

# **DISTRIBUIÇÃO E COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL NA AMÉRICA LATINA: BRASIL E ARGENTINA EM FOCO**

Antônio Albano de Freitas<sup>1</sup>  
Virgínia Laura Fernandez<sup>2</sup>

## **Resumo**

O presente artigo tem como objetivo analisar a evolução da economia brasileira e argentina dentro do contexto latino-americano e de seu respectivo padrão de comércio no período pós-reformas. Neste sentido, verifica-se que uma distribuição mais equânime da renda, assim como uma menor heterogeneidade educacional, são elementos essenciais para que se faça o processo de *catching up* com os países desenvolvidos e, assim, se alcance um nível maior de competitividade industrial na região.

**Palavras-chave:** economia latino-americana; distribuição de renda; educação; estrutura produtiva.

## ***Abstract***

This paper aims to analyze the evolution of the Brazilian and Argentine economy inside the Latin American environment and of its respective pattern of trade in the post-reform era. In this sense, it is shown that a more egalitarian income distribution, as well as a lower educational heterogeneity, are key elements in order to reach the catching up process with the developed countries and, therefore, hit a higher level of industrial competitiveness in the region.

**Keywords:** Latin American economy; income distribution; education; productive structure.

**JEL Classification Codes:** O15, O33, O54.

## **8. Área Especial: América Latina e Brasil na nova configuração do capitalismo.**

### **Sub-Área 8.1. Os novos desafios para o Brasil e América Latina.**

#### **Sessões Ordinárias.**

---

<sup>1</sup> Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDE) da UFPR. Endereço Eletrônico: [antonio-aaf@hotmail.com](mailto:antonio-aaf@hotmail.com).

<sup>2</sup> Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDE) da UFPR. Endereço Eletrônico: [virginialaurafernandez@yahoo.com.ar](mailto:virginialaurafernandez@yahoo.com.ar).

## 1 Introdução

Duas características têm marcado a região Latino-Americana no período pós-reformas: taxas de crescimento divergentes daquelas apresentadas pelos países mais dinâmicos e persistência da extrema concentração de recursos, a despeito de alguns avanços pontuais, em particular, em anos recentes, na redistribuição da renda. Procurar entender os fundamentos desta ausência de “crescimento sustentado com equidade social”, portanto, é uma tarefa essencial para se atingir, posteriormente, o grau de desenvolvimento dos países avançados. A análise empírica, neste sentido, mostra que tais países desenvolvidos possuem um determinado tipo de inserção externa, pautado no conhecimento e na exportação de produtos com alto teor tecnológico, diga-se de passagem.

Vale lembrar, que a relação entre mudança estrutural e desenvolvimento econômico não é nova em teoria econômica, e remonta a autores pioneiros tais como Nurske (1953); Hirschman (1958) e Gerschenkron (1962). Para estes autores, por exemplo, uma mudança estrutural permitiria um aprendizado tecnológico e retornos crescentes. Uma participação crescente de setores industriais no valor adicionado total, paralelamente, proporcionaria *spillover effects* e encadeamentos para frente e para trás, os quais acelerariam a acumulação de capital e o crescimento.

Posto isto, é possível dizer que o objetivo deste artigo é analisar as raízes e características do padrão de comércio estabelecido pelos países latino-americanos, notadamente Brasil e Argentina, durante a era pós-reformas. Em adição, procura-se associar tal padrão à carência de alguns elementos, tais como a estrutura do mercado de trabalho, o investimento em P & D, a qualificação da mão-de-obra e, sobretudo, a distribuição de renda da região. Esta distribuição de renda, altamente concentrada, traçada séculos atrás pela forma como estes países foram colonizados, já fora muito bem avaliada por importantes autores (FURTADO, 1961; ENGERMAN & SOKOLOFF, 2005; SKIDMORE, 2004). Não se pretende, então, repetir tal feito, mas apenas sublinhar sua influência na competitividade industrial dos países da região.

Afora esta breve introdução, o artigo se subdivide como segue: na parte 2 é feita uma síntese da evolução da economia argentina. Na parte 3, de modo análogo, é feita uma exposição da economia brasileira. Na parte 4, são feitas algumas regressões, *cross-country* e painel de dados, com o intuito de corroborar ou não com os argumentos expostos. Por fim, na parte 5, tecem-se algumas considerações finais.

## 2 O caso argentino: breve evolução dos indicadores principais

A economia argentina tem tido uma evolução similar à de seus vizinhos latino-americanos, ainda que com alguns matizes específicos que evidenciam a própria especificidade de sua estrutura produtiva, as particularidades de sua organização política, o rol de sua sociedade civil em suas transformações socioeconômicas e, especialmente, o tipo de intervenção seguida por seus governos.

De acordo com Fajnzylber (1987), em sua obra *Latin American Industrialization: from the “Black Box” to the “Empty Box”*, podem-se definir claramente três grupos de países na América Latina, segundo suas estratégias de desenvolvimento. Os principais indicadores que determinam estes grupos são: a taxa de crescimento do produto bruto e a evolução da distribuição de renda.

Nesta análise, se observa que a Argentina, do mesmo modo que o Uruguai, se encontra no grupo de países que durante os anos 1970 e 1984 possuíam um crescimento anual do produto per capita inferior a 2,4%, ainda que sua distribuição de renda tivesse sido mais equitativa que no resto dos países da região. Brasil, por sua vez, juntamente com Colômbia, Equador, México, Paraguai, Panamá e República Dominicana, formam parte do grupo de países que, embora com crescimento do produto per capita superior a 2,4% durante o período analisado, mantinham uma distribuição de renda mais regressiva. Um terceiro grupo de países, com efeito, apresentava tanto um baixo desempenho no nível de atividade, medido pelo produto bruto per capita, como uma distribuição de renda menos equitativa.

O que ressalta Fajnzylber em seu estudo é que existe uma combinação destes indicadores (alta taxa de crescimento do produto e distribuição de renda mais equitativa) que não é seguida por nenhum dos países da América Latina. É neste sentido que chama “*Empty Box*” a esta combinação virtuosa de crescimento do produto per capita e equidade. Sem embargo, dita combinação se dá em alguns países do resto do mundo, fora da região, o que demonstra ser esta tendência possível sim. Então, quais seriam os fatores que entorpecem este resultado na América Latina? Ou melhor, seria possível modificar tal tendência?

Neste artigo, considera-se que uma melhora na estrutura produtiva de um país, fazendo que a mesma seja mais diversificada e que gere maior valor agregado, seja um dos elementos fundamentais para que o crescimento do produto tenha impactos favoráveis sobre a geração de empregos e sobre uma possível redistribuição da renda, tornando-a mais equitativa.

Restrições de qualificação, educação, espírito empreendedor, níveis de investimento e inércia das elites, todavia, formam parte dos empecilhos para dar início a este círculo virtuoso.

A Argentina nos termos de Fajnzylber seria um país com um sistema social articulado, ainda que com tendência a estagnação. Em contraposição, o Brasil se enquadraria dentro do grupo de países dinâmicos, embora desarticulados.

A seguir, são apresentados alguns dados sobre a Argentina.

## **2.1 Estrutura produtiva**

A estrutura produtiva argentina se foi conformando em sintonia com as grandes transformações sucedidas a nível mundial. A atividade industrial se inicia em fins do século XIX acompanhando o dinamismo do modelo “agroexportador”. A partir de 1930, a atividade industrial começa a ter uma preponderância maior dentro da atividade econômica nacional, no marco do processo de industrialização por substituição de importações, que se fortalece ainda mais desde 1958 com a industrialização pesada. A partir de então, as atividades industriais são consideradas o motor do crescimento econômico em termos de criação de empregos, acumulação de capital e geração de capacidade tecnológica (KOSACOFF, B, 1993). Desde meados dos anos 70, no entanto, a abertura indiscriminada da economia, a desregulação dos mercados, a liberalização do sistema financeiro e algumas debilidades da estrutura produtiva local frente às mudanças tecnoprodutivas que se estavam sucedendo no cenário internacional, junto à desarticulação do modelo Fordista de produção, mudaram em grande medida o perfil econômico nacional, fazendo com que a economia real perdesse espaço perante a economia financeira.

Desde o último quarto do século XX, a desarticulação produtiva se acentuou no país. A instabilidade macroeconômica da década de oitenta e a instauração do Plano de Convertibilidade durante os anos noventa marcaram o final do século. Neste período, o índice de trabalhadores ocupados na indústria, por exemplo, passou de 119,2 em 1974 para 73 em 1982, chegando a 2002 com somente 35,7 (ESPAÑOL, P, 2010). Desde 2003, no entanto, junto a uma nova conjuntura para os mercados internacionais de *commodities*, a desvalorização do câmbio e as novas estratégias de intervenção do setor público, se modifica esta tendência de desaceleração da economia real.

De modo sintético, é possível identificar quatro grandes etapas da indústria argentina: de 1880-1930 de inserção internacional baseada no dinamismo do modelo agroexportador; de 1930-1975, sob égide do modelo de substituição de importações em uma economia

parcialmente fechada; a terceira etapa se inicia com a política de abertura e desarticulação macroeconômica desde meados dos anos setenta e se estende durante a convertibilidade. A última etapa de crescimento se inicia com a desvalorização da moeda em 2002, em um contexto internacional, momentaneamente, favorável aos países exportadores de *commodities*.

