 2013.

ZÁRATE GUTIERREZ, Ricardo. **El cambio estructural y la industria de bienes de capital em México, 1982-1998**. México: Tesina, UAM-Xochimilco, 2001.

ZYSMAN, John et al. **Escape from the commodity trap**: will the production transformation sustain productivity, growth and jobs? Luxemburgo: Publications Office of the European Union, 2014.

ZOLBERG, Aristide R. The Next Waves: Migration Theory for a Changing World. **International Migration Review**, v. 23, n. 3, p. 403-430, 1989.

APÊNDICE ESTATÍSTICO

Tabela A.1 - Exportações totais, petroleiras e manufatureiras do México – 1993-2019

Ano	Exportações (US\$ milhões)		
	Exportações Totais	Exportações Petroleiras	Exportações Manufatureiras
1993	51.885,97	7.684,98	41.103,27
1994	60.882,20	7.619,48	49.843,23
1995	79.541,55	8.637,82	65.794,85
1996	95.999,74	11.816,91	79.622,77
1997	110.431,50	11.455,44	94.075,78
1998	117.539,29	7.295,77	105.474,40
1999	136.361,82	9.959,48	121.543,36
2000	166.120,74	16.124,31	144.747,58
2001	158.779,73	13.190,96	140.767,21
2002	161.045,98	14.823,46	141.659,38
2003	164.766,44	18.597,23	140.650,31
2004	187.998,56	23.663,08	157.768,21
2005	214.232,96	31.888,57	175.195,59
2006	249.925,14	39.016,85	202.751,84
2007	271.875,31	43.013,84	219.709,42
2008	291.342,60	50.635,37	230.881,58
2009	229.703,55	30.831,26	189.698,48
2010	298.473,15	41.693,29	245.745,43
2011	349.433,39	56.443,35	278.617,13
2012	370.769,89	52.955,55	301.993,64
2013	380.015,05	49.481,47	314.517,11
2014	396.913,63	42.369,28	337.148,57
2015	380.556,09	23.099,61	339.826,15
2016	373.953,61	18.824,79	335.915,67
2017	409.432,58	23.725,16	364.280,39
2018	450.712,73	30.629,35	397.343,81
2019	460.603,70	25.793,88	410.788,66

Fonte: INEGI, Banco de Indicadores e painel de indicadores econômicos do setor externo.

Tabela A.2 - Taxa de crescimento do total de exportações manufatureiras e do PIB do México – 1995-2019

Ano	Taxa de crescimento (%)	
	Exportações (com maquila)	PIB
1995	32,00	-6,29
1996	21,02	6,77
1997	18,15	6,85
1998	12,12	5,16
1999	15,23	2,75
2000	19,09	4,94
2001	-2,75	-0,40
2002	0,63	-0,04
2003	-0,71	1,45
2004	12,17	3,92
2005	11,05	2,31
2006	15,73	4,50
2007	8,36	2,29
2008	5,08	1,14
2009	-17,84	-5,29
2010	46,87	5,12
2011	8,39	3,66
2012	4,15	3,64
2013	7,20	1,35
2014	0,79	2,85
2015	-1,15	3,29
2016	8,44	2,63
2017	9,08	2,11
2018	3,38	2,19
2019	3,38	-0,19

Fonte: INEGI, Banco de informação econômica (setor externo e contas nacionais)

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.3 - Saldo do balanço comercial da indústria manufatureira do México – 1993-2019

Ano	Saldo (US\$ milhões)
1993	-19.064,53
1994	-23.289,70
1995	-990,48
1996	-1.733,87
1997	-6.620,77
1998	-10.380,97
1999	-10.579,97
2000	-17.799,00
2001	-12.465,07
2002	-14.139,43
2003	-14.833,83
2004	-20.462,23
2005	-22.771,39
2006	-24.711,54
2007	-26.198,13
2008	-28.353,70
2009	-14.801,84
2010	-14.476,33
2011	-14.729,47
2012	-12.774,62
2013	-12.099,58
2014	-7.685,84
2015	-9.823,75
2016	-7.002,63
2017	-459,45
2018	2.012,55
2019	18.148,63

Fonte: INEGI, Banco de informação econômica (balanço comercial da indústria manufatureira).

