



Lisbon School
of Economics
& Management
Universidade de Lisboa

MESTRADO
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

ANÁLISE COMPARADA DA EVOLUÇÃO DOS PADRÕES DE
VANTAGEM COMPARATIVA DA CHINA E DA ÍNDIA

AMILLY RAMALHO SOARES

OUTUBRO-2024



Lisbon School
of Economics
& Management
Universidade de Lisboa

MESTRADO
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

ANÁLISE COMPARADA DA EVOLUÇÃO DOS PADRÕES DE
VANTAGEM COMPARATIVA DA CHINA E DA ÍNDIA

AMILLY RAMALHO SOARES

ORIENTAÇÃO:
PROFESSOR DOUTOR VÍTOR MAGRIÇO

OUTUBRO-2024

Agradeço imensamente aos meus amigos e familiares, por todo o apoio
e compreensão ao longo desta jornada.

Ao Professor Doutor Vítor Magriço, o meu maior agradecimento por
toda a disponibilidade e orientação prestada.

Resumo

A China transformou-se numa potência mundial a nível económico, mas também científico e tecnológico, muito em resultado de uma estratégia que envolveu reformas económicas a partir de finais dos anos setenta do século passado e da adoção sem reservas de um modelo de promoção das suas exportações. A Índia, o país mais populoso do mundo, foi mais recatada nas reformas iniciais, tendo experimentado uma estratégia de substituição de importações, mas acabando depois por seguir o caminho da China, também com resultados muito positivos, sobretudo a nível económico. Ambos os casos são bons exemplos ilustrativos de países menos desenvolvidos que souberam adaptar-se e tirar o máximo proveito do processo de liberalização e de globalização posto em marcha pelas economias mais desenvolvidas, ascendendo rapidamente ao grupo de Economias Emergentes. O objetivo desta dissertação é comparar estes dois casos numa área económica específica: o comércio internacional. Neste sentido, optou-se por utilizar dois indicadores relativamente consensuais neste tipo de estudos, o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas de Bela Balassa e o Índice Hirschman-Herfindahl, para medir, respetivamente, o padrão de evolução das vantagens comparativas e o nível de concentração das exportações em termos de produtos. Concluiu-se que, no período analisado, de 2003 a 2023, a promoção das exportações adotada por ambos os países estimulou a especialização e a inovação. A China tem mostrado uma transição mais expressiva para produtos manufaturados de maior complexidade, enquanto a Índia continua a concentrar-se principalmente em produtos têxteis e agrícolas.

Palavras-Chave: China; Índia; Promoção das Exportações; Substituição das Importações
Vantagem Comparativa Revelada

Abstract

China has become a world power economically, scientifically, and technologically, largely due to a strategy involving economic reforms from the late 1970s onwards and the unreserved adoption of a model to promote its exports. India, the world's most populous country, was more modest in its initial reforms, experimenting with an import substitution strategy. However, it followed China's path, with very positive results, especially economically. Both cases are good examples of less developed countries that have been able to adapt and make the most of the liberalization and globalization set in motion by the more developed economies, quickly ascending to the group of Emerging Economies. This dissertation compares these two cases in a specific economic area: international trade. To this end, it was decided to use two indicators that are relatively common in this type of study, the Bela Balassa Index of Revealed Comparative Advantages and the Hirschman-Herfindahl Index, to measure, respectively, the pattern of evolution of comparative advantages and the level of concentration of exports in terms of products. It was concluded that in the period analyzed, from 2003 to 2023, the export promotion adopted by both countries stimulated specialization and innovation. China has shown a more significant transition towards more complex manufactured products, while India continues to concentrate mainly on textiles and agricultural products.

Keywords: China, India; Export Promotion; Import Substitution; Revealed Comparative Advantages

Índice

Introdução	1
Capítulo I – Substituição das Importações e Promoção das Exportações	2
Capítulo II –Estratégias de Crescimento da China e da Índia	8
2.1 China	9
2.2 Índia	12
Capítulo III- Metodologia	15
3.1- Nota Metodológica	15
3.2 Índice de Vantagem comparativa revelada (IVCR)	16
3.3 Índice de Herfindahl- Hirschman (IHH).....	18
Capítulo IV- Resultados Empíricos.....	19
4.1 Resultados do Índice de Herfindahl- Hirschman	19
4.2 Resultado do Índice de Vantagem Comparativa Revelada	20
Conclusão.....	27
Referências Bibliográficas	29
Anexos	32

Introdução

Nas últimas décadas, a China emergiu como uma das principais potências económicas mundiais, devido, sobretudo, a uma estratégia agressiva de promoção das exportações conduzida a partir dos finais dos anos 1970. Essa estratégia envolveu uma série de reformas económicas que abriram o país ao comércio internacional e ao investimento direto estrangeiro e que impulsionaram o rápido crescimento do Produto Interno Bruto e fortaleceram a posição da economia chinesa no cenário internacional.

Ao contrário da China, a Índia começou por adotar uma abordagem mais gradual e retardou o caminho da promoção das exportações como motor de crescimento económico. Com efeito, durante as décadas de 1970 e 1980, a economia indiana permaneceu amplamente fechada ao comércio internacional, dando-se prioridade a políticas de substituição de importações e forte regulamentação estatal. Foi somente a partir da década de 1990, com a liberalização económica, que a Índia começou a integrar-se verdadeiramente no comércio mundial.

O objetivo deste trabalho é comparar estes dois casos para avaliar em que medida o seu rápido crescimento económico tem sido acompanhado (ou não) por mudanças significativas nos seus padrões de exportação. Neste sentido, são utilizados dois indicadores, o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) para avaliar a evolução das vantagens comparativas e o Índice de Herfindahl-Hirschman para analisar a concentração das exportações em termos de produtos. Os dados para a análise foram recolhidos do ITC (Internacional Trade Center) e a extração foi feita com base nos dados das exportações a 2 dígitos do Sistema Harmonizado (HS), um amplo sistema internacional para a classificação de produtos.

O trabalho está organizado em quatro capítulos, para além desta introdução e da conclusão. No Capítulo I, um capítulo de pendor teórico, é feita a apresentação das duas abordagens consideradas essenciais para perceber o percurso económico das duas economias objeto de estudo: promoção das exportações e a substituição das importações. No Capítulo II, detalham-se as políticas, as estratégias e as abordagens específicas adotadas pela China e pela Índia. No Capítulo III, apresenta-se a metodologia do trabalho empírico, em particular os indicadores usados, bem como as suas vantagens e inconvenientes. Por fim, no Capítulo IV, são apresentados e discutidos os resultados do trabalho empírico.

Capítulo I – Substituição das Importações e Promoção das Exportações

Nas décadas de 1950 e 1960 desencadeou-se um significativo debate entre os académicos e os decisores políticos sobre as vantagens relativas das políticas orientadas para o interior (ou de substituição de importações) e das políticas orientadas para o exterior (ou promoção das exportações), e de que forma influenciavam o crescimento económico dos países em desenvolvimento. Substancialmente, a premissa a favor de uma economia orientada para o interior baseava-se na existência de falhas no mercado que prejudicavam a concorrência e o progresso das economias em desenvolvimento. Por outro lado, os que defendiam as políticas voltadas para o exterior ressaltavam os custos ligados às políticas protecionistas (Krueger, 1985).

Na década de 1950, muitos economistas acreditavam que a substituição das importações seria a melhor estratégia para promover a industrialização e o crescimento económico dos países em desenvolvimento. Partilhavam a opinião pessimista relativamente às exportações, defendendo a tese de que os países em desenvolvimento, à custa da expansão das exportações, tinham o seu potencial de crescimento limitado. Assim, argumentos a favor da industrialização virada para dentro e de uma política de substituição das importações tornam-se predominantes. Nas décadas de 1960 e 1970, o pessimismo relativamente às exportações retraiu, e na década de 1980, passa a ser a estratégia recomendada (Södersten & Reed, 1994).

A noção de substituição das importações surge pouco tempo depois da Segunda Guerra Mundial, quando muitos economistas começaram a acreditar que seria difícil para os países em desenvolvimento alcançarem o crescimento económico por via do comércio, sendo conceptualizada como políticas que visam a redução das importações, por exemplo, através de direitos aduaneiros, e da sua substituição pela produção nacional. De modo geral, os defensores da substituição das importações argumentavam que os países em desenvolvimento deveriam reprimir as importações de produtos manufaturados, com o intuito de promover as indústrias nacionais e reduzir a sua dependência face ao comércio externo (Irwin, 2021).

Na nossa opinião, o argumento contraria claramente a teoria clássica das vantagens comparativas. David Ricardo argumentou que todos os países podem se beneficiar com o comércio internacional, até mesmo aqueles que são menos eficientes em termos de custos e de

produtividade. Segundo Ricardo cada país deve especializar-se nos bens em que possui vantagem comparativa, exportando assim esses bens. Consequentemente, essa especialização faz aumentar a eficiência, reduzir os custos de produção e melhorar o bem-estar.

Contudo, Prebisch (1950) e Singer (1950) demonstraram que a elasticidade do rendimento da procura de matérias-primas, produtos em que a maior parte das economias menos desenvolvidas estavam especializadas, é inferior ao dos bens manufaturados. Desta forma, defenderam que a longo prazo os preços dos bens manufaturados aumentam ao contrário dos bens primários que tenderão a ver os seus preços relativos diminuírem (Bahmani-Oskooee et al., 2018). Importa referir que neste período se acreditava que da teoria das vantagens comparativas se retiraria a conclusão de que os países em desenvolvimento ficariam limitados a um padrão pouco avançado de especialização e comércio, ou seja, que exportariam apenas produtos primários em troca de bens manufaturados (Irwin, 2021).

Prebisch & Gabañas (1949) não invalidam o raciocínio e a validade teórica das vantagens económicas da divisão de trabalho, apenas refletem sobre a premissa de que o fruto do progresso técnico tende a distribuir-se equitativamente entre toda a comunidade, quer seja através da diminuição dos preços, quer através do aumento equivalente dos rendimentos. De acordo com esta perspetiva, os países de produção primária obtêm ganhos, e por isso, não necessitam industrializar-se. Diferentemente, Prebisch & Gabañas (1949) apontam que a sua menor eficiência faria com que perdessem inevitavelmente as vantagens clássicas da troca. A falha desta premissa reside essencialmente em atribuir um carácter geral a algo que para eles é muito circunscrito. Se for considerado como comunidade apenas o conjunto dos grandes países industriais, efetivamente o resultado do progresso técnico é gradativamente distribuído entre todos os grupos e classes sociais. Contudo, se o conceito de comunidade for ampliado para a periferia da economia global, essa generalização revela-se inadequada.