Quando se analisa a evolução dos indicadores industriais para a Argentina desde 1970, se observa que as principais atividades geradoras de valor agregado são: a indústria de Alimentos, Bebidas e Tabaco e Processamento de Recursos Naturais, que em conjunto geram mais de 65% do valor agregado industrial no ano de 2008. As indústrias tradicionais intensivas em mão-de-obra, por outro lado, foram perdendo lugar na agregação de valor de forma ininterrupta durante o período, passando de gerar 14,5% do valor agregado industrial em 1970 até alcançar 6,2% em 2008. As atividades vinculadas à indústria metal-mecânica e de transporte, ainda que sem tendência crescente, conseguiram superar em 2008 os níveis de valor agregado gerados no começo da série (Gráfico 1).

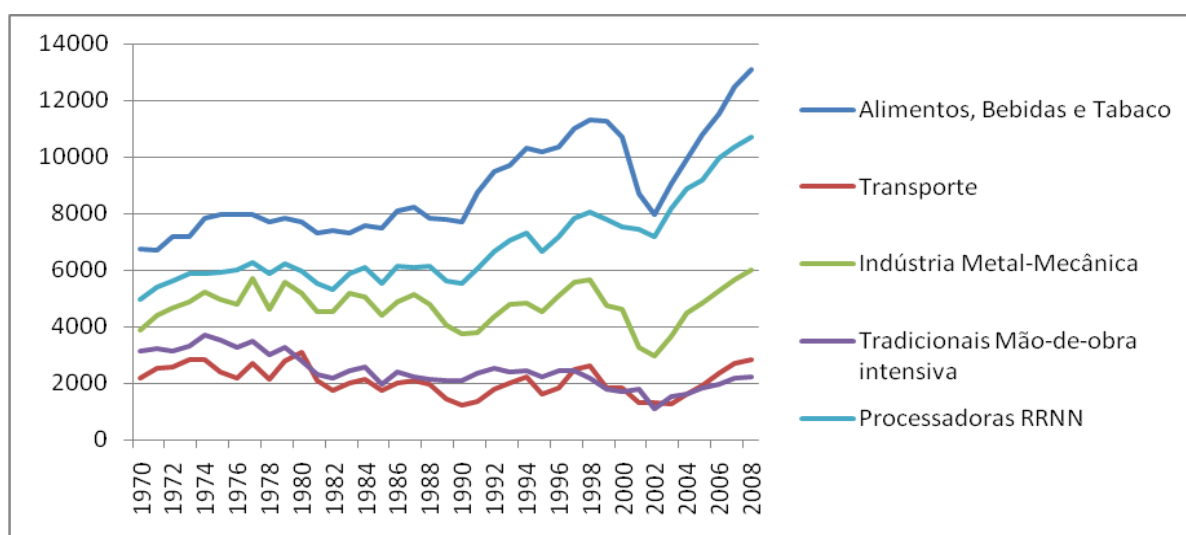


Gráfico 1 – Valor Adicionado Industrial por Setores Agrupados, Argentina 1970-2008  
Fonte: elaboração própria com base em PADIWIN, CEPAL, 2010.

## 2.2 Concentração da renda e Educação

Utilizando o índice estrutural calculado para todos os países da América Latina, o qual mede a participação do valor agregado das atividades industriais de média e alta tecnologia<sup>3</sup> no valor agregado total da indústria manufatureira, pode-se observar pelo gráfico 2, sua evolução em comparação com a concentração da renda. Claramente, enquanto o índice

<sup>3</sup> As atividades incluídas no item alta e média tecnologia são: impressão e publicações; indústria química; outros químicos; produtos plásticos; ferro e aço; metais não ferrosos; maquinaria não elétrica; maquinaria elétrica; equipe de transporte e instrumentos científicos e profissionais.

estrutural aumenta continuamente de forma muito leve desde 1992, a concentração da renda se reduz até o mesmo ano, e logo, começa um pico com um valor máximo em 2002, ano em que a crise econômica argentina teve seu ponto mais agudo. O fim da convertibilidade, o “corralito” financeiro e uma estrutura produtiva industrial em extinção se expressam num desemprego que alcança 21,5% da população economicamente ativa e 53% da população nacional abaixo da linha de pobreza.

Desde 2003, a concentração da renda tem caído, alcançando em 2007 uma relação de 36 para 10, isto é: os 10% mais ricos da população concentram 36% da renda nacional. Mesmo que tal tendência seja decrescente, seu nível é alto em termos absolutos, e superior aos valores anteriores à crise argentina.

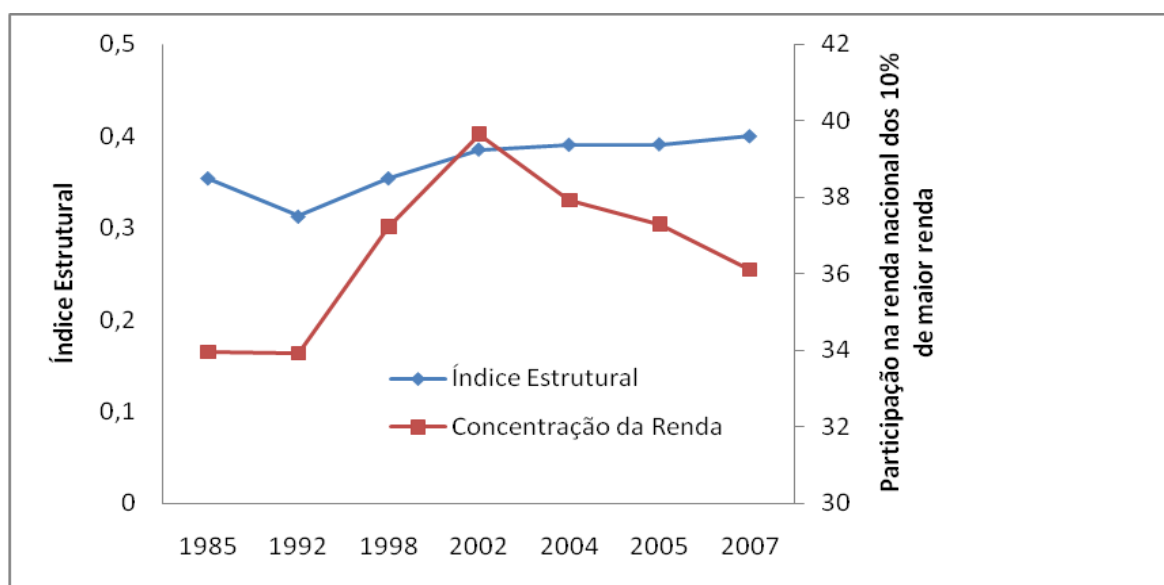


Gráfico 2 – Índice estrutural e Concentração de Renda, Argentina 1985 - 2007  
Fonte: elaboração própria com base em PADIWIN, CEPAL, 2010 e UNESCO.

No gráfico 3, por sua vez, é possível visualizar a evolução das pessoas matriculadas no ensino superior e o índice estrutural. O crescimento dos matriculados em nível superior foi alto e, exceto por uma caída entre 1975 e 1980, teve uma evolução favorável. Em 2007, quase 68% da população correspondente se encontra matriculada no nível superior, quase quadruplicando os valores registrados em 1970.

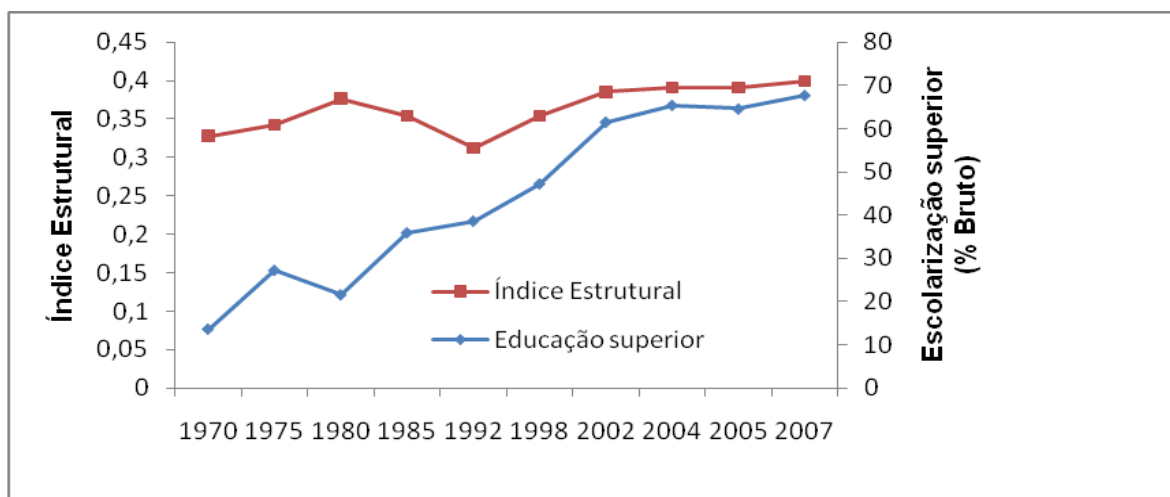


Gráfico 3 – Índice estrutural e educação superior, Argentina 1970 – 2007

Fonte: elaboração própria com base em PADIWIN, CEPAL, 2010 e UNESCO.