Tabela A.4 - Importações e exportações por tipo de bem para anos selecionados

Ano	Tipo de bem (US\$ milhões)		
	Bens de consumo	Bens de uso intermediário	Bens de capital
Importações			
1991	5.834,29	35.544,74	8.587,53
1994	9.510,45	56.513,74	13.321,72
2012	54.272,42	277.911,08	38.568,06
2019	61.158,42	352.847,41	41.235,76
Exportações			
1991	10.501,20	27.966,10	4.220,30
1994	17.278,68	34.740,82	8.862,70
2012	89.241,96	190.263,16	91.264,77
2019	121.268,77	190.576,84	148.758,09

Fonte: INEGI, Banco de informação econômica; cifras revisadas a partir de 2021/1. Disponível em: <<https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#bodydataExplorer>>.

Tabela A.5 - Participação das exportações manufatureiras em relação ao total de exportações do México para períodos selecionados

Período	%
1980-1982	16,55
1995-2000	86,14
2004-2009	82,79
2013-2019	89,49
1995-2019	83,62

Fonte: INEGI, Painel de indicadores econômicos e balanço comercial da indústria manufatureira.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.6 - Importações de EUA e Canadá, assim como da China em relação ao total de importações do México – 2000-2019

Ano	Importações (US\$ milhões)	
	EUA e Canadá	China
2000	75,41	1,65
2001	70,07	2,39
2002	65,83	3,72
2003	64,19	5,51
2004	59,02	7,30
2005	56,22	7,98
2006	53,77	9,54
2007	52,29	10,55
2008	52,10	11,24
2009	51,09	13,88
2010	50,95	15,13
2011	52,45	14,89
2012	52,60	15,36
2013	51,71	16,09
2014	51,33	16,56
2015	49,78	17,71
2016	48,86	17,96
2017	48,61	17,64
2018	48,80	17,99
2019	47,35	18,24

Fonte: INEGI, Banco de informação estatística.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.7 - Exportação para EUA em relação ao total de exportações do México – 1993-2019

Ano	Exportação para EUA (%)
1993	82,70
1994	84,78
1995	64,90
2000	88,73
2001	88,53
2002	88,11
2003	87,57
2004	87,51
2005	85,68
2006	84,75
2007	82,07
2008	87,53
2009	80,58
2010	79,97
2011	78,53
2012	77,63
2013	91,41
2014	80,21
2015	81,16
2016	80,91
2017	79,83
2018	79,49
2019	80,50

Fonte: INEGI, Banco de informação econômica.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.8 - Participação das exportações automotrizes, e das manufatureiras e automotrizes para os EUA, em relação ao total de exportações do México, anos selecionados

Ano	Participação das exportações em relação ao total (em %)		
	Automotrizes	Manufatureiras para os EUA	Automotrizes para EUA
1994	25,52	86,76	21,24
2007	25,54	83,01	21,26
2013	31,09	80,72	25,70
2019	35,97	83,07	29,90

Fonte: BANXICO, Sistema de informação econômica.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.9 - Distribuição de fluxos anuais de IED no México por subsetor por ordem de importância para períodos escolhidos

Subsetor	Período (%)	
	1999-2007	2011-2018
336 Fabricação de equipamento de transporte	21,65	30,42
325 Indústria química	14,76	11,39
334 Fabricação de equipamento de computação, comunicação, medição e de outros equipamentos, componentes e acessórios eletrônicos	10,75	6,62
312 Indústria de bebidas e de tabaco	9,17	21,18
331 Indústrias metálicas básicas	8,52	4,09
335 Fabricação de acessórios, aparatos elétricos e equipamento de geração de energia elétrica	5,93	3,23
333 Fabricação de máquinas e equipamento	4,68	3,47
326 Indústria de plástico e de borracha	2,43	5,22
311 Indústria alimentícia	8,49	4,55
Total	86,38	90,15

Fonte: Secretaria de Economia, Dados Abertos, Investimento Estrangeiro Direto.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.10 - Fluxos anuais de IED do México –
1980-2019