Seguindo este raciocínio, os benefícios oriundos do desenvolvimento da produtividade não alcançam a periferia numa escala semelhante ao usufruído pelas populações dos grandes países industriais que exportam produtos manufaturados de maior valor acrescentado. Daí as acentuadas disparidades nos padrões de vida das duas massas, bem como as diferenças entre as forças de capitalização, que estão diretamente ligadas ao incremento da produtividade. Há, então, um evidente desequilíbrio, que põe em causa a premissa básica do sistema de divisão internacional

do trabalho. Portanto, para captar parte do fruto do progresso técnico e elevar o nível de vida das massas os países periféricos devem industrializar-se. A industrialização seria o meio utilizado pelos países periféricos para quebrar o ciclo de dependência da exportação de matérias-primas e do subdesenvolvimento.

Num contexto de desenvolvimento económico da América Latina, Prebisch & Gabañas (1949) abordam a substituição das importações como uma estratégia fundamental para a industrialização e para o desenvolvimento económico. A substituição de importações pela produção interna implicaria o aumento dos direitos aduaneiros, em virtude dos custos mais elevados da produção interna. Seguindo este raciocínio haveria uma perda efetiva do rendimento real, mas que estabilizaria o emprego. Frequentemente as flutuações cíclicas do emprego resultam numa significativa queda do rendimento, por isso, é altamente provável que, na maior parte dos casos, os benefícios de manter a estabilidade do emprego superem em muito os custos causados pela produção interna. Esta substituição de importações por produção interna exige a importação de bens de capital, com impacto nas poupanças e nos custos para o consumidor. Neste caso, seria indispensável comprimir ainda mais a relação entre as importações e o consumo corrente, equilibrando assim as importações essenciais e não essenciais, para manter o equilíbrio da balança comercial.

É de grande importância referir que Prebisch não rejeitou que as exportações eram cruciais para os países em desenvolvimento, dado que as mesmas produziam divisas necessárias para pagar as importações de bens de capital essenciais para o investimento interno (Irwin, 2021).

Similarmente, Singer argumenta que os benefícios oriundos do comércio internacional revertem na sua grande maioria a favor dos países industrializados. Segundo a sua visão, os bens manufaturados possuem uma maior elasticidade-rendimento. Assim, à medida que o rendimento aumenta, a procura pelos bens manufaturados aumenta mais proporcionalmente do que a procura de matérias-primas (Shaw, n.d.). Singer (1950) aborda a relevância do comércio internacional para os países subdesenvolvidos, salientando a importância da absorção do investimento internacional nos sistemas económicos dos países subdesenvolvidos, visto que através do investimento interno e da utilização dos recursos internos é possível promover a industrialização e a redução da dependência do investimento estrangeiro e das importações.

Em contraste, Hirschman, em *The Strategy of Economic Development* (1958), reconhece os papéis complementares da substituição das importações e da promoção das exportações para o desenvolvimento económico dos países em desenvolvimento. Evidencia a importância da substituição das importações enquanto estratégia de diversificação e criação de novas indústrias, apesar de considerar que as importações desempenham um papel duplo no desenvolvimento, atuando simultaneamente como estímulo ao crescimento industrial e obstáculo à produção nacional. Reconhece que a promoção das exportações é essencial para financiar as importações necessárias das atividades produtivas e também para os investimentos dos países subdesenvolvidos. Por conseguinte, defende que não existe uma verdadeira alternativa entre a substituição das importações e promoção das exportações, visto que esta última pode muitas vezes ser a forma mais eficaz e prática de alcançar a primeira.

No entanto, Balassa (1978) sugere que a substituição das importações não é condição necessária para uma subsequente expansão das exportações nos países em desenvolvimento, apesar de ter o seu mérito em certos contextos. Sustenta a sua tese com a experiência de Hong Kong e de outras economias bem-sucedidas, cujas exportações expandiram rapidamente sem uma fase precedente de substituição das importações. Essa questão é desafiadora da crença convencional de que as políticas de substituição das importações são cruciais para o lançamento de estratégias sólidas de desenvolvimento orientadas para as exportações. O estudo de Balassa sugere que a análise das circunstâncias específicas e as estruturas industriais de cada país são fundamentais para a formulação de políticas económicas, quer sejam elas orientadas para o interior ou para o exterior.

Balassa (1978) afirmou que as exportações oferecem vantagens sobre a substituição de importações, uma vez que contribuem para a alocação de recursos conforme a vantagem comparativa, aumento da utilização da capacidade produtiva, exploração de economias de escala e progressos técnicos, estimuladas pela concorrência nos mercados externos. Não obstante, a orientação para a exportação pode gerar poupanças de capital que, por sua vez, permitem o aumento da produção. O aumento das receitas geradas pela orientação para a promoção das exportações leva ao aumento das receitas em divisas, o que irá permitir uma maior importação de produtos intermédios e bens de capital.

De acordo com Krueger (1985):

An export-oriented set of policies could be no more than the absence of policies that discriminate in favor of sales in the domestic market. Thus, most analysts would agree that an export-oriented strategy is one in which there is no bias of incentives toward production of import substitutes... Such a strategy generally entails less of a departure from free trade and equalizes incentives than does an inward-oriented strategy (p. 20).

As características da substituição das importações e da promoção das exportações diferem muito consoante as condições locais, principalmente as que prevalecem nos mercados de fato-res. A adoção da substituição das importações, para além de implicar restrições quantitativas ou tarifas proibitivas para muitos produtos, exige geralmente procedimentos de licenciamento rigorosos e demorados no que toca às importações de bens de produção manufaturados. Além disso, esses regimes caracterizam-se pela existência de taxas de câmbio sobrevalorizadas, o que resulta em pouco incentivo para os produtores nacionais expandirem a produção para além do mercado interno. Em contrapartida, a promoção das exportações permite, pelo menos aos exportadores, o acesso imediato às importações de bens intermédio e de capital. Possuem taxas de câmbio realistas que servem de incentivo tanto para vender no estrangeiro como para vender no mercado interno, e normalmente evitam restrições quantitativas, aplicando apenas pequenas tarifas em procedimentos simples, para permitir aos exportadores o acesso ao mercado internacional (Krueger, 1985).

Como discutido anteriormente, a ideia de que as exportações oferecem vantagens sobre a substituição das importações é apoiada por Balassa (1978). Esta abordagem também é discutida por Krueger (1985), que considera que a principal razão pela qual os países em desenvolvimento optam pela substituição das importações é para estimular o crescimento industrial. No entanto, a taxa de crescimento industrial revela-se ser mais elevada e a produção de produtos de base parece crescer a uma maior velocidade com a promoção das exportações do que com a substituição das importações. Esta última é vista por muitos países como um meio para reduzir a dependência da economia internacional, aparentemente aumenta-a, visto que as atividades de substituição das importações caracterizam-se por serem intensivas em importações de bens intermédios e de capital do estrangeiro para sustentar o crescimento da produção, o que torna a economia vulnerável face aos declínios na disponibilidade de divisas. Em oposição, o

movimento de exportação sugere a redução desta dependência, na medida em que as divisas crescem rapidamente, os mercados tornam-se cada vez mais diversificados e flexíveis.

Para Krueger (1985) não é difícil adotar políticas de substituição de importações. Para começar devem ser adotados regulamentos simples que forneçam proteção e proíbam importações competitivas de forma a fornecer incentivos adequados para os reduzidos novos investimentos. Entretanto, quando os investimentos se multiplicam torna-se cada vez mais difícil e dispendioso manter esta estratégia. Do outro lado do prisma, iniciar uma estratégia de promoção das exportações é árduo e exige uma combinação de políticas por parte do governo, o que se pode tornar politicamente complicado alcançar. Contudo, uma vez posta em prática, uma estratégia orientada para as exportações tem maior probabilidade de autossustentação e ganho de impulso.

Desde a crise financeira de 2008, a existência de um maior enfoque na desigualdade de rendimentos, no esvaziamento da classe média e na desindustrialização, fez ressurgir a narrativa da política industrial, que vem ganhando força desde a pandemia do COVID-19. Assim, torna-se necessário compreender de que forma as estratégias de substituição das importações e promoção das exportações se comportam na economia global contemporânea.

Segundo Cherif e Hasanov (2024):

Inward-looking or outward-looking policies could be proxied by the strength of the short-term relationship between the growth of manufacturing value-added and the growth of manufacturing exports. By strength, we mean whether these growth rates are correlated in a significant way and how large the elasticity of exports to domestic production is (p.7).

As políticas de substituição das importações, adotadas por muitos países em desenvolvimento entre os anos 60 e 80, acabaram por não produzir os efeitos desejados - um crescimento industrial sustentável a longo-prazo. O insucesso desta estratégia deve-se essencialmente à falta de exposição à concorrência internacional, ao investimento limitado na inovação, e à forte dependência da importação de fatores de produção, tornando assim as indústrias suscetíveis a choques externos. Paralelamente, triunfaram as políticas industriais orientadas para a exportação, especialmente os casos dos “milagres asiáticos”, como é exemplo da Coreia e Taiwan. Estes países asiáticos adotaram estratégias agressivas de promoção das exportações, o que forçou as

empresas nacionais a competir nos mercados internacionais, a promover a inovação, a melhorar a produtividade e a qualidade dos produtos exportados (Cherif e Hasanov, 2024).

À medida que as políticas de substituição das importações durante o período de 1980 e 2010 iam sendo eliminadas em algumas economias, verificou-se um declínio significativo nas taxas médias de crescimento da produção industrial. Pelo contrário, durante o mesmo período, as economias asiáticas que adotaram a promoção das exportações continuaram a ver o valor acrescentado da indústria transformadora a crescer a taxas relativamente elevadas (Cherif e Hasanov, 2024).

Conforme Rodriguez & Rodrik (2000), o sucesso das estratégias de substituição das importações e promoção das exportações depende do facto de estas estarem ou não conforme as vantagens comparativas do país. O alinhamento da substituição das importações ou promoção das exportações com as vantagens comparativas permite aos países otimizar os benefícios oriundos do comércio, promovendo simultaneamente o crescimento sustentável e a competitividade global.

Capítulo II –Estratégias de Crescimento da China e da Índia

A evolução da composição das exportações da China e da Índia oferece um cenário de análise interessante. Como já se pode verificar, desde a década de 1980, com o avanço da liberalização e quando a vantagem comparativa começou a desenhar o seu padrão, a China adotou uma estratégia de desenvolvimento orientada para as exportações. Contrariamente, a Índia passou de um regime orientado para o interior para um regime orientado para as exportações apenas no início da década de 1990.

Sendo dois dos mercados que mais crescem no mundo, abraçaram a globalização e tornaram-se impulsionadores do crescimento económico mundial. Apesar de a Índia ter emergido como uma potência económica significativa, continua atrás da China em diversos aspetos. As diferenças nas suas trajetórias de crescimento devem-se essencialmente às diferenças existentes entre os graus de abertura e aos papéis distintos desempenhados pelos seus setores da indústria transformadora e dos serviços (Goudar & Nagoor, 2024).