A educação pública, gratuita e universal na Argentina, inclusive em nível superior, é, sem dúvidas, uma das principais características que a diferencia do resto dos países Latino-Americanos. Esta vem a ser uma das principais razões pelas quais a Argentina, juntamente com o Uruguai, se diferencia do resto dos países da região no quesito distributivo, ainda que seus valores estejam longe do razoável.

O sistema educativo argentino foi planejado como um elemento fundamental de integração, inclusão e, sobretudo, de mobilidade social, o qual não foi totalmente desestruturado, a despeito dos intensos cortes de recursos nos anos 90, das privatizações dos serviços públicos e das políticas neoliberais implementadas em nome do Consenso de Washington.

Uma das grandes falhas do sistema educativo superior argentino, por outro lado, é a sua fraca articulação com o setor produtivo. Essa, talvez, seja uma das principais causas pelas quais a evolução do valor agregado gerado por atividades de média e alta tecnologia não tenha tido uma taxa de crescimento condizente com a evolução dos níveis de matrículas no ensino superior.

### 3 A economia Brasileira no Século XXI

O *crescimento-inclusivo* sempre foi uma tarefa árdua para a região latino-americana, a despeito de suas enormes mazelas social e econômica. Já na década de 1980, em trabalho que veio a se tornar clássico, como visto anteriormente, Fajnzylber (1987) procurou mostrar que havia na região uma espécie de “caixa vazia”, correspondente a um quadrante inabitado de expressivo crescimento do PIB per capita com também expressiva distribuição de renda. Àquela época, 1970-1984, o Brasil, ao contrário de países como, por exemplo, a Argentina, balizado por uma melhor articulação social, embora estagnado economicamente, fora caracterizado pelo autor como um país dinâmico-desarticulado, em virtude de seu significativo crescimento econômico (acompanhado de péssima distribuição). De fato, como pode ser observado no gráfico 4, o crescimento do PIB per capita brasileiro durante o período 1960-1980 foi bastante elevado.

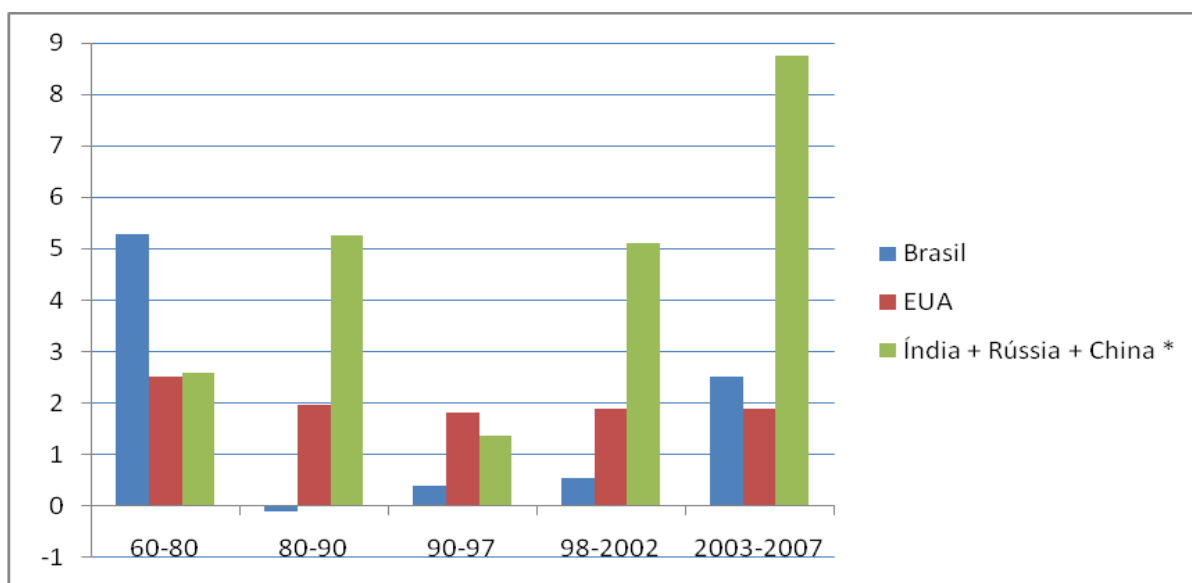


Gráfico 4 – Taxa de crescimento do PIB real per capita (%) para países selecionados

Fonte: *Penn World Tables 6.3, 2007*

\* Média aritmética dos três países. Para os períodos 1960-1980 e 1980-1990 foi feita a média aritmética apenas entre Índia e China, devido à indisponibilidade de dados do país russo.

O crescimento econômico brasileiro nesta fase, conhecida como era desenvolvimentista, esteve associado ao processo de substituição de importações e à crescente oligopolização da economia brasileira, consequência direta dos interesses do capital privado estrangeiro no amplo mercado interno brasileiro – espaço privilegiado para a atuação das empresas transnacionais. É importante ressaltar, no entanto, que apesar do substancial crescimento da produção industrial nesta época, especialmente a voltada para exportação, seu desempenho esteve ligado a uma “competitividade espúria”, tendo em vista o agravamento



das questões sociais a partir da deterioração da relação salário-câmbio (FAJNZYLBBER, 1983).

Nos períodos subseqüentes, caracterizados como era de ajustamento, o crescimento do PIB per capita brasileiro notadamente desacelera. Uma simples análise revela que entre 1930 e 1980 a variação percentual do PIB per capita do Brasil foi de 3,75 e a dos EUA de 2,32, ao passo que entre 1981 e 2006 estes números se reduzem para 0,53 e 2,13 respectivamente<sup>4</sup>.

O reduzido crescimento econômico do Brasil, tanto na década de 80, a chamada década perdida, como a partir dos anos 90, contrasta com importantes mudanças ocorridas neste período seja do ponto de vista político como econômico. Da perspectiva política, pode-se citar o processo de redemocratização e a promulgação da constituição de 1988. Do lado econômico, observa-se a abertura comercial e financeira, o controle da inflação com o Plano Real em 1994, o processo de privatizações e a redução do papel do Estado na atividade econômica, bem como a adoção do programa de metas de inflação e a Lei de Responsabilidade Fiscal. Muitas das modificações experimentadas aqui no Brasil, como no mundo, estiveram em conformidade com o denominado Consenso de Washington (WILLIAMSON, 1990).

A partir de 1980 a economia internacional também passa por profundas mudanças institucionais e tecnológicas. Do ponto de vista institucional, destacam-se reformas com o intuito de tornar o mercado o mecanismo fundamental de alocação de recursos, intensificando, assim, o fluxo de capitais e mercadorias entre os países. Do ponto de vista do padrão tecnológico, as novas tecnologias de informação e comunicação abriram possibilidades de aumento na produtividade do trabalho, particularmente quando associadas a mudanças organizacionais nas empresas (DUMÉNIL & LÉVY, 2004).

Diante destas transformações, duas questões revelam-se importantes para a análise econômica do país. Em primeiro lugar, o comportamento da produtividade do trabalho. Como pode ser visualizado no gráfico 5, no que tange a dinâmica da produtividade do trabalho, o Brasil deixa de fazer o *catching up* em relação ao país hegemônico a partir de 1980. Dito em outras palavras, por mais que esta variável tenha crescido nos últimos 30 anos, sua intensidade não é compatível com aquela verificada nos EUA. Entre o período 1992 – 2007, por exemplo, o crescimento da produtividade do trabalho no país foi de apenas 4,3% ao passo que nos EUA foi de 37,1%. Como o crescimento da produtividade é a base para o aumento do

---

<sup>4</sup> Um sério problema decorrente desta nova tendência refere-se ao fato de ter esta se tornado a base empírica para os modelos econométricos que determinam a taxa de crescimento do produto potencial da economia brasileira. Neste sentido, ver Dathein, 2008, p.52.

padrão de vida e da melhora na prestação de serviços, o baixo crescimento econômico do Brasil ao longo das últimas décadas não causa espanto.



Gráfico 5 – Razão entre a produtividade do trabalho\* do Brasil e dos EUA

\*PIB real por trabalhador, preços constantes de 2005

Fonte: *Penn World Tables 6.3, 2007*

Um segundo ponto, não menos relevante, refere-se à crescente desnacionalização da economia brasileira a partir de 1980. Neste sentido, o gráfico 6 mostra-se acurado, pois como exposto pela linha de tendência polinomial preta, a diferença entre o PIB e o PNB per capita do Brasil cresce de forma gradual ao longo das últimas três décadas. O aumento desta diferença se traduz em maior renda líquida enviada ao exterior, sob a forma de lucros, dividendos e juros do capital estrangeiro.

