

330.98
N962A
v. 2



Cinquenta anos de pensamento na CEPAL

Organização de Ricardo Bielschowsky

Volume **2**



EDITOR A RECORD
RIO DE JANEIRO • SÃO PAULO

2000



00027019 - BIBLIOTECA CEPAL

79957

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ.

C517 Cinquenta anos de pensamento na Cepal /
organização, Ricardo Bielschowsky; tradução de Vera
Ribeiro. – Rio de Janeiro: Record, 2000.

Tradução de: Cincuenta años de pensamiento en la
CEPAL

Inclui bibliografia
ISBN 85-01-05946-3 (vol.2)

I. CEPAL. I. Bielschowsky, Ricardo.

00-0143

CDD – 336.09168
CDU – 339.923(8 6)

Copyright © 2000 by Comissão Econômica para América Latina
e Caribe (CEPAL) e Conselho Federal de Economia (COFECON)

Tradução de Vera Ribeiro, encomendada pela Editora Record e
pelo COFECON

Capa: Evelyn Grumach

Direitos exclusivos de publicação em língua portuguesa para o Brasil
cedidos pelo COFECON para a
DISTRIBUIDORA RECORD DE SERVIÇOS DE IMPRENSA S.A.
Rua Argentina 171 – Rio de Janeiro, RJ – 20921-380 – Tel.: 585-2000
que se reserva a propriedade literária desta tradução

Impresso no Brasil

ISBN 85-01-05946-3

PEDIDOS PELO REEMBOLSO POSTAL

Caixa Postal 23.052

Rio de Janeiro, RJ – 20922-970



SUMÁRIO

VOLUME I

APRESENTAÇÃO	9
APRESENTAÇÃO À EDIÇÃO BRASILEIRA	11
I. CINQUENTA ANOS DE PENSAMENTO NA CEPAL — UMA RESENHA RICARDO BIELSCHOWSKY	13
II. TEXTOS SELECIONADOS	
1. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais RAÚL PREBISCH	69
2. Estudo econômico da América Latina, 1949 CEPAL	137
3. Problemas teóricos e práticos do crescimento econômico RAÚL PREBISCH	179
4. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil MARIA DA CONCEIÇÃO TAVARES	217

CINQUENTA ANOS DE PENSAMENTO NA CEPAL

- | | |
|---|-----|
| 5. Desenvolvimento e subdesenvolvimento
CELSE FURTADO | 239 |
| 6. Introdução à técnica de planejamento
CEPAL | 263 |
| 7. Inflação e desenvolvimento econômico no Chile
e no México
JUAN F. NOYOLA VÁSQUEZ | 293 |
| 8. A inflação chilena: um enfoque heterodoxo
OSVALDO SUNKEL | 307 |
| 9. O mercado comum latino-americano
CEPAL | 347 |
| 10. Por uma nova política comercial em prol do
desenvolvimento
RAÚL PREBISCH | 373 |
| 11. Considerações sociológicas sobre o desenvolvimento
econômico da América Latina
JOSÉ MEDINA ECHAVARRÍA | 423 |
| 12. Por uma dinâmica do desenvolvimento latino-americano
RAÚL PREBISCH | 451 |

VOLUME II

- | | |
|--|-----|
| 13. Dependência e desenvolvimento na América Latina
FERNANDO HENRIQUE CARDOSO E ENZO FALETTO | 495 |
| 14. Desenvolvimento, subdesenvolvimento, dependência,
marginalização e desigualdades espaciais: por um enfoque
totalizante
OSVALDO SUNKEL | 521 |

SUMÁRIO

15. Natureza e implicações da “heterogeneidade estrutural”
da América Latina 567
ANÍBAL PINTO
16. Além da estagnação: uma discussão sobre o estilo de
desenvolvimento recente do Brasil 589
MARIA DA CONCEIÇÃO TAVARES E JOSÉ SERRA
17. Notas sobre os estilos de desenvolvimento na
América Latina 609
ANÍBAL PINTO
18. Avaliação de Quito 651
CEPAL
19. Poder e estilos de desenvolvimento: uma perspectiva
heterodoxa 685
JORGE GRACIARENA
20. Abordagens do desenvolvimento: de quem e para quê? 715
MARSHALL WOLFE
21. Políticas de ajuste e renegociação da dívida externa na
América Latina 761
CEPAL
22. Transformação e crise na América Latina e no Caribe,
1950-1984 817
CEPAL
23. Industrialização na América Latina: da “caixa-preta” ao
“conjunto vazio” 851
FERNANDO FAJNZYLBER
24. Transformação produtiva com equidade: a tarefa prioritária do
desenvolvimento da América Latina e do Caribe
nos anos 1990 887
CEPAL

CINQUENTA ANOS DE PENSAMENTO NA CEPAL

25. Educação e conhecimento: eixo da transformação produtiva com equidade CEPAL/UNESCO	911
26. O hiato da equidade: América Latina, Caribe e a Conferência de Cúpula Social CEPAL	921
27. O regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: a integração econômica a serviço da transformação produtiva com equidade CEPAL	937
28. América Latina e Caribe: políticas para melhorar a inserção na economia mundial CEPAL	959
BIBLIOGRAFIA	973