Apesar do dinamismo económico da Índia e da China ser muitas vezes comparado, há que deixar claro que a trajetória de crescimento da Índia foi consideravelmente diferente da China. O crescimento da economia indiana neste período, segundo Kowalski e Dihel (2009), foi liderado substancialmente pelos serviços e por uma especialização em atividades capital-intensivos.

A percentagem de produtos manufaturados de alta tecnologia no total das suas exportações não sofreu quase nenhuma alteração desde a pré-reforma, mantendo a percentagem abaixo dos 5%, em comparação com 30% da China (Kowalski & Dihel, 2009).

Mudanças estruturais e exportações mais diversificadas colocaram a China numa posição mais sofisticada no mercado dos Estados Unidos, por exemplo. Contrariamente, a expansão comercial da Índia não provocou mudanças estruturais substanciais e o seu desempenho em termos de exportações foi inferior à da China. Assim, o impacto da expansão das exportações e das importações no crescimento económico foi mais significativo na China do que na Índia (Goudar & Nagoor, 2024).

2.1 China

O crescimento económico da China ao longo do último quarto do século foi muito intenso, atraindo considerável atenção. O êxito no final da década de 1970 e início da década de 1980 foi resultado das reformas rurais, e a partir de meados da década de 1980 entrou no período de industrialização em larga escala. A alteração verificada na política estatal em matéria de comércio internacional desempenhou um papel crucial na criação de um ambiente externo propício a um crescimento económico sustentável. Como é possível verificar através da Figura 1, a China registou um notório crescimento das suas exportações, com uma média de 13,6% por ano entre 1980 e 2000, valor que se revela muito superior à média mundial de 5,9% no mesmo espaço de tempo. Da mesma maneira, o peso das exportações no Produto Interno Bruto (PIB) passou de inferior a 4% na década de 1970 para quase 30% em 2003 (Rodrik, 2006; Yao, 2006).

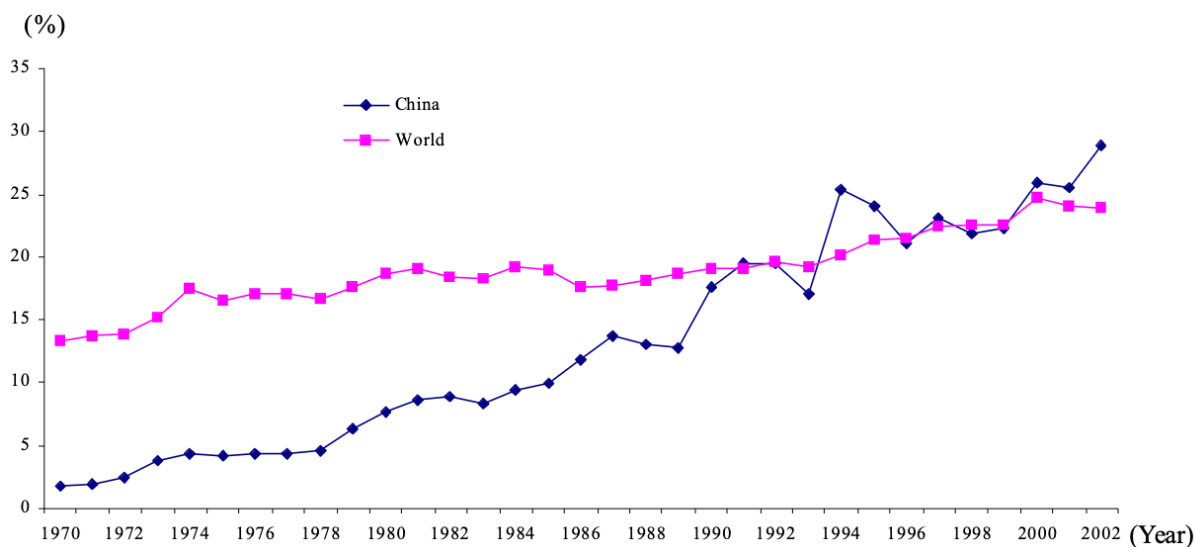


Figura 1- Peso das Exportações no Produto Interno Bruto

Fonte: Rodrik (2006), p. 2.

O princípio da vantagem comparativa considera que os padrões de vantagem comparativa são determinados pela diferença existente entre os custos relativos de produção num país e no resto do mundo. Estas diferenças estão, por sua vez, relacionadas com os níveis de produtividade entre indústrias (explicado no modelo Ricardiano) ou com a diferença na dotação de fatores entre países (consoante o modelo Heckscher-Ohlin). Conforme Rodrik (2006), nestes modelos os empresários tomam decisões e investem observando diretamente os custos. No entanto, num país pobre em desenvolvimento, quando os investidores pretendem entrar em novas atividades, enfrentam incertezas quanto ao custo de exploração. Estes custos dependem não só da dotação de fatores como também do sucesso do investidor na adoção e adaptação das novas tecnologias e do ambiente político.

As fases iniciais do crescimento económico chinês, sustentadas pelas reformas rurais, não dependiam significativamente dos mercados globais; somente a partir de meados da década de 1980 que se supõe um crescimento económico chinês sustentado pelas oportunidades oferecidas pelo mercado global (Rodrik, 2006; Yao, 2006).

O período subsequente à Guerra Civil chinesa foi marcado por um processo de modernização, em 1953, com um plano quinquenal inaugural. A ânsia de alcançar os países com um grau de

industrialização avançado levou rapidamente as elites políticas chinesas a priorizar o desenvolvimento das grandes indústrias e relativamente avançadas. Todavia, neste período, a China caracterizava-se por possuir uma economia agrária de baixo rendimento. Dada a estrutura do emprego e o nível do rendimento apresentado, a estratégia direcionada para as grandes indústrias relativamente avançadas desafiava a vantagem comparativa do país (Lin, 2014).

A concretização desta estratégia implicou a proteção das indústrias prioritárias por parte do governo chinês, concedendo às empresas não viáveis dessas indústrias um monopólio e subsidiando-as por via de múltiplas distorções de preços, compreendendo taxas de juro reduzidas, uma taxa de câmbio sobrevalorizada e preços mais baixos para os fatores de produção. Essas distorções levaram à escassez e o governo, sem escolha, foi obrigado a empregar medidas administrativas de forma a mobilizar e afetar os recursos diretamente às empresas não viáveis. Neste mesmo período, os setores onde a China possuía vantagem comparativa, nomeadamente os setores de mão de obra intensiva, foram reprimidos (Lin, 2014).

Embora a taxa de crescimento anual média do PIB tenha alcançado 6,1% entre 1952 e 1978 e de terem sido criadas grandes indústrias modernas, a economia chinesa não teve o arranque esperado, continuando a ser essencialmente uma economia fechada, com 71,3% da sua mão de obra empregada na agricultura tradicional (Lin, 2014).

Na década de 1960, teóricos já identificavam na China a vantagem comparativa em produtos de mão de obra intensiva. Enquanto um país subdesenvolvido abundante em mão de obra, a tendência seria exportar esses produtos para os mercados mundiais e, neste caso, a mudança para a produção de artigos em que existia uma vantagem comparativa seria suscetível a um crescimento das exportações favorável (Yue & Hua, 2002).

Em 1978, Deng Xiaoping põe em prática uma abordagem pragmática e gradual para a transição de uma economia planificada para uma economia de mercado. A proteção necessária às empresas não viáveis nos setores primários manteve-se e liberalizou paralelamente a entrada de empresas privadas, *joint ventures* e investimento direto estrangeiro (IDE) em setores de mão de obra intensiva, que anteriormente eram reprimidos e não eram aproveitados, mesmo sendo os setores que representavam vantagem comparativa. Em virtude desta estratégia de transição, a China conseguiu manter a estabilidade, evitando o colapso das indústrias consideradas

prioritárias, e alcançar um crescimento económico mais dinâmico e com maior aproveitamento das suas vantagens comparativas (Lin, 2014).

A política comercial chinesa passou de uma estratégia de substituição de importações para uma estratégia de promoção das exportações e abertura. A participação chinesa no total das exportações mundial viu o seu valor aumentar de 0,96% em 1980 para 3,9% em 2000, tornando assim a China o sétimo maior exportador do mundo. O crescimento mais elevado foi visível na exportação de produtos manufaturados, 18,8% em média, entre 1980 e 2000. Os produtos manufaturados passaram a representar 90% dos produtos exportados em 2000 (Yue & Hua, 2002). Como anteriormente referido, a política de promoção das exportações foi concretizada via vastas reformas radicais, sobretudo através da redução da taxa de câmbio, incentivo ao IDE e reestruturação industrial com o intuito de explorar as vantagens comparativas da China no comércio internacional. Esta mudança estratégica não só resultou num melhor aproveitamento da vantagem comparativa da China na indústria intensiva em mão de obra e na criação de um ambiente propício à prosperidade das empresas no mercado global, como no acesso a tecnologias avançadas, melhoria da competitividade e expansão das suas capacidades de exportação em diversos setores (Yao, 2006; Yue & Hua, 2002; Goudar & Nagoor, 2024).

2.2 Índia

O padrão de comércio da Índia, ao contrário da China, manteve-se aleatório. Vastas restrições impostas dificultaram à Índia a exploração da sua enorme vantagem comparativa em produtos manufaturados e intensivos em mão de obra não qualificada. Consequentemente, o setor transformador observou um crescimento mais lento, que desencadeou um crescimento lento do comércio e IDE (Panagariya, 2008).

Conforme Panagariya (2008) o crescimento económico da Índia desenrolou-se em quatro fases (ver figura 2):

- Fase I, de 1951 a 1965, com uma taxa de crescimento anual de 4,1%
- Fase II, de 1965 a 1981, com uma taxa de crescimento de 3,2%
- Fase III, de 1981 a 1988, com uma taxa de crescimento de 4,8%
- Fase IV, de 1988 a 2006, com uma taxa de crescimento de 6,3%.