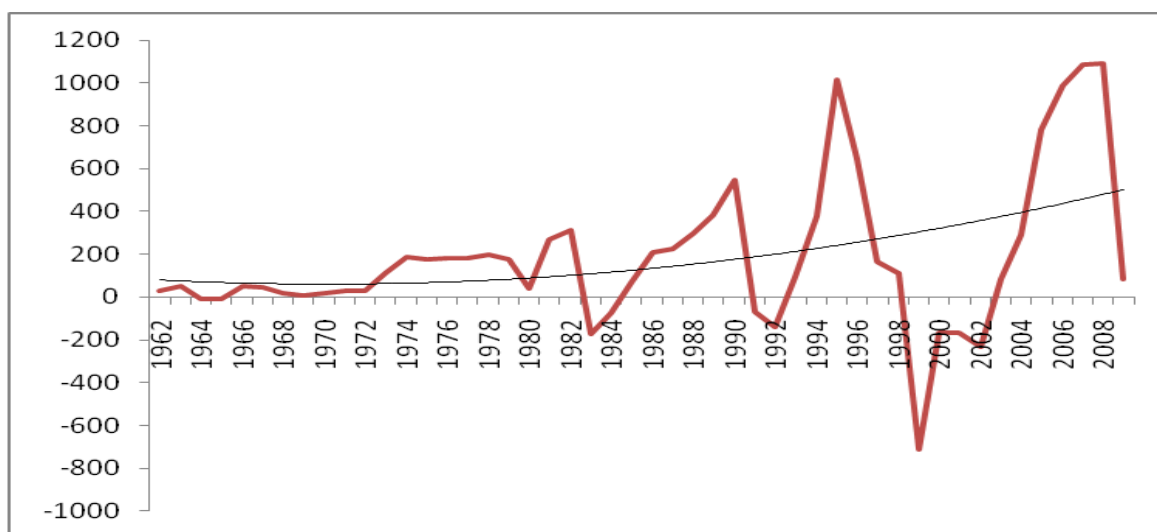


Gráfico 6 – Diferença entre o PIB per capita e o PNB per capita do Brasil, 1962-2009 (US\$ correntes)

Fonte: *World Bank, World Development Indicators*

A tabela 1, em referência ao balanço de pagamentos brasileiro, demonstra com maior precisão a crescente restrição externa pela qual passa a economia brasileira.

Anos	Exportação de bens (FOB)	Importação de bens (FOB)	Balança comercial (FOB)	Serviços e rendas	Saldo em conta corrente	Conta financeira e de capitais	Saldo do Balanço de Pagamentos	Reservas interna- cionais (liquidez internacional)
1989	34.383	-18.263	16.120	-15.334	1.032	629	1.661	9.679
1990	31.414	-20.661	10.753	-15.369	-3.784	4.592	808	9.973
1992	35.793	-20.554	15.239	-11.336	6.109	9.947	16.056	23.754
1993	38.555	-25.256	13.299	-15.577	-676	10.495	9.819	32.211
1994	43.545	-33.079	10.466	-14.692	-1.811	8.692	6.881	38.806
1995	46.506	-49.972	-3.466	-18.541	-18.384	29.095	10.711	51.840
1998	51.140	-57.714	-6.574	-28.299	-33.416	29.702	-3.714	44.556
1999	48.011	-49.210	-1.199	-25.825	-25.335	17.319	-8.016	36.342
2001	58.223	-55.572	2.651	-27.503	-23.215	27.052	3.837	35.866
2002	60.362	-47.240	13.122	-23.148	-7.637	8.004	367	37.823
2003	73.084	-48.290	24.794	-23.483	4.177	5.111	9.288	49.296
2004	96.475	-62.835	33.640	-25.198	11.679	-7.523	4.156	52.935
2005	118.308	-73.606	44.702	-34.276	13.985	-9.464	4.521	53.799
2006	137.470	-91.396	46.074	-36.852	13.528	15.982	29.510	85.839
2007	160.649	-120.622	40.027	-42.344	1.712	88.924	90.636	180.334
2008	197.942	-173.107	24.836	-57.252	-28.192	29.352	1.160	206.806
2009	152.995	-127.705	25.290	-52.930	-24.302	71.301	46.999	239.054
2010*	180.997	-166.059	14.938	-61.000	-43.459	90.745	47.286	285.461

Tabela 1 – Balanço de pagamentos brasileiro: anos selecionados (em US\$ milhões)

Fonte: Banco Central do Brasil

\*Dados de janeiro a novembro.

A despeito da melhora de alguns indicadores macroeconômicos tais como a inflação, a relação dívida líquida/PIB, o superávit primário e o próprio estoque de reservas internacionais, não se pode afirmar que a economia brasileira tenha superado a restrição do balanço de pagamentos. Não obstante o enorme esforço por um superávit na balança comercial (beneficiado por uma conjuntura altista de preços de *commodities* nos últimos anos, decorrente, em grande parte, da forte demanda chinesa), pode-se perceber que a balança de serviços e rendas apresenta um déficit exponencial desde 1989. Por tais razões, o superávit do BP brasileiro tem-se firmado há muito com base em poupança externa, em particular sob maciça entrada de Investimentos Estrangeiros em Carteira (IEC). Apenas de janeiro a novembro de 2010 os IEC foram de US\$ 64, 248 bilhões, representando, assim, mais de 70% do ingresso líquido de recursos em 2010<sup>5</sup>.

Diversos estudos, no entanto, têm demonstrado que para galgar o crescimento de longo prazo com equilíbrio no BP não basta apenas apresentar saldos positivos neste, mas sim

<sup>5</sup> Não cabe, aqui, por motivos de espaço, debater as características e peripécias dos modelos de crescimento baseados em poupança externa. Para uma visão crítica ver Bresser-Pereira e Gala (2007; 2008), Oreiro e de Paula (2009) e etc.

alcançar o *catch up* tecnológico (JAYME JR & RESENDE, 2009; CIMOLI, PORCILE & ROVIRA, 2010; SANTOS, LIMA & CARVALHO, 2005; CARVALHO & LIMA 2006) <sup>6</sup>.

Pelos gráficos 7 e 8, todavia, pode-se observar que o *gap* tecnológico do Brasil ainda é alto em comparação aos países desenvolvidos.

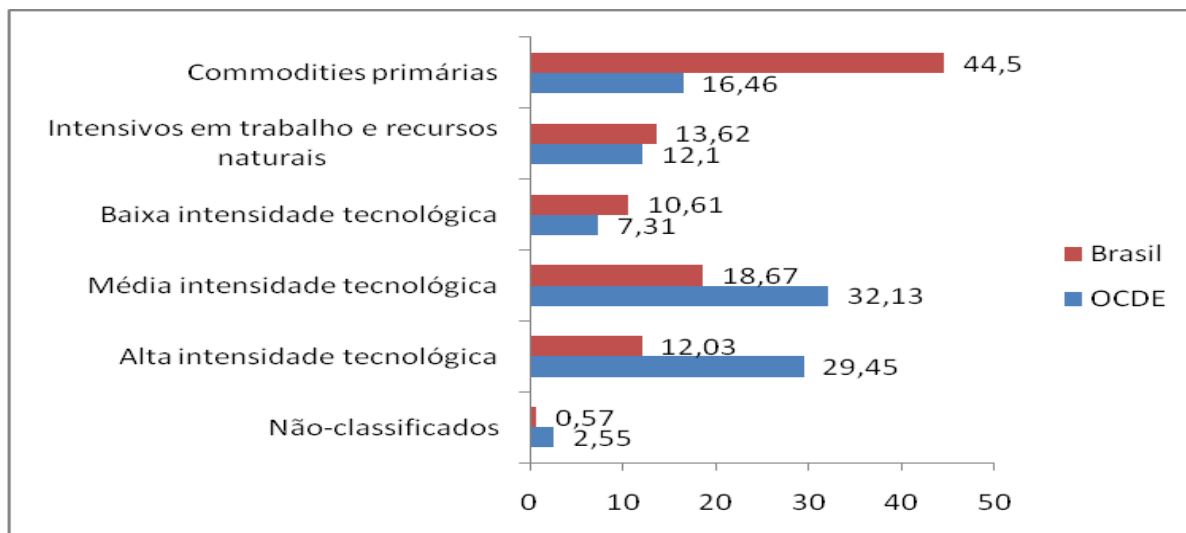


Gráfico 7 – Exportações por categoria de produto, 1989 – 2005 (Categoria de produtos em % do total)  
Fonte: UNCDB.

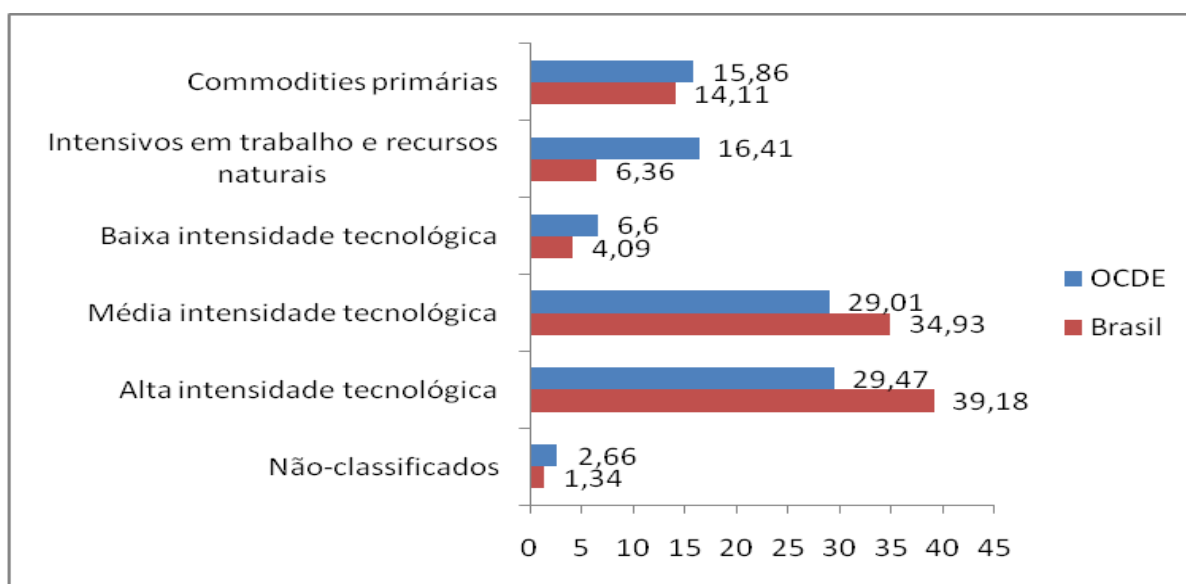


Gráfico 8 – Importações por categoria de produto, 1989 – 2005 (categoria de produtos em % do total)  
Fonte: UNCDB.