Ano	Fluxo anual IED (US\$ milhões)
1980	1.622,60
1981	1.701,10
1982	626,50
1983	683,70
1984	1.429,80
1985	1.729,00
1986	2.424,20
1987	3.877,20
1988	3.157,10
1989	2.499,70
1990	3.722,40
1991	3.565,00
1992	3.599,60
1993	4.900,70
1994*	10.646,90
1995*	8.374,60
1996*	7.847,90
1997*	12.145,60
1998*	8.373,50
1999	13.960,31
2000	18.248,70
2001	30.057,15
2002	24.100,18
2003	18.270,75
2004	25.032,21
2005	26.058,68
2006	21.249,34
2007	32.484,37
2008	29.532,69
2009	17.854,90
2010	27.193,31
2011	25.581,05
2012	21.748,87
2013	48.244,26
2014	30.525,14
2015	35.517,27
2016	31.172,92
2017	34.282,13
2018	33.943,57
2019	34.268,64

Fonte: Secretaria de Economía. Inversión
Estrangeira Direta, "Carpetas_ied_2021 3T".

Tabela A.11 - Taxa de crescimento do PIB e das exportações do México – 1995-2019

Ano	Taxa de crescimento (%)	
	PIB	Exportações
1995	-6,29	32,00
1996	6,77	21,02
1997	6,85	18,15
1998	5,16	12,12
1999	2,75	15,23
2000	4,94	19,09
2001	-0,40	-2,75
2002	-0,04	0,63
2003	1,45	-0,71
2004	3,92	12,17
2005	2,31	11,05
2006	4,50	15,73
2007	2,29	8,36
2008	1,14	5,08
2009	-5,29	-17,84
2010	5,12	46,87
2011	3,66	8,39
2012	3,64	4,15
2013	1,35	7,20
2014	2,85	0,79
2015	3,29	-1,15
2016	2,63	8,44
2017	2,11	9,08
2018	2,19	3,38
2019	-0,19	3,38

Fonte: INEGI, Banco de Indicadores e painel de indicadores econômicos do setor externo.

Nota: Dados trabalhados pela autora.

Tabela A.12 - Distribuição dos fluxos anuais de IED segundo tipo de investimento do México - 1999-2008

Tipo de Investimento	Fluxo de IED anual (US\$ milhões)									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Novos investimentos	6.606,92	8.704,33	23.110,77	15.638,66	8.918,29	14.733,86	14.274,21	6.985,44	18.117,83	13.083,69
Reinvestimento de utilidades	2.367,17	3.906,77	3.900,08	2.592,76	2.257,28	2.821,17	4.408,85	8.102,92	8.509,98	9.328,89
Contas entre companhias	4.986,21	5.637,61	3.046,30	5.868,76	7.095,18	7.477,17	7.375,62	6.160,98	5.856,56	7.120,11
Total geral	13.960,31	18.248,70	30.057,15	24.100,18	18.270,75	25.032,21	26.058,68	21.249,34	32.484,37	29.532,69

Tipo de Investimento	Fluxo de IED anual (US\$ milhões)										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Novos investimentos	11.013,33	15.640,29	9.649,01	4.324,27	22.027,56	6.049,65	13.355,89	10.987,80	11.955,84	11.313,45	13.254,46
Reinvestimento de utilidades	5.365,22	5.305,82	10.755,00	10.635,47	18.397,49	18.012,88	11.947,80	10.649,51	11.953,02	13.257,18	18.024,97
Contas entre companhias	1.476,35	6.247,21	5.177,04	6.789,12	7.819,21	6.462,61	10.213,58	9.535,61	10.373,27	9.372,94	2.989,21
Total geral	17.854,90	27.193,31	25.581,05	21.748,87	48.244,26	30.525,14	35.517,27	31.172,92	34.282,13	33.943,57	34.268,64

Fonte: Secretaria de Economia, Investimento Estrangeiro Direto, "Carpeta_ied_2021 3T".

Tabela A.13 - IED como percentual do PIB do México –
1996-2019

Ano	%
1996	2,24
1997	2,56
1998	2,42
1999	2,32
2000	2,58
2001	3,97
2002	3,12
2003	2,50
2004	3,20
2005	2,97
2006	2,18
2007	3,09
2008	2,66
2009	1,98
2010	2,57
2011	2,17
2012	1,81
2013	3,78
2014	2,32
2015	3,03
2016	2,88
2017	2,95
2018	2,76
2019	2,70

Fonte: Secretaria de Economía, com base nos dados da UNCTAD, "Carpetas_ied_2021 3T".