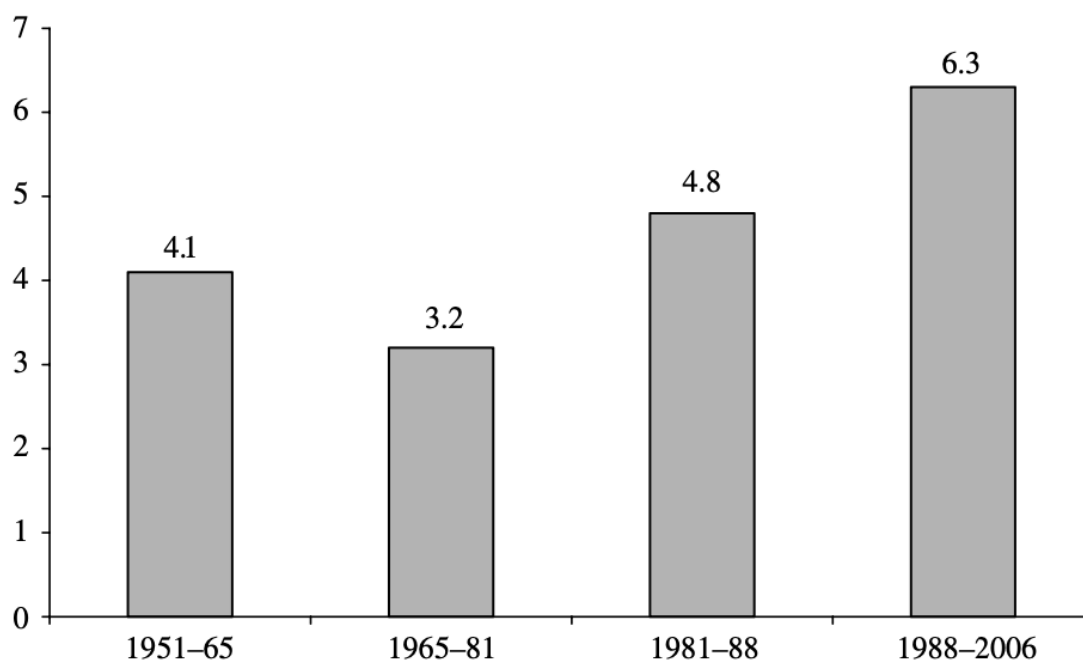


Figura 2- Taxa de crescimento anual média da Índia segundo Panagariya (2008), p.6

A primeira fase do crescimento económico da Índia foi marcada pela existência de uma economia mista, onde o setor público desempenhou um papel dominante no processo de industrialização. A Índia priorizou a construção de infraestruturas, tais como, barragens e centrais elétricas, bem como o desenvolvimento de sistemas de irrigação para a agricultura. Esta fase marca taxas de crescimento consideravelmente baixas, com uma taxa média de crescimento de 4,1%, apesar de se terem verificado melhorias no setor agrícola.

Na fase subsequente, o Estado passa a ter um maior controlo sobre o setor privado. Foi nesta fase que a substituição das importações foi colocada em prática, incentivando assim a produção interna de bens até então importados. Entretanto, foi muito difícil para a economia indiana manter esta dinâmica durante esta fase, visto que as taxas de crescimento anual viram o seu valor anual cair para 3,2%, o que contrasta com o elevado crescimento alcançado por outras economias do Leste Asiático, como a Coreia do Sul e Taiwan.

A terceira fase caracterizou-se pela subida da taxa de crescimento para 4,8% ao ano. Panagariya, (2008) atribui esse feito às tentativas do governo de liberalizar a economia e promover as exportações. Todavia, o controlo estatal sobre a indústria e o setor público manteve-se elevado. Tal como nas anteriores fases, a agricultura continuou a crescer e

verificou-se uma melhoria acentuada da indústria transformadora. Esta fase preparou o terreno para a existência de uma maior liberalização na fase seguinte.

Por último, na quarta fase assistiu-se a mudanças estruturais bastante significativas, com políticas orientadas para o mercado e adoção de novas tecnologias e indústrias. Durante esta fase, a taxa média de crescimento anual da Índia cresceu, alcançando 6,3%, uma das mais elevadas do mundo, o que constituiu uma base sólida para um maior desenvolvimento e transformação económica da Índia.

Quando se deu a sua independência, a Índia era possuidora de uma indústria transformadora pequena, onde a maioria da produção consistia em atividades tradicionais como têxteis, produção alimentar e matérias-primas. À semelhança de outros países em desenvolvimento, o governo adotou posteriormente uma estratégia de industrialização por substituição das importações (ISI), passando a ser uma das suas principais estratégias de crescimento económico (Di Maio, 2015).

Durante o período que decorre entre as décadas de 1950 e 1980 o governo indiano concede incentivos e subsídios às indústrias nacionais e impõe elevadas tarifas sobre as importações, de forma a proteger as indústrias nacionais da concorrência externa. As mercadorias foram classificadas em quatro categorias, especificamente em mercadorias permitidas, limitadas, restritas e proibidas. Aquelas consideradas na categoria de “licenças gerais abertas” podiam ser importadas sem restrições. Muitas exportações sujeitavam-se às restrições, onde apenas exportações de produtos com elevado valor acrescentado eram incentivadas. Neste período, a Índia ainda era uma economia fechada com um rácio exportações/PIB de 4,7% e um rácio importações/PIB de 8,7%. As exportações, ainda que restritas, de produtos com elevado valor acrescentado, permitiram um aumento ligeiro do rácio exportações/PIB que atingiu 5,7% no final da década de 1980 (Panagariya, 2008; Tian & Yu, 2012).

A substituição das importações tornou-se cada vez mais expressiva, abrangendo um conjunto cada vez mais diversificado de bens, incluindo a maquinaria. Adicionalmente, a concorrência foi anulada em consequência da adoção de uma política de concessão de licenças cada vez mais rigorosa, resultando na perda dos efeitos de eficiência que esta concorrência acarreta. Esta decisão encaminhou a Índia para uma crise seguida de um longo período de estagnação do

crescimento económico. Uma estratégia conduzida por um regime de licenças altamente regulamentado limitou a concorrência, reduziu a eficiência e auxiliou na criação de vários monopólios em diversos setores. Além disso, esta política deu origem ao “*License Raj*”, onde o controlo exercido pelo governo sobre a economia era de tal forma excessivo que conduziu à corrupção e a ineficiências generalizadas (Panagariya, 2008).

A estratégia de crescimento sustentada pela substituição das importações começa a dar sinais de fraqueza na década de 1980 e, ainda que lentamente, o governo começa a avançar para a liberalização do comércio. Entre 1990 e 1991, o aumento da dívida externa, entre outros problemas, origina uma crise na balança de pagamentos. Como resultado, a substituição das importações começou a dar lugar a um novo modelo baseado na liberalização do comércio externo e na desregulamentação da atividade económica (Di Maio, 2015).

Desde 1991, a Índia passou de uma economia fechada para uma economia relativamente mais aberta, com o comércio em percentagem do PIB a atingir 47% em 2006. A passagem de um regime orientado para o interior e dirigido pelo governo para um regime que buscava um crescimento sustentável e rápido, permitiu à Índia acelerar o crescimento, principalmente durante o período 2004-2007, com uma média de crescimento anual superior a 7,4% e muito superior ao período que decorreu entre 1991-2003 (Kowalski & Dihel, 2009).

Capítulo III- Metodologia

3.1- Nota Metodológica

Nesta análise empírica, foi estabelecido um período compreendido entre 2003 e 2023, de forma a analisar a evolução dos padrões de vantagens comparativas da China e da Índia. Com esta finalidade recorreu-se à base de dados do ITC (Internacional Trade Center) e foram extraídos dados das exportações a 2 dígitos do Sistema Harmonizado (HS), um sistema padronizado internacionalmente de nomes e dígitos para classificar os produtos comercializados. Importa

referir que este sistema não inclui os serviços e permite a comparabilidade internacional das estatísticas do comércio externo.

As estatísticas do comércio, como qualquer outro tipo de informação, não estão isentas de erros e omissões. É neste sentido que se torna relevante o reconhecimento das limitações dos dados utilizados para a análise subsequente. Ambos os países em estudo utilizam o HS para a classificação dos produtos, no entanto podem existir variações na interpretação dos códigos HS. Essa falta de harmonização completa pode originar alguns erros de comparação (ITC, 2014). Além disso, esses dados podem incluir reexportações, o que pode distorcer os resultados obtidos. A utilização de dados estatísticos espelhados¹ para a obtenção de dados comerciais pode também significar uma limitação, visto que não abrangem o comércio com outros países que também não comunicam dados. Em segundo lugar existe o problema dos transbordos, que podem ocultar a verdadeira origem do produto. Por fim, as estatísticas-espelho invertem as normas de reporte avaliando as exportações em termos c.i.f. (ou seja, incluindo custos de transporte e seguros) e as importações em termos f.o.b. (ou seja, excluindo custos de transporte e seguros) (ITC, 2014).

Os dados recolhidos serviram de análise para a construção do IVCR e do Índice de Herfindahl.

3.2 Índice de Vantagem comparativa revelada (IVCR)

A teoria das Vantagens Comparativas apresenta um forte argumento a favor da abertura ao comércio internacional. Com base nesta teoria, os países tendem a especializar-se na produção de bens que possuem vantagens comparativas, ou seja, bens onde são relativamente mais eficientes. A especialização é definida com base na comparação dos preços relativos dos produtos em economia fechada. Perante uma situação de autarcia, os preços relativos são inobserváveis, não se podendo, portanto, aferir a realidade dinâmica do comércio internacional. Por isso, de forma a suprir essa limitação, Balassa (1965) introduz o conceito de vantagem comparativa revelada. Com base no pressuposto de que o padrão de comércio internacional de um país reflete a sua eficiência produtiva interna relativa, o índice de vantagens comparativas reveladas

¹ As estatísticas-espelho referem-se à utilização de dados estatísticos agregados do comércio para identificar fluxos comerciais estratégicos. Utiliza tanto os dados comerciais comunicados pelo país declarante como pelo país parceiro de forma a determinar se esses dados são corroborados ou se são diferentes. Este método ajuda a preencher lacunas de dados dos países que podem não comunicar dados comerciais (Nelson, 2023).

de Balassa (1965) analisa, via dados observados dos fluxos do comércio internacional, a intensidade de especialização setorial de um país perante o comércio internacional. O IVCR pode ser medido quer através das exportações relativas, quer através da razão importações-exportações. No entanto, o economista recomenda a utilização preferencial do indicador baseado apenas nas exportações devido à existência de mecanismos protetores das importações, o que pode distorcer a análise dos resultados. Através desta análise é possível identificar os bens onde o país é mais competitivo e possui vantagem comparativa (Nogueira, 2019).

Assim, o índice de vantagem comparativa relevada é calculado da seguinte forma:

$$\text{IVCR}_{ij} = (X_{ij}/X_j) / (X_{iw}/X_w) \quad (1)$$

Onde X_{ij} corresponde ao valor das exportações do país j no produto i , X_j ao valor total das exportações do país j , X_{iw} ao valor total das exportações mundiais do produto i e X_w ao valor total das exportações mundiais. Assim, diz-se que o país j tem vantagem comparativa revelada na exportação do produto i se a participação relativa desse produto nas suas exportações totais para o mundo (X_{ij}/X_j) for superior à participação relativa do mesmo produto no total mundial (X_{iw}/X_w). Para a nossa análise em específico, i representa o produto, j a China ou a Índia (consoante o caso) e w o mundo.