<sup>6</sup> Estes trabalhos têm como ponto comum os estudos pioneiros de Prebisch (2000), Thirlwall (1979) e a tradição Schumpeteriana e Pós-Keynesiana. Para esta corrente, o crescimento de longo prazo com equilíbrio no BP depende da razão entre as elasticidades-renda de exportação e de importação. Quanto menos desenvolvido for o Sistema de Inovações (SI) de uma nação, menos diversificada for sua pauta produtiva e mais defasado for o progresso técnico, maior a elasticidade-renda das importações em relação à das exportações, aumentando, portanto, a restrição externa do respectivo país.

Enquanto as *commodities* primárias ocupam, em média, cerca de 44% da pauta de exportações brasileiras no período 1989-2005, este mesmo grupo ocupa apenas 16% nos países da OCDE. As exportações de produtos de alta intensidade tecnológica nos países da OCDE, por sua vez, ocupam em média quase 30% no período, enquanto no Brasil ocupam somente 12%. Além disso, na OCDE mais de 60% de suas exportações se concentram em produtos de alta e média intensidade tecnológica, ao passo que no Brasil respondem por apenas 30% do total. O gráfico 8, de maneira análoga, demonstra que cerca de  $\frac{3}{4}$  das importações brasileiras no período 1989- 2005 correspondem a bens de alta e média intensidade tecnológica, produtos de maior dinamismo no mercado internacional. Assinale, ainda, que este processo de concentração da pauta de exportações brasileiras em poucos produtos primários tem avançado rapidamente ao longo dos últimos anos, fruto da forte demanda de países asiáticos, como também do desempenho mais fraco, no pós-crise, dos países que normalmente compram mais produtos manufaturados brasileiros, como os EUA, num quadro de câmbio valorizado. Segundo dados da secretaria de Comércio exterior (SECEX), por exemplo, em 2010 as vendas de apenas cinco *commodities* - minério de ferro, petróleo em bruto, soja (grão, farelo e óleo), açúcar (bruto e refinado) e complexo carnes - responderam por 43,4% do valor total exportado pelo Brasil, uma fatia bastante superior aos 27% de 2004. O risco de se ter uma pauta de exportação concentrada em poucos produtos primários não se limita apenas à histórica volatilidade de seus preços, mas ao fato de não serem estes setores grandes empregadores de mão-de-obra – sem contar a qualidade destes empregos.

Posto isto, pode-se dizer que o argumento defendido neste trabalho ressalta dois elementos fundamentais, dentre outros importantes, para dinamizar a estrutura produtiva de um país: em primeiro, uma distribuição de riquezas mais equânime entre os indivíduos de uma sociedade. Convém ressaltar, contudo, que o lema da utopia igualitária não afirma que todos devam receber, por exemplo, a mesma renda, mas sim que todos possam receber de acordo com suas necessidades, tendo em vista que seres humanos são diferentes por natureza tanto em termos de capacidades físicas e mentais quanto à atribuição de valores (SEN, 2001). Uma sociedade que concentre recursos em mão de poucos, além de, muito provavelmente, ter um alto índice de pessoas à margem de condições dignas de vida, (e, por conseguinte vivendo na informalidade) desqualifica a competição interna de seu mercado de trabalho, fazendo com que os setores mais avançados em relação à pesquisa e desenvolvimento – setores diretamente ligados a melhora da estrutura produtiva – sejam pouco dinâmicos. Em seguida, como mola

propulsora da estrutura produtiva de um país, tem-se o investimento na qualidade de sua força de trabalho, já que o conhecimento é a peça chave para a capacidade de inovar.

A análise destas duas variáveis para o Brasil, no entanto, revela-se preocupante. No que tange a distribuição de riquezas diversos atributos podem ser levantados, tal como a questão agrária e tributária. De acordo com as Nações Unidas, por exemplo, o índice de Gini para a concentração de terras no Brasil é de 0,85, caracterizando o país como um dos mais desiguais do mundo. Já a estrutura tributária brasileira, por sua vez, por ser extremamente regressiva assenta-se fundamentalmente sobre a base da pirâmide social do país, de modo que os segmentos de menor rendimento terminem contribuindo relativamente mais para a formação do fundo que sustenta o conjunto de políticas públicas brasileiras, conforme pode ser visualizado no gráfico 9 (IPEA, 2010) <sup>7</sup>.

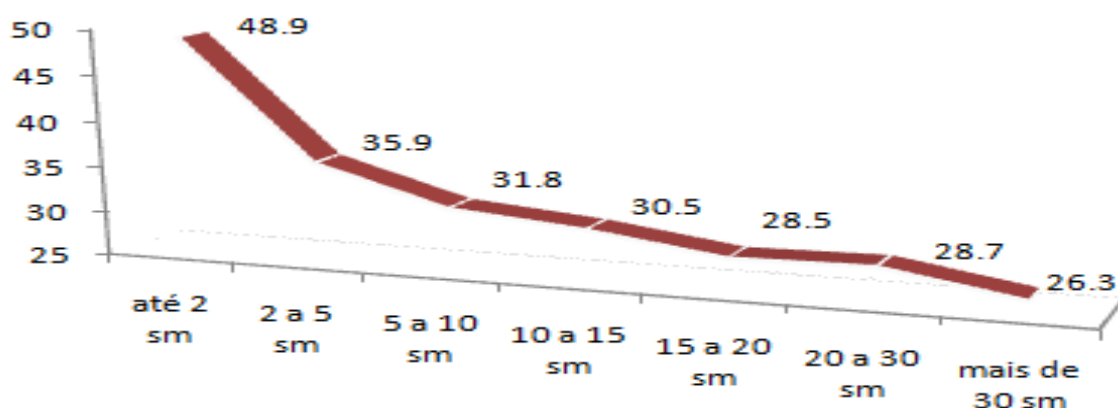


Gráfico 9 – Brasil: Carga tributária segundo faixas do rendimento familiar em 2003 (em %)

\*sm = salário mínimo

Fonte: IPEA, 2010.

Por questões de simplicidade, porém, será dada maior ênfase neste artigo à distribuição da renda. Esta, como se nota pela tabela 2, todavia, também não deixa de ser preocupante. Neste sentido, verifica-se que o Brasil desde 1990 tem apresentado uma concentração acima da média dos países da América Latina, sendo esta a região mais desigual do mundo. Em 2007, último ano pela qual se têm dados, Brasil juntamente com Bolívia, Honduras e República Dominicana se encontram no topo dos países mais desiguais do mundo.

<sup>7</sup> Os detentores de títulos da dívida pública, em contrapartida, beneficiados pela elevadíssima taxa básica de juros, acabam levando uma fatia bem maior: cerca de 35% do Orçamento da União.

País/Período	1990	1997	2002	2007
Argentina	0.5	0.54	0.59	0.49
Brasil	0.63	0.64	0.61	0.56
Bolívia	0.54	0.59	0.61	0.57
Chile	0.55	0.55	0.56	0.52
Colômbia	0.6	0.57	0.57	0.52
Costa Rica	0.44	0.45	0.49	0.48
El Salvador	0.51	0.51	0.52	0.49
Honduras	0.61	0.56	0.56	0.58
México	0.54	0.54	0.54	0.46
Nicarágua	0.58	0.58	0.58	0.53
Panamá	0.56	0.57	0.56	0.52
Peru	0.53	0.53	0.54	0.52
República Dominicana	ND	ND	0.54	0.56
Uruguai	0.49	0.45	0.46	0.45
Venezuela	0.47	0.51	0.5	0.43
Média A.L	0.55	0.55	0.55	0.52

Tabela 2 – Coeficiente de Gini para países selecionados

Fonte: CEPAL

Já em relação à qualidade da força de trabalho, a tabela 3 pode ser vista como uma medida razoável. Nela, é possível observar que o Brasil apresenta uma força de trabalho pouco capacitada em comparação às principais regiões do mundo, inclusive em comparação à média dos países da América Latina e Caribe e a própria Argentina. Apenas o sul da Ásia e a África subsaariana possuem anos médios de escolaridade de sua PEA inferiores aos do Brasil.

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Brasil	1.5	2.1	2.8	2.8	4.5	6.4	7.5
Argentina	4.8	5.7	6.3	7.3	8.3	8.7	9.3
Tigres Asiáticos	4.0	4.5	6.0	7.3	8.5	9.6	10.7
Países de língua inglesa	7.4	7.9	8.8	9.7	10.1	10.7	11.1
Europa e Ásia central	4.8	5.6	6.7	7.9	8.9	9.1	9.7
América Latina e Caribe	2.6	3.1	3.8	4.6	5.8	7.1	8.3
Sul da Ásia	1.0	1.2	1.6	2.1	3.4	4.2	5.2
África subsaariana	1.3	1.5	2.0	2.8	3.9	4.6	5.2

Tabela 3 – Anos médios de escolaridade da PEA

Fonte: Barro & Lee, 2010.