INDUSTRIALIZAÇÃO NA AMÉRICA LATINA: DA “CAIXA-PRETA” AO “CONJUNTO VAZIO”*

Fernando Fajnzylber

*Capítulos I (páginas 11 a 33) e VII (páginas 165 a 167), na série *Cuadernos de la CEPAL*, n.º. 60 (LCI G.1534/Rev.1-P), Santiago do Chile, 1990. Publicação das Nações Unidas, n.º de venda: 89.II.G.5. O subtítulo deste capítulo em espanhol é “de ‘la caja negra’ al ‘casillero vacío’”. A expressão “casillero vacío” tem por referência uma matriz em que na vertical consta crescimento e na horizontal consta distribuição de renda. Na América Latina não há países que simultaneamente foram dinâmicos e tiveram boa distribuição de renda: é o “casillero vacío” ou “conjunto vazio” nessa região.

I. O CONJUNTO VAZIO

1. INDUSTRIALIZAÇÃO, CRESCIMENTO E EQUIDADE NA AMÉRICA LATINA

Definiremos como critério de dinamismo o ritmo de expansão alcançado pelos países avançados nos últimos vinte anos (2,4% anuais do PIB por habitante), e será aceita como definição da equidade a relação entre a renda dos 40% da população com renda mais baixa e os 10% da população com renda mais alta. Essa relação, nos países avançados, atingia uma média de 0,8 no fim da década de 1970 e início da de 1980, isto é, os 40% da população de renda mais baixa tinham uma receita equivalente a 80% da obtida pelos 10% de renda mais alta. Suponhamos que, na América Latina, a linha divisória entre os países que conseguiram maior e menor equidade seja definida por essa mesma relação, mas com um valor de 0,4, isto é, metade do que é observado nos países industrializados (Banco Mundial, 1986a). Ao cruzar as variáveis de crescimento e equidade, aplicando como linha divisória do dinamismo o crescimento médio dos países avançados no período de 1965 a 1984 e, com respeito à equidade, aplicando a relação entre os 40% mais pobres e os 10% mais prósperos (Tabela 1), gera-se uma matriz de entrada dupla em que resta um conjunto vazio: ele corresponde aos países que poderiam ter alcançado, ao mesmo tempo, um crescimento mais acelerado que o dos países avançados e um nível de equidade superior a 0,4. Esse conjunto vazio levanta a pergunta-chave que tentaremos esclarecer neste trabalho.

CINQUENTA ANOS DE PENSAMENTO NA CEPAL

TABELA 1
AMÉRICA LATINA:
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS: CRESCIMENTO E EQUIDADE

Equidade	40% de renda mais baixa 10% de renda mais alta		(1970-1984)
	<0,4 ^a		>0,4
<2,4% ^b	Bolívia	Costa Rica	Argentina
	Chile	El Salvador	Uruguai
	Peru	Guatemala	
	Venezuela	Honduras	
		Nicarágua	
	Haiti		
Crescimento do PIB/hab. (1965-1984)	(15,9) ^c		(11,5) ^c
>2,4%	Brasil	Panamá	
	Colômbia	Rep. Dominicana	
	Equador		
	México		
	Paraguai		
	(7,6) ^c		

Fonte: Divisão Conjunta CEPAL/ONU/DI de Indústria e Tecnologia, com base em dados do Banco Mundial.

^a Metade da relação comparável dos países industrializados.

^b Crescimento do PIB/habitante dos países industrializados em 1965-1984.

^c Participação no PIB regional.

Aproximadamente 73% do produto interno bruto regional é gerado em países que poderíamos denominar de dinâmicos desarticulados (Brasil, Colômbia, Equador, México, Panamá, Paraguai e República Dominicana); 11% correspondem ao extremo oposto: países integrados ou articulados, mas estagnados (Argentina e Uruguai); e os 16% restantes correspondem a países onde ocorrem ao mesmo tempo a desarticulação e a estagnação. Nesta última categoria estariam alguns casos potencialmente explosivos, na medida em que, dada a situação de estagnação e desarticulação social, que se traduz numa distribuição não equitativa da renda, é presumível que apareça uma ampla gama de propostas alternativas que convoquem a sociedade a superar essa realidade insatisfatória.

Até aqui, o conjunto do crescimento com equidade está vazio, pelo menos no que diz respeito aos países sobre os quais se dispõe de informações passíveis de comparação. A situação dos diferentes conjuntos, naturalmente, depende do nível que se defina como divisor de águas. Assim, por exemplo, se o limite da equidade fosse ligeiramente deslocado para baixo, apareceriam no conjunto superior direito países como a Costa Rica, o Chile e a Venezuela; e, se o limite de crescimento fosse deslocado para cima, o número de países dinâmicos se reduziria, sendo mantidos o Brasil, o México, o Equador e a Colômbia.