Se $\text{IVCR}_{ij} > 1$, considera-se que o país j possui vantagem comparativa revelada no produto i

Se $\text{IVCR}_{ij} < 1$ indica que o país j não tem vantagem comparativa revelada no produto i ou que tem desvantagem comparativa revelada.

Apesar do IVCR ser uma ferramenta valiosa para a compreensão das especializações de um determinado país no comércio internacional, é crucial reconhecer as suas limitações. Várias limitações têm sido consideradas acerca da análise das vantagens comparativas reveladas de Balassa, mais concretamente sobre o indicador das exportações relativas, questionando a sua precisão e aplicabilidade.

Em sua análise detalhada, Fontoura (1997) discute diversas críticas apresentadas ao índice de vantagens comparativas reveladas de Balassa. Uma das principais limitações discutidas por Hillman (1980) é que a utilização da medida de exportações relativas como indicador para comparações entre bens ao nível de um país pode não ser apropriado dado que países com preferências internas diferentes e, portanto, com preços relativos em autarcia diferentes, podem apresentar a mesma medida de exportações relativas. Yeats (1985) assume posição semelhante a Hillman (1980), destacando o facto de para cada indústria serem diferentes os valores de distribuições dos valores do IVCR relativos aos diversos países, o que é tanto mais grave quanto maior for essa diferença. Outro ponto apontado por Bowen (1983) é que o valor cardinal do indicador não possibilita retirar conclusões sobre vantagem comparativa. Contrariamente, Vollrath (1991) argumenta que o indicador das exportações relativas na sua versão original ou numa versão logaritmizada proposta pelo autor parece ser, apesar das suas limitações, a opção preferencial.

3.3 Índice de Herfindahl- Hirschman (IHH)

O índice de Herfindahl (1950) e Hirschman (1945), desenvolvido de forma independente pelos autores, é uma medida comum de concentração ou de diversificação de mercados ou produtos. É um dos indicadores com maior destaque na literatura empírica da concorrência. Originalmente, foi definido como a soma dos quadrados das quotas de mercado das empresas. No nosso estudo, é definido como o somatório dos quadrados dos pesos que cada produto tem nas exportações totais de um país, ou seja:

$$IHH = \sum_{i=1}^N S_i^2 \quad (2)$$

Onde N corresponde ao número total de produtos exportados e S_i representa o peso do produto i no total das exportações do país considerado. A concentração máxima das exportações em termos de produtos acontece quando o valor do índice se aproxima de 1, havendo forte diversificação das exportações para valores do índice próximos de 0.

É de importante relevância notar que o Índice de Herfindahl-Hirschman, tal como o calculámos, informa apenas sobre a distribuição do comércio em termos de produtos, não

forneendo informações sobre o número real de produtos exportados nem sobre o número de mercados. Uma avaliação mais completa da diversificação ou da concentração das exportações deveria ter em consideração tanto os produtos exportados como os mercados de exportação (OECD/WTO, 2019).

Capítulo IV- Resultados Empíricos

4.1 Resultados do Índice de Herfindahl- Hirschman

Analisando os resultados do Gráfico 1 é possível identificar que a China tem uma estrutura de exportações claramente mais concentrada quando comparada com a do Mundo e a da Índia, o que em média significa que o índice de concentração se encontra mais próximo de 1. Ao mesmo tempo, a linha de tendência de concentração da China tendeu a aumentar ao longo do período em análise, o que pode revelar a existência de produtos que ganharam maior relevância ao longo do período e outros perderam relevância.

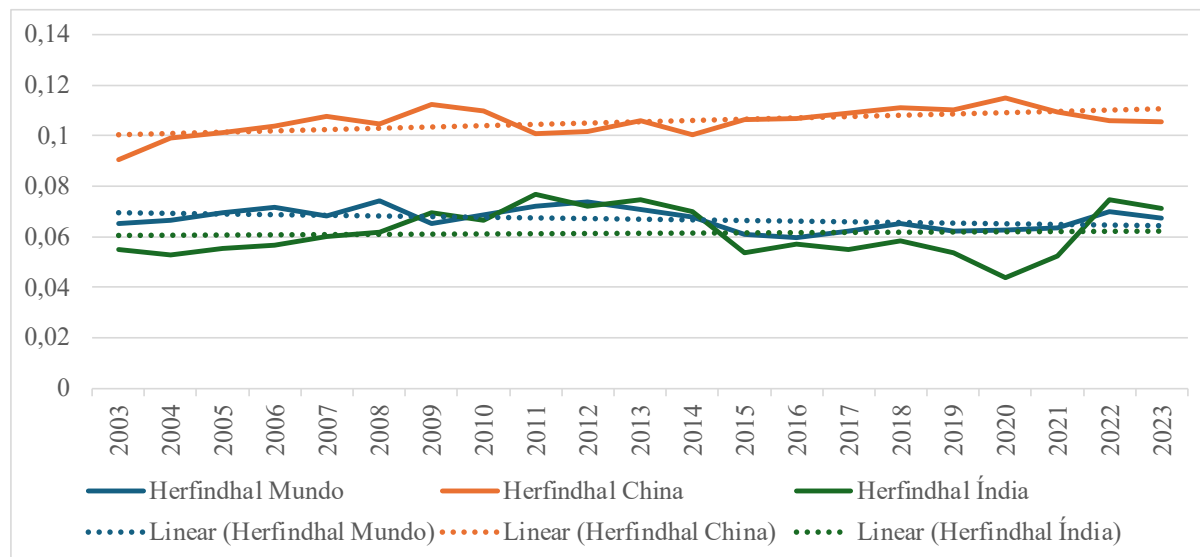


Gráfico 1- Resultados do Índice de Herfindahl- Hirschman para a China, Índia e Mundo nos anos de 2003 a 2023.

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do ITC

A linha de tendência de concentração do mundo, ainda que muito ligeiramente, tende a diminuir, ou seja, as exportações do mundo tenderam a ficar mais diversificadas. Com as

exportações mais diversificadas, o peso dos diversos produtos distribui-se ligeiramente de forma mais uniforme. No caso da Índia, o nível de concentração da estrutura de exportações é muito semelhante à do Mundo. Verifica-se também uma tendência de descida da concentração, revelando um aumento da diversificação.

O período que compreende 20 anos permite-nos concluir que, mesmo não sendo tendências muito acentuadas, a China concentrou as suas exportações em certos produtos enquanto a Índia diversificou. Verifica-se que as linhas de tendência do mundo e da Índia tendem a aproximar-se, ou seja, a Índia tendeu para o mundo, enquanto o mundo e a China se afastaram.

4.2 Resultado do Índice de Vantagem Comparativa Revelada

O Gráfico 2 apresenta uma análise comparativa entre a China e a Índia relativamente ao número de produtos que nos quais cada país detém vantagem comparativa.

Quando comparada com a Índia, a China revela vantagem comparativa em mais produtos. É observável uma ligeira tendência de descida da China até 2021, aumentando o número de produtos com VCR a partir de 2022. Ao longo dos vinte anos, o número de produtos com VCR variou entre os 42 e 47, mas em 2023 atinge 49 produtos.

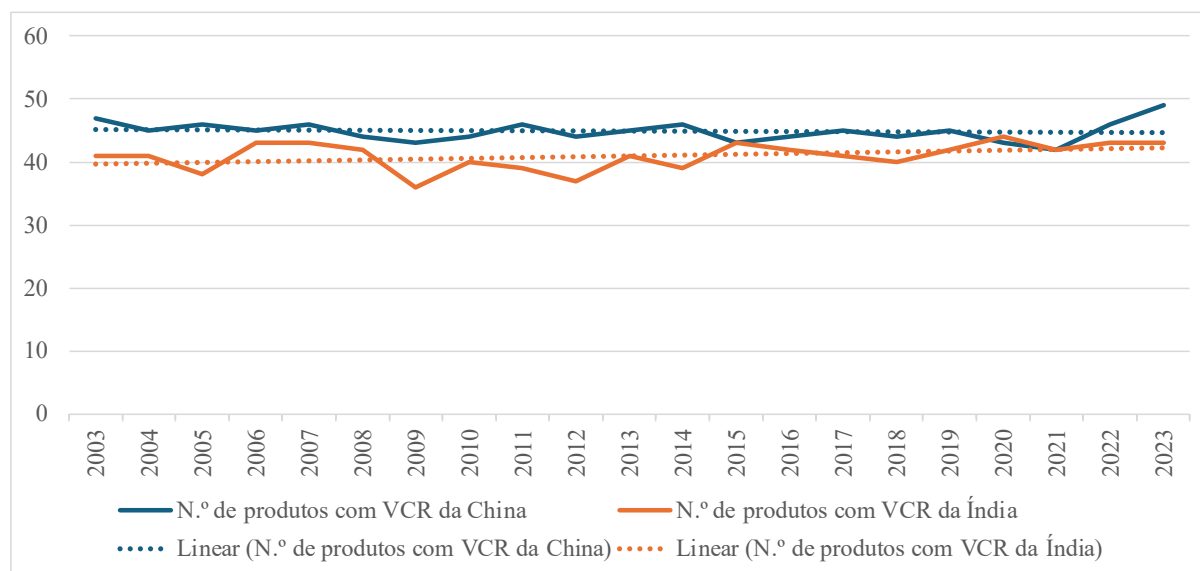


Gráfico 2-Número de produtos com Vantagem Comparativa da China e da Índia entre 2003 e 2023.

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do ITC

No caso da Índia o número de produtos com VCR aumentou ligeiramente durante o mesmo período e tendeu à convergência para os mesmos números da China, como 2022, onde ambos os países apresentam 42 produtos com VCR.

Com esses resultados coloca-se a seguinte questão: terão as estruturas de exportações da China e da Índia convergido para os mesmos produtos? Para responder a essa questão foram construídos gráficos de barras com o top 10 dos produtos em que a China e a Índia apresentam VCR em 2003, com duas barras para cada produto, uma com o valor do IVCR em 2003 e outra com o valor para 2023. O mesmo foi feito de forma contrária com gráficos de barras com o top 10 dos produtos em que a China e a Índia apresentam VCR em 2023, com duas barras para cada produto, uma com o valor do IVCR em 2003 e outra com o valor para 2023².