Feita esta breve síntese dos principais indicadores brasileiros e argentinos, parte-se, então, para algumas evidências econométricas que possam vir a corroborar, ou não, com o argumento exposto até o momento.

#### 4 Evidências econométricas

O principal objetivo desta seção é procurar testar empiricamente a validade de determinadas variáveis que possam vir a explicar a estrutura produtiva de um país, tendo em vista que esta última é fundamental para o modelo de inserção externa e para o processo de *catching up* dos países latino-americanos em relação aos países desenvolvidos.

Com este propósito, é feita uma regressão *cross-country* para 44 países a partir da seguinte equação:

$$\hat{y} = c + \sum \beta_i \delta_i + \varepsilon$$

Onde:

$\hat{y}$  é a estrutura produtiva medida pelo valor adicionado per capita das manufaturas de média-ou-alta tecnologia em log.

$\delta_i$  é um vetor que inclui:

- Elite, medida como o percentual da renda nacional correspondente aos 10% mais ricos da população;
- Educação, mensurada como o percentual da população com 25 anos ou mais de idade que completou o ensino médio;
- Informalidade, dada como emprego sem contrato seguro, benefícios e/ou proteção social;
- P & D definido como o gasto em P & D sobre o PIB.



Tabela 4 – Regressão Cross-Country

Variável dependente:  
Estrutura Produtiva

Variáveis independentes	(1)	(2)	(3)	(4)
Elite	-0,11* (0,023)	-0,08* (0,025)	-0,06* (0,02)	-0,05* (0,02)
Educação	0,04* (0,01)	0,03** (0,01)		0,01 (0,01)
Informalidade			-0,06* (0,009)	-0,05* (0,009)
P & D		0,56* (0,20)	0,40** (0,15)	0,34** (0,16)
Constante	8,71* (1,08)	7,30* (1,12)	9,44* (0,73)	8,87* (0,90)
Observações	44	44	44	44
R <sup>2</sup> Ajustado	0,702	0,745	0,849	0,852

\*significante a 1%, \*\* significante a 5%

Nota: Estrutura produtiva (*United Nations Industrial Development Organization*, 2002); Elite (*Human Development Report*, 2005); Educação (Barro & Lee, 2001); Informalidade (*International Labour Office*, 2000); P & D (UNESCO, 2000). Os países incluídos são: Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Hungria, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Coreia do Sul, Holanda, Nova Zelândia, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia, Suíça, Reino Unido, Estados Unidos, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Hong Kong, Malásia, México, Panamá, Paraguai, Peru, Filipinas, África do Sul, Tailândia, Uruguai e Venezuela.

Os resultados são apresentados na tabela 4. A coluna (1) mostra os resultados obtidos usando-se apenas as variáveis elite e educação. Na coluna (2) adiciona-se a variável P & D. Já na coluna (3), substitui-se a variável educação pela informalidade. A coluna (4) incorpora todas as quatro variáveis. A análise da tabela 4, de modo geral, indica, claramente, a influência das referidas variáveis na estrutura produtiva. No entanto, algumas observações adicionais devem ser feitas. Neste sentido, deve-se iniciar dizendo que a mensuração meramente quantitativa da variável educação pode não ser uma Proxy adequada para captar os seus efeitos sobre a *performance* da força de trabalho<sup>8</sup>. Além disso, não se pode perder de vista que em se tratando de estrutura produtiva, aspectos educacionais avançados tornam-se mais robustos, já que é o acúmulo de conhecimento que proporciona capacidade para inovar, aumentar a produtividade do trabalho e endogeneizar o progresso técnico.

<sup>8</sup> A importância e complexidade do capital humano têm sido vastamente debatidas, particularmente quando associadas ao seu papel no crescimento econômico. Para maiores detalhes a respeito desta literatura para a economia brasileira ver: Barbosa Filho & Pessoa (2009); Ferreira, S.G & Veloso, F (2005) dentre outros.

Países/2010	Sem Escolaridade (%)	Ensino Fundamental (%)	Ensino Médio (%)	Ensino Superior (%)	Escolaridade Média (anos)
Brasil	10.1	37.9	44.4	7.4	7.539
EUA	0.3	5.2	63.2	31.3	12.201
França	1.3	14.7	63.7	20.3	10.533
Espanha	1.5	23.3	51.1	24.1	10.382
Argentina	2.4	40.4	45	12.2	9.346
Chile	3.2	22	47.9	26.9	10.183
Uruguai	0.9	42	48.8	8.3	8.553
Colômbia	5	42	44.4	8.5	7.694
México	6	25.6	51.7	16.7	9.113
Costa Rica	2.6	37.3	43.9	16.2	8.679
Coréia do Sul	3.6	9.4	46.8	40.1	11.848
Japão	0.1	16.8	45.7	37.3	11.582
Austrália	0.9	2.8	61.8	34.5	12.119
Canadá	0.8	5.8	66.4	27	11.372
Dinamarca	0.1	40.8	38.2	20.9	10.057
Alemanha	4	6.4	71.8	17.8	11.823
Nova Zelândia	0.5	23.8	24.2	51.5	12.695
Noruega	0.2	2.7	71.4	25.6	12.297
Suécia	1.4	9.2	65.7	23.6	11.567
Reino Unido	3.3	24.1	48.6	24	9.593

Tabela 5 – Composição educacional e escolaridade média da população de 15 anos ou mais de idade em países selecionados – 2010\*

Fonte: Barro & Lee, 2010.

\*A categoria “sem escolaridade” corresponde a menos de um ano de estudo. A categoria Ensino Fundamental corresponde a algum ano cursado no Ensino Fundamental, mas nenhum ano cursado no Ensino Médio. A categoria Ensino Médio corresponde a algum ano cursado no Ensino Médio, mas nenhum ano cursado no Ensino Superior. A categoria Ensino Superior corresponde a algum ano cursado no ensino superior.

Por tais razões, a tabela 5 mostra-se eficaz. Nela, é possível observar uma diferença entre os países latino-americanos e desenvolvidos para a categoria Ensino Médio e, sobretudo, para a categoria Ensino Superior, evidenciando, assim, a necessidade de se difundir tais categorias na região. Ainda assim, é digna de nota a relativa superioridade dos índices argentinos em relação aos brasileiros. Tal superioridade guarda estreita relação com a menor concentração de renda deste país em comparação ao Brasil, a despeito da significativa melhora brasileira no aspecto distributivo a partir dos anos 2000, fruto de avanços no sistema de proteção social (destacando-se o programa Bolsa Família), da valorização do salário mínimo, da redução na informalidade e dos avanços no perfil educacional da PEA brasileira (GONZÁLEZ, I & MARTNER, R, 2010) <sup>9</sup>.

A análise combinada das tabelas 5 e 6, por sua vez, paralelamente a escassez de graduandos na região, indica uma notória ausência de articulação entre o ensino de ponta e a

<sup>9</sup> Segundo Barros et al (2008), o crescimento pró-pobre foi fator fundamental para a redução na desigualdade de renda brasileira entre 2001-2007, após décadas de estabilidade inaceitável. De acordo com cálculos dos autores, a renda per capita dos 10% mais pobres cresceu a uma taxa, média, anual de 7%, quase três vezes a média nacional do período (2,5%).

estrutura produtiva, tanto para o Brasil como para a Argentina. Tal situação revela-se perigosa, na medida em que profissionais ligados a estas áreas estejam engajados na concepção e criação de novos conhecimentos, produtos, processos e métodos.

Pesquisadores em P & D por milhão de pessoas			
Países	Nº	Países	Nº
Argentina (2007)	980	Dinamarca (2007)	5.431
Austrália (2006)	4.231	França (2006)	3.440
Brasil (2006)	629	Alemanha (2007)	3.453
Canadá (2005)	4.157	Japão (2007)	5.573
Coréia do Sul (2007)	4.627	Suécia (2007)	5.215
Nova Zelândia (2007)	4.365	Reino Unido (2007)	2.881
Noruega (2007)	5.247	Estados Unidos (2006)	4.663
Rússia (2007)	3.305	Mundo (2005)	1.272

Tabela 6 - Pesquisadores em Pesquisa e Desenvolvimento por milhão de pessoas

Fonte: *World Bank, World Development Indicators*.

Em seguida, é apresentada uma análise de painel de dados para os mesmos países da regressão *cross-country*, captando os anos de 1995, 2000 e 2005. Os resultados, mostrados na tabela 7, mais uma vez apresentam os sinais esperados e sua influência na estrutura produtiva.

Variável Dependente: Índice de Competitividade Industrial

Variáveis independentes	(1)	(2)
Elite	-0,01* (0,001)	-0,01* (0,001)
Educação1	0,002** (0,001)	
Educação2		0,01* (0,003)
Constante	0,55* (0,06)	0,45* (0,06)
Observações	129	129
R <sup>2</sup> Ajustado	0,219	0,547

Tabela 7 – Regressão Painel de Dados

\*significante a 1%, \*\* significante a 5%

Nota: Índice de Competitividade Industrial (UNIDO); Elite: participação na renda nacional correspondente aos 10% mais ricos da população (*World Development Indicators*); Educação1: Taxa de matrícula bruta no ensino superior - razão entre matrículas totais, desconsiderando a idade, no ensino superior, sobre a população com idade correspondente ao ensino superior (UNESCO); Educação2: Percentual da população com ensino superior completo (Barro & Lee, 2010). Os países incluídos são os mesmos da regressão *cross-country*.