Tabela A.14 - Distribuição dos fluxos anuais de IED do setor manufatureiro do México, e sua média do total, segundo intensidade tecnológica – 1999-2019

	Distribuição dos fluxos anuais de IED (%)										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Baixa	23,50	31,60	18,15	41,26	45,44	18,89	25,56	24,33	16,50	22,33	27,79
Média e baixa	9,42	8,47	13,10	8,96	6,30	12,44	26,60	12,87	32,72	19,02	13,74
Média e alta	47,22	49,08	68,57	36,44	38,97	60,22	36,99	48,78	35,45	44,76	33,79
Alta	19,86	10,85	0,18	13,34	9,29	8,44	10,86	14,01	15,33	13,89	24,68

	Distribuição dos fluxos anuais de IED (%)										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média Total
Baixa	55,70	30,09	8,29	57,10	27,16	20,33	21,68	18,17	12,50	21,87	27,06
Média e baixa	4,70	15,33	15,80	9,90	11,65	21,41	11,19	14,63	22,90	10,94	14,39
Média e alta	24,90	46,25	60,31	25,13	53,08	54,87	46,29	64,60	54,23	60,17	47,15
Alta	14,70	8,33	15,60	7,87	8,11	3,39	20,84	2,60	10,36	7,03	11,41

Fonte: Secretaria de Economia, Dados abertos, Investimento Estrangeiro Direto.

Notas: 1) Dados trabalhados pela autora.

2) A classificação de intensidade tecnológica foi realizada pela autora seguindo a classificação da OCDE.

Tabela A.15 - Distribuição dos fluxos anuais de IED do México por ramo manufatureiro segundo ordem de importância de participação, classificados por intensidade tecnológica – 1999-2019

Intensidade tecnológica	Ramo do setor manufatureiro	%
Alta-média	3363 Fabricação de partes para veículos automotores	15,15
Baixa	3121 Indústria de bebidas	12,60
Alta-média	3361 Fabricação de automóveis e caminhões	8,18
Alta-média	3256 Fabricação de sabão, produtos de limpeza e preparações para perfumaria	4,50
Alta	3254 Fabricação de produtos farmacêuticos	3,16
Média-baixa	3312 Fabricação de produtos de ferro e aço	2,81
Média-baixa	3261 Fabricação de produtos de plástico	2,40
Alta-média	3359 Fabricação de outros equipamentos e acessórios elétricos	2,34
Alta-média	3251 Fabricação de produtos químicos básicos	2,08
Alta-média	3344 Fabricação de componentes eletrônicos	2,00
Média-baixa	3311 Indústria básica do ferro e do aço	2,00
Baixa	3113 Elaboração de açúcares, chocolates, doces e similares	1,95
Alta	3342 Fabricação de equipamento de comunicação	1,80
Baixa	3399 Outras indústrias manufatureiras	1,69
Média-baixa	3262 Fabricação de produtos de borracha	1,67
Alta	3341 Fabricação de computadores e equipamento periférico	1,67
Alta	3343 Fabricação de equipamento de áudio e de vídeo	1,63
Baixa	3119 Outras indústrias de alimentos	1,31
Média-baixa	3272 Fabricação de vidro e produtos de vidro	1,19
Alta-média	3255 Fabricação de pinturas e adesivos	1,16
Alta	3364 Fabricação de equipamento aeroespacial	1,15
Alta-média	3352 Fabricação de aparelhos elétricos de uso doméstico	0,97
Média-baixa	3329 Fabricação de outros produtos metálicos	0,92
Baixa	3115 Elaboração de produtos lácteos	0,85
Baixa	3221 Fabricação de polpa, papel e papelão	0,84
Baixa	3222 Fabricação de produtos de papelão e papel	0,80
Alta-média	3336 Fabricação de motores de combustão interna, turbinas e transmissões	0,79
Alta	3345 Fabricação de instrumentos de medição, controle, navegação, e equipamento médico eletrônico	0,75
Total		78,37

Fonte: Secretaria de Economia, Dados abertos, Investimento Estrangeiro Direto.

Notas: 1) Dados trabalhados pela autora.

2) A classificação de intensidade tecnológica foi realizada pela autora seguindo a classificação da OCDE.