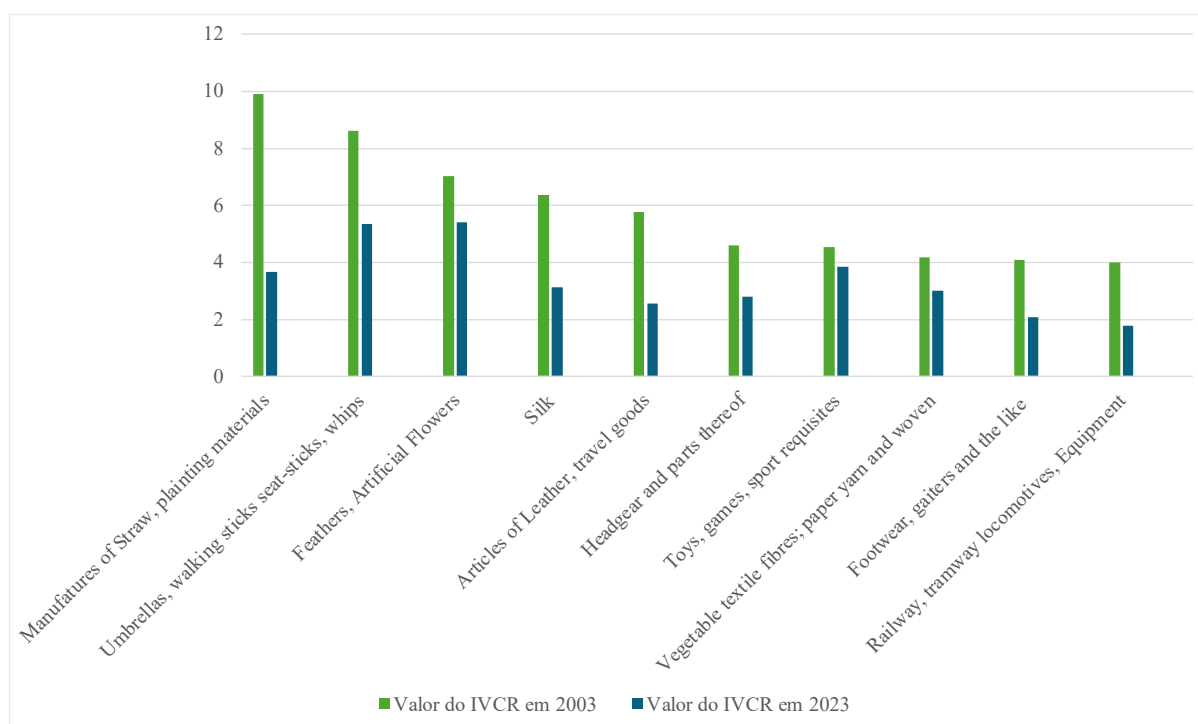


Gráfico 3- Top 10 dos produtos em que a China apresenta VCR em 2003

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do ITC

É observável a partir do Gráfico 3 uma redução considerável do IVCR na maioria dos produtos de 2003 para 2023, sendo essa redução mais acentuada em Manufactures of Straw, plaiting

² Para consultar a designação completa dos produtos exportados consultar tabela I dos Anexos.

materials que passou de 9,91 em 2003 para 3,67 em 2023. Essa redução pode indicar que China, apesar de continuar a possuir vantagem comparativa nesses produtos considerados tradicionais, esta vantagem está a decrescer. Quer isto dizer que é notável ainda uma certa estabilidade em setores onde a China é capaz de produzir a custos relativamente baixos com mão de obra qualificada e semiquificada.

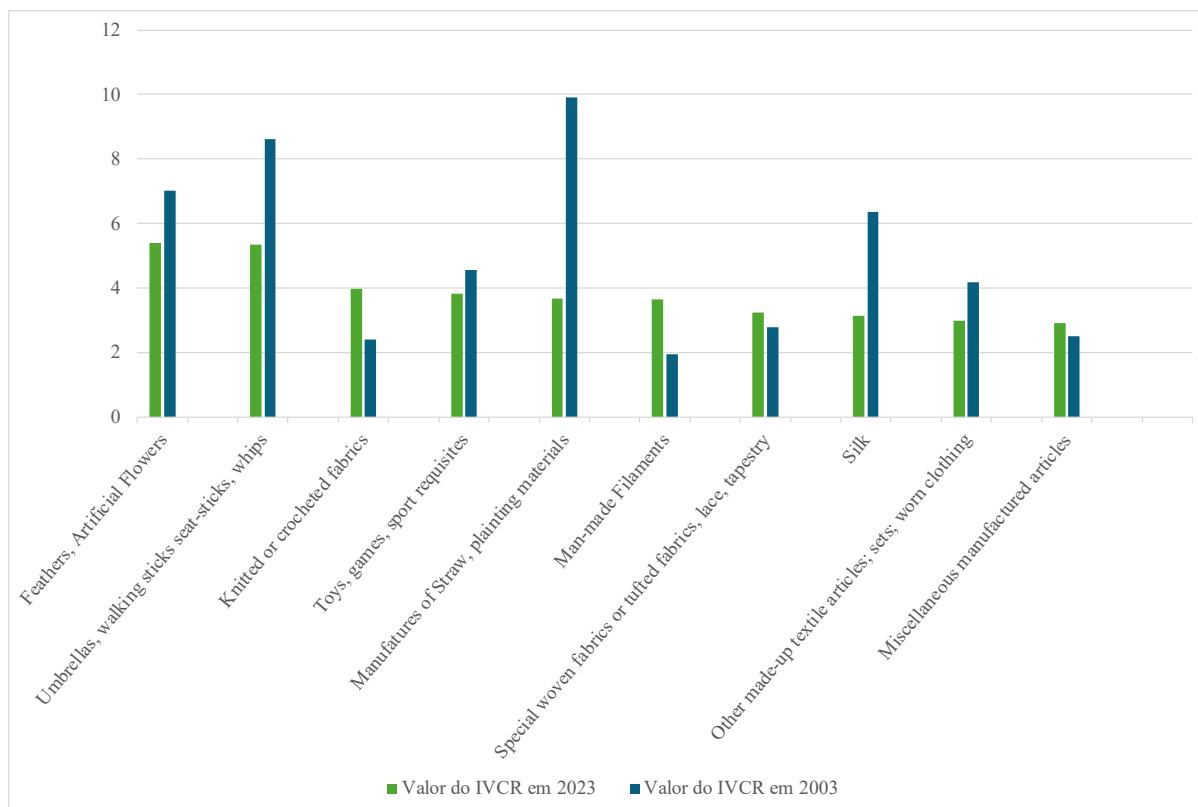


Gráfico 4- Top 10 dos produtos em que a China apresenta VCR em 2023

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do ITC

Como já referido, de 2003 para 2023 foram vários os produtos que deixaram de pertencer ao top 10 dos produtos com maior VCR na China (ver gráficos 3 e 4). É o caso de Articles of Leather, travel goods que tinham uma vantagem comparativa de 5,78 em 2003 e em 2023 apenas 2,56. O mesmo acontece com o Headgear and parts thereof com um VCR de 4,61 em 2003 e 2,81 em 2023. Footwear, gaiters and the like viu também o valor da sua VCR reduzir de 4,09 para 2,08, juntando-se-lhe o Railway, tramway locomotives, equipment com 3,99 em 2003 e 1,79 em 2023. Esses artigos permanecem com vantagem comparativa, no entanto, o

peso sobre as exportações da China diminuiu, ou seja, a intensidade da vantagem comparativa nesses produtos diminuiu nos últimos 20 anos.

Alguns produtos como Knitted or Crocheted Fabrics e Man-made Filaments demonstraram um aumento razoável do IVCR de 2003 para 2023, passando de 2,42 e 1,94 para 3,98 e 3,66 respectivamente. Special woven fabrics or tufted fabrics, lace, tapestry também aumentou de 2,78 para 3,24. Estes aumentos e a participação desses produtos no top 10 de 2023, podem significar vantagem comparativa em produtos de maior valor acrescentado e maior grau de complexidade de produção, adaptando-se às novas demandas do mercado (ver gráfico 4).

Esta análise permite perceber que a China não só manteve VCR nesses produtos como aumentou essa vantagem comparativa. Quando se verifica, ainda que pequena, essa locomoção da China para produtos de maior valor agregado, possivelmente está em busca de reduzir a sua dependência de produtos de baixo custo e de mão de obra intensiva e pouco qualificada.

Outros produtos como Toys, games, sport requisites e Other made-up textile articles; sets; worn clothing aparecem tanto em 2003 como 2023 no top 10, apesar da margem da vantagem ter diminuído.

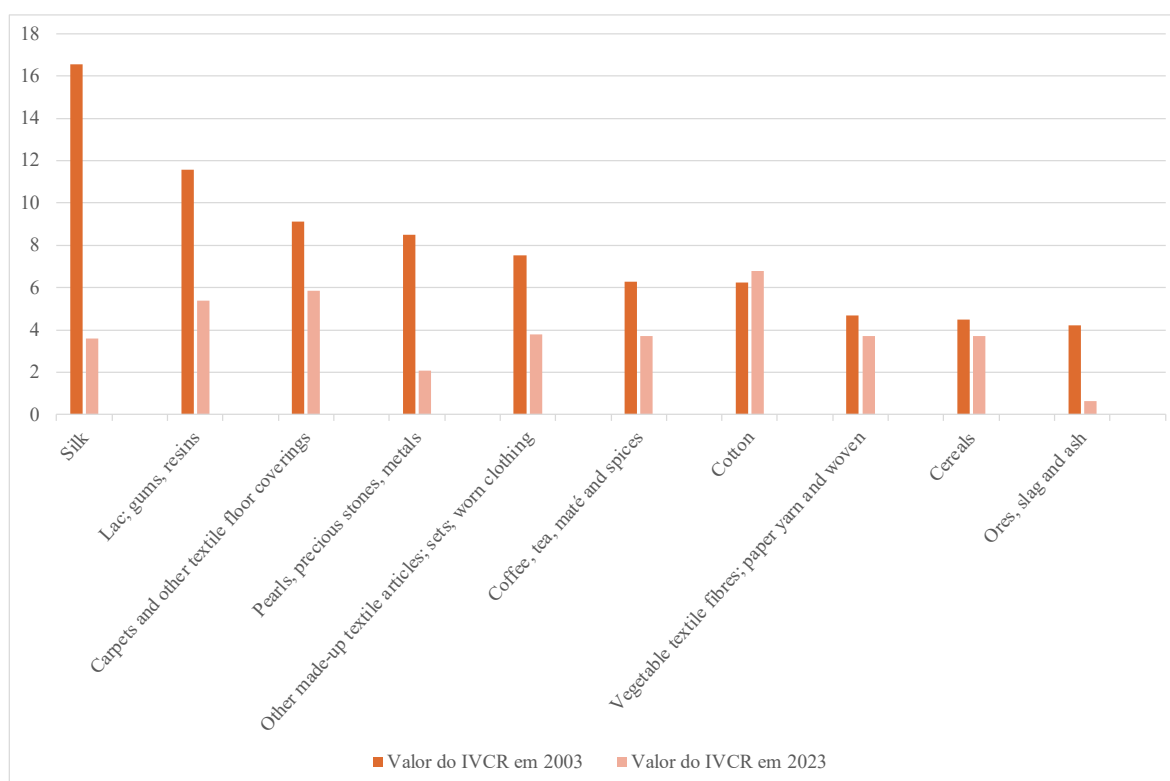


Gráfico 5: Top 10 dos produtos em que a Índia apresenta VCR em 2003

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do ITC

Tal como acontece com a China, a Índia viu a maioria dos produtos, à exceção de Cotton, a diminuir a sua vantagem comparativa de 2003 para 2023. Silk viu a sua vantagem comparativa reduzir drasticamente, passando de 16,57 em 2003 para 3,58 em 2023. Similarmente Lac; gums, resins reduziu consideravelmente a sua vantagem comparativa de 11,57 para 5,38. Para além desses dois produtos Carpets and other textile floor coverings reduziu de 9,14 em 2003 para 5,85 em 2023 (ver gráfico 5). Isto é indicativo de que a vantagem comparativa da Índia em muitos produtos considerados tradicionais e com mão de obra intensiva decresceu nos últimos 20 anos em análise.