Países que possuem uma estrutura produtiva baseada em recursos naturais e em atividades especializadas em mão-de-obra barata acabam estimulando comportamentos do tipo *rent-seeking*, os quais reforçam este padrão e dificultam a mudança estrutural. Países com alta concentração de renda, portanto, tendem a ter uma estrutura produtiva defasada, em virtude de uma espécie de inércia de suas elites, grupo conectado a setores tradicionais, abundante em recursos naturais, que monopolizam tais fatores de produção e poder político, e por isso, não possuem estímulos para implementar políticas públicas que permitam melhorar a distribuição de recursos internos da sociedade e aprimorar, conseqüentemente, sua inserção externa (CIMOLI & ROVIRA, 2008). O gráfico 10, elaborado via regressão *cross-country*, em suma, mostra que os países latino-americanos, sem exceções, encontram-se todos no quadrante inferior direito de alta concentração de renda e baixa estrutura produtiva, ao contrário dos países desenvolvidos, localizados no quadrante superior esquerdo.

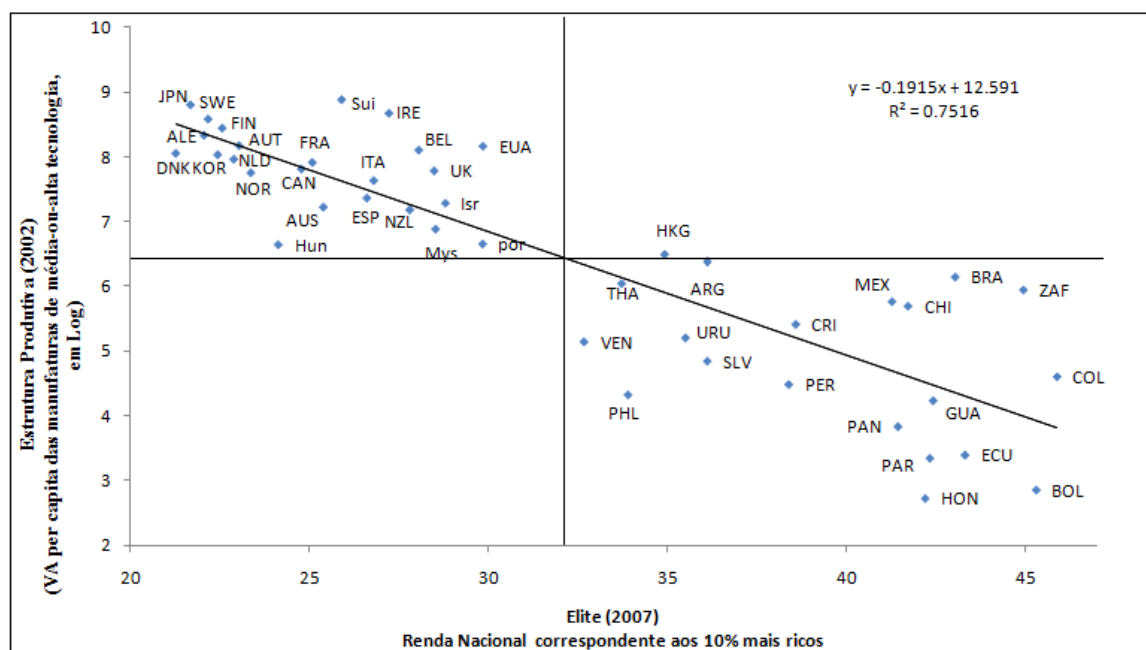


Gráfico 10 – regressão linear simples, estrutura produtiva = f(elite).

Tem-se, então, um círculo vicioso, pois uma estrutura produtiva mais refinada requer uma distribuição de recursos interna mais equânime, de modo que elimine o caráter dual do mercado de trabalho e fomenta a competição nacional entre as empresas, elevando, desta forma, a produtividade do trabalho. E esta distribuição de recursos mais equânime envolve o aumento dos índices de escolaridade, o desempenho educacional e, principalmente, a homogeneidade na oferta deste recurso. O gráfico 11, com efeito, compara as conclusões do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA) e mostra que os países com menor desigualdade de renda apresentam pontuações muito superiores nos processos de aprendizagem.

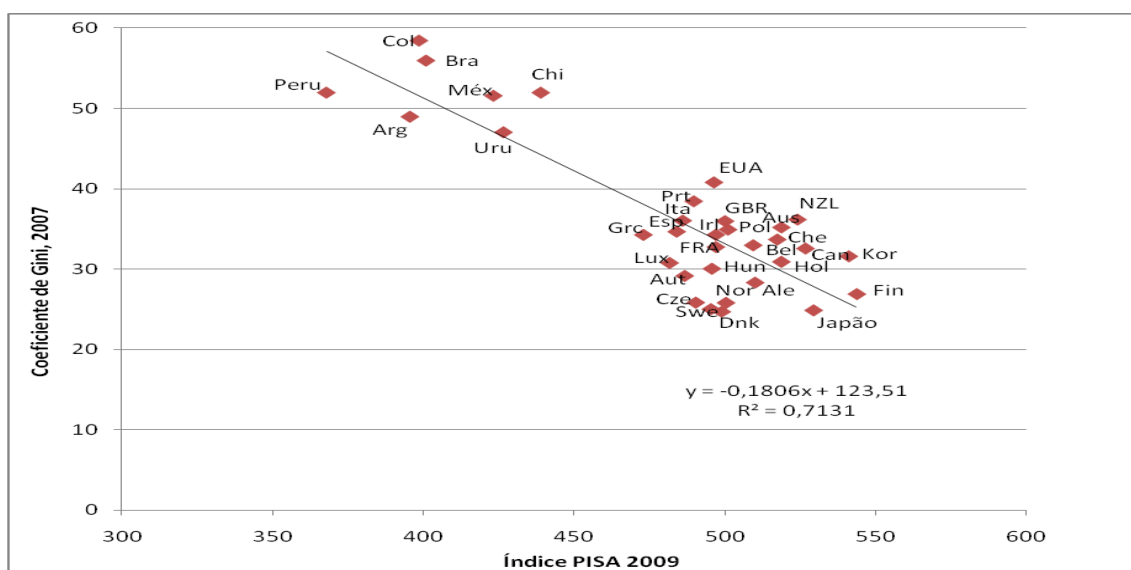


Gráfico 11 – Regressão *Cross-Country*, Coeficiente de Gini = f(PISA)

Nota: Índice PISA 2009 – média aritmética entre as notas de leitura, matemática e ciências (PISA, *OECD*, 2009); Coeficiente de Gini (*World Bank*, *World Development Indicators*).

Tal gráfico, ao captar efeitos qualitativos da educação, demonstra com eloquência os laços entre igualdade educacional e desenvolvimento social<sup>10</sup>. A educação de qualidade, diga-se de passagem, é um vetor múltiplo do desenvolvimento, pois sociedades mais educadas

<sup>10</sup> Em países, como o Brasil, com baixa escolaridade média da força de trabalho e elevada heterogeneidade educacional, o prêmio à escolaridade é muito elevado. Assim, uma grande desigualdade educacional gera um alto nível de dispersão da renda. Esta desigualdade de renda ou riqueza, por sua vez, como expõe Ferreira (2000, p.25): “pode implicar numa distribuição desigual de poder político, na medida em que a riqueza gera influência sobre o sistema político. E a desigualdade de poder político reproduz a desigualdade educacional, já que os detentores do poder não utilizam o sistema público de educação, e não tem interesse na sua qualidade, dependendo apenas de escolas particulares. Os mais pobres, por sua vez, não têm meios próprios (nem acesso a crédito) para freqüentar as boas escolas particulares, nem tampouco poder político para afetar as decisões fiscais e orçamentárias que poderiam melhorar a qualidade das escolas públicas.

colaboram com o exercício da cidadania e com uma participação política e democrática mais ampla, tornando seus cidadãos mais cultos e com maior capacidade crítica<sup>11</sup>.

## 5 Considerações finais

Ao longo deste trabalho, procurou-se mostrar, como fato estilizado, que os países, hoje, desenvolvidos apresentam uma determinada inserção externa na economia mundial. Tal modelo assenta-se numa pauta de exportações com alto nível de valor agregado, com tecnologia de ponta e com elevado nível de Investimento em setores de Pesquisa e Desenvolvimento. Isto nos indica, portanto, que a estrutura produtiva de um país importa. Mais do que isso, que o desenvolvimento de um núcleo endógeno de dinamização tecnológica é fundamental para aqueles países que pretendem fazer o processo de *catching up* com os países avançados.

Este padrão de comércio, baseado em produtos de maior dinamismo, no entanto, durante a era pós-reformas, não vem sendo seguido pelos países latino-americanos. Geograficamente, por exemplo, é possível distinguir os países da América Central e o México, os quais têm globalizado suas atividades manufatureiras e de produção à custa de abundante mão-de-obra barata, dos países da América do Sul. Estes últimos, embora apresentem, hoje, indústrias capital-intensivas baseadas, em grande parte, em tecnologia importada, têm reforçado sua especialização em recursos naturais e em *commodities* primárias.