Tabela A.16 - Distribuição dos fluxos anuais de IED do México por ramo manufatureiro selecionado segundo ordem de importância de participação, classificados por intensidade tecnológica – 1997-2007 e 2009-2018

Intensidade Tecnológica	Ramo manufatureiro	%
1997-2007		
Alta-média	3363 Fabricação de partes para veículos automotores	14,92
Alta-média	3361 Fabricação de automóveis e caminhões	5,58
Alta-média	3256 Fabricação de sabão, produtos de limpeza e preparações para perfumaria	9,15
Baixa	3121 Indústria de bebidas	7,51
Total		42,58
2009-2018		
Baixa	3121 Indústria de bebidas	20,68
Alta-média	3363 Fabricação de partes para veículos automotores	15,52
Alta-média	3361 Fabricação de automóveis e caminhões	13,43
Alto	3254 Fabricação de produtos farmacêuticos	3,51
Total		53,14

Fonte: Secretaria de Economia, Dados abertos, Investimento Estrangeiro Direto.

Notas: 1) Dados trabalhados pela autora.

2) A classificação de intensidade tecnológica foi realizada pela autora seguindo a classificação da OCDE.

Tabela A.17 - Participação das empresas estrangeiras na indústria e nas ramas manufatureiras, em relação ao valor total da produção no México – 1962 e 1970

Rama manufatureira	%		
	1962	1970	Taxa média de crescimento anual 1961 - 1970
Total na indústria manufatureira	19,6	27,6	7,1
Produtos químicos	58,4	67,2	12,9
Construção de maquinária	44,9	62	15,7
Maquinária elétrica	58,3	79,3	14,9
Equipamento de transporte	42,6	49,1	8,3
Borracha	76,7	84,2	7,1
Produtos de minérios não metálicos	24,4	26,6	9,6
Metálicas básicas	17,7	25,2	10
Produtos metálicos	20,6	37	10
Manufaturas diversas	17,6	29,6	9,4
Produtos alimentícios	4,9	8,6	6,1
Bebidas	10,4	19	7,2
Tabaco	65	79,7	6,4
Papel	22,4	27,4	11

Fonte: Diversas fontes oficiais do México.

Nota: Elaborado por Chumacero e Sepúlvera, 1973 (p. 56).

Tabela A. 18 - Proporção do IED de propriedade dos EUA e sua distribuição segundo atividade econômica, em relação ao total no México – 1960 e 1970

Atividade econômica	%	
	1960	1970
Total	83	79
Mineira	83	91
Comércio	86	77
Indústria	81	79
Produtos químicos	84	73
Construção de maquinária	81	82
Maquinária elétrica	81	77
Equipamento de transporte	91	77
Borracha	86	100
Produtos metálicos	98	84
Produtos alimentícios	86	94

Fonte: Diversas fontes oficiais do México.

Nota: Elaborado por Chumacero e Sepúlvera, 1973 (p. 59), com modificações da autora.

Tabela A.19 - Distribuição do IED por atividade econômica no México – 1911, 1940 e 1970

Atividade econômica	%		
	1911	1940	1970
Mineira	28,2	24,1	5,5
Serviços públicos, comunicações e transportes	47,1	63	0,4
Indústria manufatureira	4,5	7,1	73,8
Comércio	4,2	3,5	15,5
Outras	16	2,2	4,8
Total	100	100	100

Fonte: Para 1911: D'Oier, N.; para 1940 e 1970 diversas fontes oficiais do México.

Nota: Elaborado por Chumacero e Sepúlvera, 1973 (p. 50), com modificações da autora.

Tabela A.20 - Distribuição da FBCF ao interior do segmento de máquinas e equipamentos no México, segundo origem para anos selecionados

Ano	Nacional		Importado	
	Máquinas, equipamentos e outros	Equipamento de transporte	Máquinas, equipamento e outros bens	Equipamento de transporte
1995	38,71	15,50	41,67	4,12
2000	25,48	22,17	44,68	7,67
2005	24,44	19,15	47,31	9,10
2010	21,97	20,22	49,97	7,84
2015	16,33	24,28	51,05	8,34
2019	16,10	24,14	50,85	8,91

Fonte: INEGI, Banco de informação econômica.

Nota: Dados trabalhados pela autora.