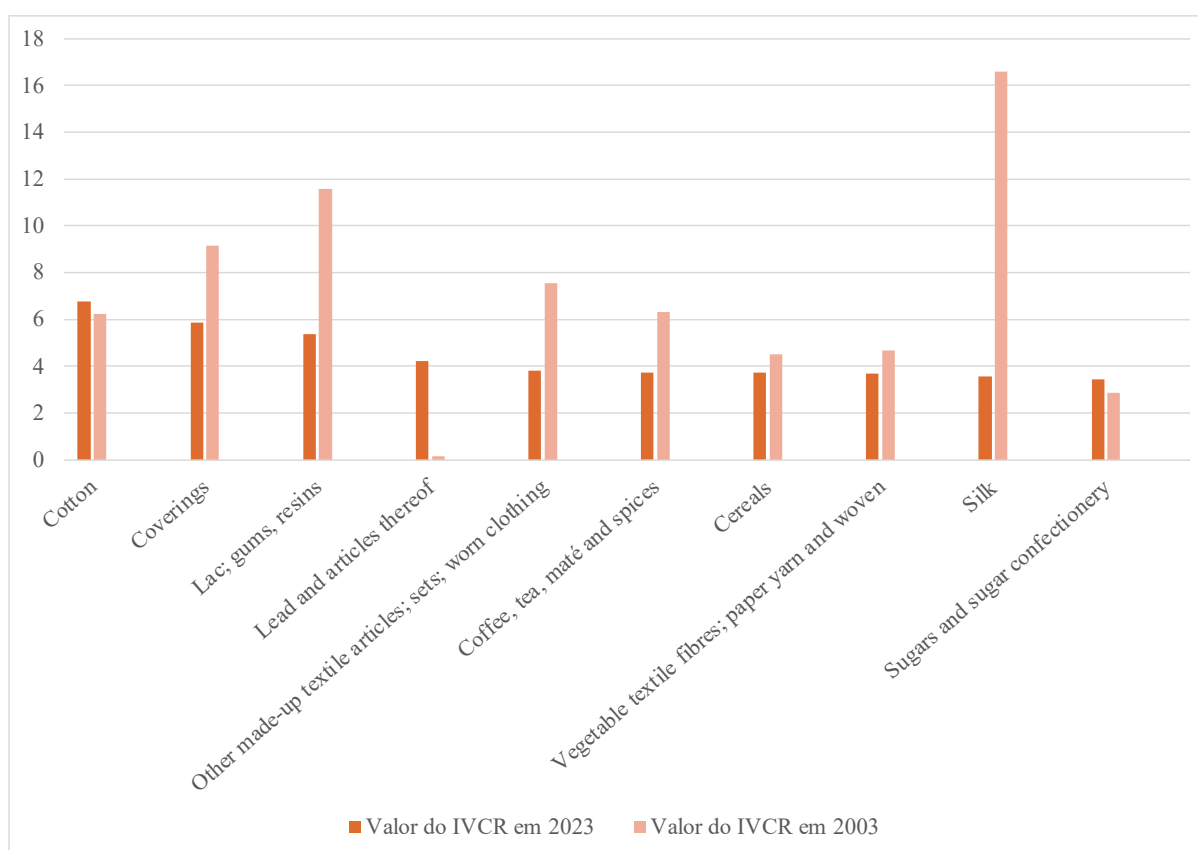


Gráfico 6- Top 10 dos produtos em que a Índia apresenta VCR em 2023

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do ITC

Alguns produtos que não constavam no top 10 em 2003 passam a fazer parte do top 10 em 2023. Como Lead and Articles Thereof que regista um aumento significativo de 0,16 em 2003 para 4,23 em 2023. O mesmo acontece com Sugars and Sugar Confectionery que aumentou de

2,87 em 2003 para 3,44 em 2023 (ver gráfico 6). Estes resultados podem mostrar que a Índia tem buscado diversificar as suas exportações, incluindo produtos não tradicionais.

Cotton teve uma melhoria, ainda que pequena, mantendo a sua estabilidade na vantagem comparativa e continuando a ser um produto de exportação significativo (aumento de 6,23 em 2003 para 6,77 em 2023).

Através do gráfico 6 ainda é possível verificar uma grande perda da vantagem comparativa de produtos de alto valor acrescentado, como é o caso Silk e Pearls, precious stones, metals, o que sugere que a Índia está a perder VCR em produtos de alto valor acrescentado tradicionalmente associado ao país. Além disso, pode significar uma dificuldade em manter a competitividade nesses setores. Adicionalmente, a Índia perde a vantagem comparativa que possuía em Ores, slag and ash, produtos de baixo valor acrescentado, que passa de 4,22 para 0,64 em 2023 (ver gráfico 5).

Com a análise do top 10 de ambos os países em 2003 e 2023, torna-se relevante questionar se tanto a China como a Índia há 20 anos estavam especializados em produtos de fraco valor acrescentado e intensivos em mão de obra pouco qualificada. A resposta é afirmativa, mas essa especialização nos últimos 20 anos foi perdendo intensidade e aumentou a especialização em produtos transformados e de maior valor acrescentado e intensivos em mão de obra qualificada. Após a análise gráfica, finalmente é possível responder à questão colocada relativamente às estruturas de exportação da China e da Índia, se terão ou não convergido. Para responder exatamente a essa questão foram analisados os seguintes aspetos:

- 1- Produtos com maior VCR em 2003 e em 2023 na China: Manufactures of Straw, plaiting materials; Umbrellas, walking sticks seat-sticks, whips; Feathers, Artificial Flowers; Silk e Toys, games, sport requisites.
- 2- Produtos com maior VCR em 2003 e 2023 na Índia: Silk, Cotton, Coffee, tea, mate and spices; Lac; gums, resins; Carpets and other textile floor coverings e Pearls, precious stones, metals.
- 3- Produtos que apresentam VCR em ambos os países em 2023: Other made-up textile articles; sets; worn clothing o que revela VCR comum no que concerne a produtos

têxteis. Silk também é comum em ambos os países, apesar de ter diminuído a sua expressão especialmente na Índia.

Com base nessas informações, é possível afirmar que a China, aparentemente, apresenta um foco maior em uma diversidade de indústrias manufatureiras. Por outro lado, a Índia dentro da indústria manufatureira possui forte presença na produção têxtil.

Apesar de ambos os países terem mostrado uma ligeira mudança nas suas estruturas de exportações, a China parece estar a movimentar-se para produtos manufaturados cada vez mais diversificados e de maior tecnologia, enquanto a Índia aparenta manter o foco em produtos têxteis e agrícolas. Assim, pode-se concluir que as estruturas das exportações da China e da Índia não parecem ter convergido para os mesmos produtos, apesar de existir certo grau de convergência no setor têxtil.

Conclusão

O crescimento económico da China e da Índia tem sido uma das histórias mais notáveis nas últimas décadas, refletindo transformações profundas nas suas economias e impactando a economia global. Por essa razão tornou-se especialmente relevante analisar a evolução dos padrões de vantagens comparativas da China e da Índia no sentido de identificar as semelhanças e diferenças, recorrendo ao Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) e ao Índice de Herfindahl-Hirschman.

A estratégia de crescimento da China passou por uma transformação marcante, evoluindo de uma estratégia de substituição de importações para uma abordagem robusta focada na promoção das exportações e na abertura. Esta mudança teve profundas implicações nas suas vantagens comparativas e na estrutura das suas exportações. Esta estratégia permitiu à China não só explorar como aumentar as suas vantagens comparativas em mão de obra abundante e pouco qualificada. Não obstante, nos últimos anos tem buscado reduzir a sua dependência na exportação de produtos de baixo custo e de mão de obra intensiva e pouco qualificada.

Apesar do aumento dos produtos com vantagem comparativa e da estratégia bem-sucedida da promoção das exportações, a China, ao longo dos últimos 20 anos, tem mostrado uma tendência de concentração das suas exportações, ainda que essa concentração não tenha sido muito expressiva.

Contrariamente, a Índia passou de um regime orientado para o interior para um regime orientado para as exportações apenas no início da década de 1990. Essa adoção tardia pode estar relacionada com o facto da Índia possuir um menor número de produtos com VCR quando comparada com a China. Contudo, pode-se verificar através da análise empírica que a promoção das exportações adotada por ambos os países incentivou a especialização e inovação dentro do cenário global.

No caso da Índia, o nível de concentração da estrutura de exportações é muito semelhante ao do Mundo, verificando-se uma tendência para o aumento da diversificação. Um país com considerável diversificação e VCR em múltiplos setores pode estar melhor posicionado para enfrentar choques externos, enquanto um país com alta concentração pode precisar considerar estratégias de diversificação.

As mudanças no VCR dos produtos indicam que a China está a enfrentar, ainda que lentamente, uma transição económica, movendo-se de produtos mais tradicionais e de baixo valor

acrescentado para setores de maior valor acrescentado e tecnologia. Isso reflete uma evolução na sua base industrial e uma resposta às pressões globais, como a competição internacional e mudanças na procura do mercado. A capacidade de adaptar-se e manter a vantagem comparativa em novos setores será crucial para dar continuidade ao seu crescimento económico.

Assim como a China, a Índia parece estar numa fase de transição em termos de vantagem comparativa. Há uma redução geral da vantagem em muitos produtos tradicionais e uma mudança em direção para produtos não tradicionais, visto que há 20 anos ambos estavam especializados em produtos de baixo valor acrescentado e intensivos em mão de obra pouco qualificada.

Essas mudanças refletem as condições dinâmicas do comércio internacional e a necessidade de adaptação contínua para manter a competitividade internacional. Para sustentar o crescimento económico, a Índia precisará continuar a diversificar as suas exportações, investindo em produtos de maior valor acrescentado e desenvolvendo novas vantagens comparativas em setores mais tecnológicos.

A análise empírica revelou que, embora tenha havido uma pequena convergência no setor têxtil e uma deslocação para a produção de bens de maior valor acrescentado, as trajetórias de especialização ainda apresentam diferenças notórias. A China tem demonstrado uma mudança mais acentuada para produtos manufaturados mais complexos e, por outro lado, a Índia tende a manter uma ênfase maior em produtos têxteis e agrícolas.