A abundância de recursos e a reprimarização da pauta exportadora podem afetar negativamente o desenvolvimento de um país de diferentes formas. Através da Doença Holandesa, e de uma conseqüente sobrevalorização do câmbio, por exemplo, pode-se prejudicar o setor manufatureiro e, por conseguinte, o crescimento. Ademais, a monopolização destes fatores de produção em mãos de uma elite tradicional pode vir a fomentar a corrupção entre burocratas e políticos, incrementando, desta forma, os ganhos advindos de atividades improdutivas.

Tal estratégia fundamentada na abundância de recursos naturais e/ou em trabalho barato, é digno que se diga, pode sim sustentar o crescimento por certo período, particularmente quando os termos de troca melhoram e a taxa de câmbio é controlada. Entretanto, no longo prazo, mudanças na economia internacional e nos padrões de demanda

---

<sup>11</sup> Além disso, estudos mostram que em famílias de maior escolaridade, há menor risco de desnutrição infantil e de gravidez na adolescência, fenômenos que reproduzem a exclusão de uma geração a outra (CEPAL, 2010, p.209).

tornam os países que a adotam mais vulneráveis, à medida que a capacidade para captar as oportunidades advindas do progresso tecnológico diminui para eles. Dito em outras palavras, torna-se, então, oneroso readaptar seus sistemas de produção em diferentes contextos.

Assim, se é razoável supor que a estrutura produtiva de um país realmente interessa, como aprimorá-la? De fato, apenas investimentos em P & D e/ou em políticas industriais não seriam suficientes no atual estágio das economias latino-americanas, pois isto acentuaria o grau de monopólio e a dualidade estrutural que tormenta o mercado de trabalho da região. Por tais razões, a superação do desequilíbrio externo destes países passa, sobretudo, pela superação de seus desequilíbrios internos, isto é, pela questão distributiva e pela heterogeneidade educacional. Apenas no Brasil, por exemplo, cerca de ¼ da população vive abaixo da linha de pobreza e aproximadamente 45% da renda nacional é destinada aos 10% de maior renda. Na América Latina, por sua vez, estes percentuais, em média, ultrapassam 35% e 40% respectivamente. Tamanha concentração e disparidade nivelam por baixo os índices de produtividade de setores estratégicos da região, emperrando, por conseguinte, a competitividade e a concorrência entre empresas genuinamente nacionais, além de estimular a fuga de cérebros, tendo em vista a falta de perspectivas para profissionais ligados a áreas de fronteira do conhecimento.

Sendo assim, se se faz necessário redistribuir as riquezas da região para fomentar a competitividade industrial interna, como fazer isto? No decorrer deste artigo, de modo análogo, se tentou deixar claro que a heterogeneidade educacional é um elemento essencial na dispersão da renda. Por esse motivo, incentivar a igualdade educacional, tanto no âmbito nacional através da garantia à educação no sistema público visando reduzir a estratificação na qualidade da oferta entre escolas particulares e públicas, como no plano internacional via maior sincronia na aferição dos processos de aprendizagem em relação aos países avançados, é uma matéria de estratégia nacional de desenvolvimento econômico e social. Afinal, por mais que a poupança estrangeira possa desempenhar papel importante nesta caminhada, capital se faz em casa.

## **Referências bibliográficas**

BARBOSA FILHO, F. H e PESSOA, S. Educação, Crescimento e Distribuição de Renda: A Experiência Brasileira em Perspectiva Histórica. In: VELOSO, Fernando; PESSOA, Samuel; HENRIQUES, Ricardo e GIAMBIAGI, Fábio. (Orgs.). **Educação Básica no Brasil**. São Paulo: Elsevier Editora Ltda, 2009.

BARRO, Robert J. & LEE, Jong-Wha. *A new data set of educational attainment in the world, 1950-2010. Working Paper 15902, National Bureau of Economic Research*, abril 2010.

BARRO, Robert J. & LEE, Jong-Wha. *International Data on Educational Attainment: Updates and Implications. CID Working Paper* No. 42, April 2000.

BARROS, Ricardo; CARVALHO, Mirela de; FRANCO, Samuel e MENDONÇA, Rosane. *Markets, the State and the Dynamics of Inequality: the Case of Brazil, UNDP, mimeo*, 2008.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos e GALA, Paulo. *Foreign savings, insufficiency of demand, and low growth. Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (3): 316-334, 2008.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos e GALA, Paulo. Por que a poupança externa não promove o crescimento. *Revista de Economia Política*, 27 (1): janeiro: 3-19, 2007.

CARVALHO, V. R.; LIMA, G.T. Crescimento econômico sob restrição externa: a experiência brasileira no período 1930-2004. In: **Encontro Nacional de Economia Política (SEP)**, 11., 2006, Vitória. Anais..Vitória, 2006.

CEPAL. **A hora da igualdade**. Brechas por fechar, caminhos por abrir. Trigésimo terceiro período de sessões da CEPAL, Brasília, 30 de maio a 1º de junho de 2010.

CIMOLI, Mario; PORCILE, Gabriel & ROVIRA, Sebastián. *Structural change and the BOP-constraint: why did Latin America fail to converge? .Cambridge Journal of Economics, Oxford University Press, vol. 34(2), pages 389-411, March 2010.*

CIMOLI, Mario & ROVIRA, Sebastián. *Elites and Structural Inertia in Latin America: An introductory Note on the Political Economy of Development. Journal of Economic Issues, Vol.XLII, N°2, June 2008.*

DATHEIN, Ricardo. Estado e desenvolvimento no Brasil: o novo padrão de ação estatal como determinante da mudança estrutural da economia no último quarto de século. In: **Desenvolvimento econômico brasileiro: contribuições sobre o período pós-1990**. DATHEIN, R & CUNHA, A. (Orgs). Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*. Cambridge: Harvard University Press, 2004.

ENGERMAN, Stanley & SOKOLOFF, Kennet. *Colonialism, Inequality and Long Run Paths of Development. NBER, Working Paper 11057, January 2005.*

ESPAÑOL, Paula. *Con qué vara medir el desempeño industrial? In: Segundo Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA)*. INDEC, 2010.

FAJNZYLBER, Fernando. *Latin American Industrialization: From the “black box” to the “empty box”*. *International Meeting of Social and Human Scientists*, UNESCO, Paris, 14-18 de Dezembro de 1987.

FAJNZYLBER, Fernando. *La industrialización truncada de América Latina*. México: Editorial Nova Imagem, 1983.

FERREIRA, H. G. F. Os Determinantes da desigualdade de renda no Brasil: Luta de classes ou heterogeneidade educacional? Rio de Janeiro: PUCRJ – Departamento de Economia, Texto para Discussão, N. 415, 2000.



FERREIRA, S.G & VELOSO, F. A Escassez de Educação. In: **Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)**. Orgs: Giambiagi, F; Vilella, A; Barros de Castro, L e Hermann, J. Campus, 2005

FURTADO, Celso. **Desarrollo y Subdesarrollo**. Río de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

GERSCHENKRON, Alexander. **Economic Backwardness in Historical Perspective**. Cambridge: Harvard University Press, 1962.

GONZÁLEZ, Ivonne & MARTNER, Ricardo. **Del síndrome del casillero vacío al desarrollo inclusivo: buscando los determinantes de la distribución del ingreso en América Latina**, documento apresentado no XXII Seminário regional de política fiscal, Santiago do Chile, CEPAL, 26 A 29 de Janeiro de 2010.

HIRSCHMAN, Albert, O. **The Strategy of Economic Development**. New Haven: Yale University Press, 1958.

IPEA. **Pobreza, Desigualdade e políticas públicas**, N°38, 12 de Janeiro de 2010.

JAYME JR, Frederico G & RESENDE, Marco Flávio da Cunha. Crescimento econômico e restrição externa: Teoria e a experiência brasileira. In: **Crescimento econômico: setor externo e inflação**. MICHEL, R & CARVALHO, L (Orgs.) Rio de Janeiro: Ipea, 2009.

KOSACOFF, Bernardo: *La industria Argentina. Un proceso de reestructuración desarticulada*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, N°53, Octubre, 1993.

NURSKE, Ragnar. **Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries**. Oxford basil Blackwell, 1953.

OECD (2010), *PISA 2009 Results: What Students Know and Can Do – Student Performance in Reading, Mathematics and Science (Volume I)*.

OREIRO, José Luis & PAULA, Luiz Fernando de. **Novo-Desenvolvimentismo e a Agenda de Reformas Macroeconômicas para o Crescimento Sustentado com Estabilidade de Preços e Equidade Social**. Artigo apresentado no II Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira, 2009.

PREBISCH, R. O Desenvolvimento da economia da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, R (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

SANTOS, A.; LIMA, G.; CARVALHO, V. A restrição externa como fator limitante do crescimento econômico brasileiro: um teste empírico. In: **Encontro Nacional de Economia da ANPEC**, 33., 2005, Natal. Anais..Natal, 2005.

SEN, Amartya. **Desigualdade reexaminada**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SKIDMORE, Thomas E. *Brazil's persistent Income Inequality: Lessons from History*. **Latin American Politics & Society**, V.46, N°2, summer, 2004.

THIRLWALL, A. P. *The Balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences*. **Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review**, n° 128, março de 1979.

WILLIAMSON, John. *What Washington means by Policy Reform*. In: **Latin American Adjustment: How Much Has Happened?**, edited by John Williamson, pp. 5-20. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1990.