A nossa análise focou-se nas estratégias de exportação, mas aspetos importantes como investimentos diretos estrangeiros (IDE), transferência de tecnologia e políticas industriais internas podem também influenciar as vantagens comparativas de um país. Esses aspetos não foram tratados, mas constituem opções para trabalhos de investigação futuros.

Referências Bibliográficas

- Bahmani-Oskooee, M. et al. (2017). Re-testing Prebisch–Singer hypothesis: new evidence using Fourier quantile unit root test. *Applied Economics*, 50(4), 441–454.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage¹. *The Manchester School* 33(2), 99–123.
- Balassa, B. (1978). Export incentives and export performance in developing countries: A comparative analysis. *Review of World Economics* 114(1), 24–61.
- Brezina, I., Pekár, J., Čičková, Z., & Reiff, M. (2016). Herfindahl–Hirschman index level of concentration values modification and analysis of their change. *Central European Journal of Operations Research*, 24(1), 49–72.
- Cherif, R. and Hasanov, F. (2024). The pitfalls of Protectionism: Import Substitution vs. export-oriented industrial policy. *Journal of Industry, Competition and Trade* 24(1).
- Di Maio, M. (2015). Industrial policy in the BRICS’, in *Structural Change and Industrial Development in the BRICS*. Oxford University Press.
- Fontoura, M. P. (1997). Factores determinantes do comércio internacional: a abordagem empírica. *CEDIN*, Documento de Trabalho nº 3/97.
- Hirschman, A.O. (1958). The strategy of economic development. *The American Economic Review* 52(2), 221–237.
- Irwin, D.A. (2021). The rise and fall of import substitution. *World Development*, 139, p. 105306.
- ITC. (2014). Trade map user guide. Disponível em: <https://www.trademap.org/Docs/Trade-Map-Userguide-EN.pdf> (consultado em: 20 julho de 2024).
- Kowalski, P. and N. Dihel (2009). India's Trade Integration, Realising the Potential. *OECD Trade Policy Papers*, No. 88, OECD Publishing, Paris.

- Krueger, A. O. (1985). Import substitution versus export promotion. *Finance and Development* 22(2), 20.
- Lin, J.Y. (2014). Development strategy and industrialization. *The Oxford Companion to the Economics of China*, 252–255.
- Nelson, C. (2023). Mirror Statistics. In *Methods of Strategic Trade Analysis. Advanced Sciences and Technologies for Security Applications*. Springer, Cham.
- Nogueira, G. and Duarte, A.P. (2019). Vantagens comparativas reveladas e suas determinantes: uma aplicação à economia portuguesa. *GEE Papers 0119*. Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia.
- OECD/WTO (2019). Explanatory notes on aid-for-trade country profiles. In *Aid for Trade at a Glance 2019: Economic Diversification and Empowerment*. OECD Publishing, Paris.
- Panagariya, A. (2008). *India: The emerging giant*. Oxford University Press.
- Prebisch, R. (1950). Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico. *CEPAL*.
- Prebisch, R., & Cabañas, G. M. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El trimestre económico* 16(63 (3), 347-431.
- Rodrik, D. (2006) ‘What’s so special about China’s exports?’, *China & World Economy* 14(5), 1–19.
- Shaw, S.K. (n.d.). A revisit to the Prebisch-Singer hypothesis. Disponível em: https://www.academia.edu/download/63115203/A_Revisit_to_Prebisch_Singer_Hypothesis20200427-14056-11tsyw8.pdf (consultado em: 13 de maio de 2024).
- Singer, H.W. (1975). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The Strategy of International Development*, 43–57.
- Södersten, B. and Reed, G. (1994). Import-substitution versus export-promotion. *International Economics*. Palgrave, London, 404–436.

- Tian, W., & Yu, M. (2012). China and India: Trends in trade over the last decade. *The Journal of China and Global Economics* 1(1), 27-38.
- Yao, S. (2006) 'On economic growth, FDI and exports in China', *Applied Economics* 38(3), 339–351.
- Yue, C. and Hua, P. (2002). Does comparative advantage explains export patterns in China?. *China Economic Review* 13(2–3), 276–296.

Anexos

Tabela I- Designação completa dos produtos exportados pela China e pela Índia

Abreviatura	Designação Completa
Manufactures of Straw, plaiting materials	Manufactures of straw, of esparto or of other plaiting materials; basketware and wickerwork
Articles of Leather, travel goods	Articles of leather; saddlery and harness; travel goods, hand-bags and similar containers; articles ...
Carpets and other textile floor coverings	Carpets and other textile floor coverings
Cereals	Cereals
Coffee, tea, maté and spices	Coffee, tea, maté and spices
Cotton	Cotton
Coverings	Coverings
Feathers, Artificial Flower	Prepared feathers and down and articles made of feathers or of down; artificial flowers; articles...
Footwear, gaiters and the like	Footwear, gaiters and the like Footwear, gaiters and the like; parts of such articles
Headgear and parts thereof	Headgear and parts thereof
Knitted or crocheted fabrics	Knitted or crocheted fabrics
Lac; gums, resins	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts
Lead and articles thereof	Lead and articles thereof
Man-made Filaments	Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials
Miscellaneous manufactured articles	Miscellaneous manufactured articles
Ores, slag and ash	Ores, slag and ash
Other made-up textile articles; sets; worn clothing	Other made-up textile articles; sets; worn clothing and worn textile articles; rags
Pearls, precious stones, metals	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad ...
Railway, tramway locomotives, Equipment	Railway or tramway locomotives, rolling stock and parts thereof; railway or tramway fixtures...
Silk	Silk
Special woven fabrics or tufted fabrics, lace, tapestry	Special woven fabrics; tufted textile fabrics; lace; tapestries; trimmings; embroidery
Sugars and sugar confectionery	Sugars and sugar confectionery
Toys, games, sport requisites	Toys, games, sport requisites Toys, games and sports requisites; parts and accessories thereof
Umbrellas, walking sticks seat-sticks, whips	Umbrellas, sun umbrellas, walking sticks, seat-sticks, whips, riding-crops and parts thereof
Vegetable textile fibres; paper yarn and woven	Other vegetable textile fibres; paper yarn and woven fabrics of paper yarn

Fonte: Elaboração Própria

Índice Herfindahl-Hirschman	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Herfindhal Mundo	0,065323	0,066512	0,069666	0,071418	0,068245	0,074008	0,06519	0,06849	0,071893	0,073647	0,070684	0,067763	0,060878	0,059756	0,062287	0,065392	0,062149	0,062728	0,06347	0,070082	0,06741
Herfindhal China	0,090465	0,098882	0,101105	0,103922	0,107504	0,104402	0,112389	0,109907	0,100868	0,101781	0,106066	0,100474	0,106115	0,106764	0,108683	0,111007	0,110245	0,114951	0,109267	0,105755	0,105648
Herfindhal Índia	0,054746	0,052659	0,055382	0,056509	0,059928	0,061895	0,069401	0,066657	0,07677	0,072038	0,074446	0,070028	0,05365	0,057181	0,05476	0,058333	0,053854	0,043632	0,052427	0,074657	0,071212

Tabela II- Resultado do cálculo do Índice de Herfindahl- Hirschman- (IHH)

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do ITC

Índice de Vantagem Comparativa Revelada	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
N.º de produtos com VCR da China	47	45	46	45	46	44	43	44	46	44	45	46	43	44	45	44	45	43	42	46	49
N.º de produtos com VCR da Índia	41	41	38	43	43	42	36	40	39	37	41	39	43	42	41	40	42	44	42	43	43

Tabela III- Resultados do cálculo do Índice de Vantagem Comparativa Revelada

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do ITC

Product label	Valor do IVCR em 2003	Valor do IVCR em 2023
Manufactures of Straw, plaiting materials	9,912407	3,669066896
Umbrellas, walking sticks seat-sticks, whips	8,617644	5,340690792
Feathers, Artificial Flowers	7,020851	5,395024469
Silk	6,36169	3,132801843
Articles of Leather, travel goods	5,779843	2,558107472
Headgear and parts thereof	4,61003	2,813664673
Toys, games, sport requisites	4,552226	3,835865266
Vegetable textile fibres; paper yarn and woven	4,180919	2,997905839
Footwear, gaiters and the like	4,086896	2,078648252
Railway, tramway locomotives, Equipment	3,986034	1,792605492

Tabela IV- Top 10 dos produtos em que a China apresenta VCR em 2003

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do ITC

Product label	Valor do IVCR em 2023	Valor do IVCR em 2003
Feathers, Artificial Flowers	5,395024469	7,020851224
Umbrellas, walking sticks seat-sticks, whips	5,340690792	8,617644252
Knitted or crocheted fabrics	3,976794479	2,413833259
Toys, games, sport requisites	3,835865266	4,552225972
Manufactures of Straw, plaiting materials	3,669066896	9,912406984
Man-made Filaments	3,655917647	1,939601211
Special woven fabrics or tufted fabrics, lace, tapestry	3,240467276	2,780070587
Silk	3,132801843	6,361690059
Other made-up textile articles; sets; worn clothing	2,997905839	4,180919374
Miscellaneous manufactured articles	2,923439268	2,502401716

Tabela V- Top 10 dos produtos em que a China apresenta VCR em 2023

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do ITC

Products label	Valor do IVCR em 2003	Valor do IVCR em 2023
Silk	16,57006	3,57791684
Lac; gums, resins	11,56684	5,38378752
Carpets and other textile floor coverings	9,137484	5,847348418
Pearls, precious stones, metals	8,506584	2,079654732
Other made-up textile articles; sets; worn clothing	7,535664	3,793605953
Coffee, tea, maté and spices	6,30054	3,716424892
Cotton	6,234534	6,770642468
Vegetable textile fibres; paper yarn and woven	4,674336	3,697277394
Cereals	4,492644	3,714880582
Ores, slag and ash	4,217662	0,636678567

Tabela VI- Top 10 dos produtos em que a Índia apresenta VCR em 2003

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do ITC

Products Label	Valor do IVCR em 2023	Valor do IVCR em 2003
Cotton	6,770642	6,234533956
Coverings	5,847348	9,137484226
Lac; gums, resins	5,383788	11,56684092
Lead and articles thereof	4,228059	0,158139143
Other made-up textile articles; sets; worn clothing	3,793606	7,535663745
Coffee, tea, maté and spices	3,716425	6,300540318
Cereals	3,714881	4,492644458
Vegetable textile fibres; paper yarn and woven	3,697277	4,674335944
Silk	3,577917	16,57005547
Sugars and sugar confectionery	3,440637	2,87189682

Tabela VII- Top 10 dos produtos em que a Índia apresenta IVCR em 2023

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do ITC