Seria de imaginar que o conjunto vazio só pudesse ser preenchido por países que houvessem avançado em seu processo de desenvolvimento, mas essa suposição é refutada pelos fatos, ao considerarmos países de outras regiões com níveis de renda e de desenvolvimento equiparáveis aos da América Latina. Há pelo menos seis países de regiões diferentes, inclusive com sistemas socioeconômicos e políticos distintos (Tabela 2), que, segundo as mesmas fontes de informação (Banco Mundial), poderiam ser colocados no conjunto que permanece vazio na América Latina: Coreia do Sul, Espanha, Iugoslávia, Hungria, Israel e Portugal. Trata-se de países que, pelo tamanho de seu território e por sua economia, são comparáveis a diferentes países da América Latina. Eles apresentam características variadas quanto à origem de suas sociedades e sua inserção geopolítica, que atendem a condições de crescimento econômico e equidade. Assim, caberia indagar se é a especificidade do desenvolvimento latino-americano que dá origem ao conjunto vazio.

TABELA 2
 OUTROS PAÍSES: OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:
 CRESCIMENTO E EQUIDADE

Equidade	40% de renda mais baixa	(1970-1984)
	10% de renda mais alta	
	<0,4 ^a	>0,4
<2,4% ^b		
Crescimento do PIB/hab. (1965-1984)		
		Coréia do Sul Espanha Iugoslávia Hungria Israel Portugal
≥2,4%		

Fonte: Divisão Conjunta CEPAL/ONU de Indústria e Tecnologia, com base em dados do Banco Mundial.

^a Metade da relação comparável nos países industrializados.

^b Crescimento do PIB/habitante dos países industrializados em 1965-1984.

Neste trabalho, tentaremos compreender o caso latino-americano, com base no estudo comparado de diferentes países, dentro e fora da região. Para os historiadores, é evidente que, para se compreender uma região como a América Latina, é imprescindível conhecer o resto do mundo; entretanto, essa verdade nem sempre foi levada em conta ao se analisar o tema do desenvolvimento da região.

Para iniciar a exploração, talvez seja interessante comparar a situação relativa da América Latina em diferentes ramos de atividade, com respeito à economia internacional. Constata-se, nesse caso, um fato que talvez sirva como pista inicial: a região contribui mais em termos de população do que de qualquer outro indicador de atividade econômica. Aparece também uma clara tendência a que diminua a participação da região à medida que cresce o valor agregado intelectual: em termos populacionais, 8% correspondem à região; em produto interno bruto, 7%; e em produção industrial, 6%. Quando, no setor manufatureiro, a atenção é concentrada nos bens de capital, a presença da região baixa

bruscamente para 3%; a participação de engenheiros e cientistas é de 2,4%, e os recursos de que dispõem esses engenheiros e cientistas para desenvolver suas atividades representam apenas 1,8%. Por último, no que se refere à representação de autores científicos, com toda a precariedade desse tipo de indicadores, a América Latina supera ligeiramente a marca de 1%.

Uma característica fundamental do desenvolvimento regional, portanto, seria que o conjunto do valor intelectual com os recursos humanos e naturais disponíveis tem sido particularmente exíguo, o que implica, de uma ou outra maneira, que se trata de um desenvolvimento que é mais fruto da imitação do que de um processo de reflexão sobre as carências e potencialidades internas. A inadequação do processo de desenvolvimento, sob diversas formas e dimensões, no que concerne às carências específicas e às potencialidades dos diferentes países da região, será um tema recorrente a que faremos referência ao efetuarmos as comparações internacionais, mais adiante. Ao que parece, portanto, o traço central do processo de desenvolvimento latino-americano é a incorporação insuficiente do progresso técnico — sua contribuição escassa de um pensamento original, baseado na realidade, para definir o leque de decisões que a transformação econômica e social pressupõe. O conjunto vazio estaria diretamente vinculado ao que se poderia chamar de incapacidade de abrir a “caixa-preta” do progresso técnico, tema este no qual incidem a origem das sociedades latino-americanas, suas instituições, o contexto cultural e um conjunto de fatores econômicos e estruturais cuja vinculação com o meio sociopolítico é complexa, mas indiscutível. Esta avaliação, embora constitua uma hipótese preliminar de trabalho, exerce a função de fio condutor para o argumento que virá a seguir.

O reconhecimento da carência associada ao conjunto vazio é perfeitamente compatível com o reconhecimento das profundas transformações por que passaram a economia e a sociedade latino-americanas nos últimos trinta anos (1950-1981), anos esses que Hirschman (1986) denominou de trintena gloriosa da América Latina, na qual, de fato, a produção foi quintuplicada, com uma população que passou de 155 milhões para quase 400 milhões de habitantes; na qual houve um processo de urbanização acelerado, a ponto de vários países da região, que em 1950 mantinham mais da metade da população na agricultura, já não absorverem nela senão um quarto ou um terço da população; e na qual a educação e as condições de saúde melhoraram, elevando-se consideravelmente a expectativa de vida em todos os países da região, além de se haverem criado instituições que favoreceram sua integração econômica, social, política e cultural.

Assentaram-se inclusive as bases do desenvolvimento tecnológico em ramos importantes, ligados à agricultura, às obras públicas e à energia.

Desde a Segunda Guerra Mundial, o mundo cresceu e se transformou, em termos econômicos, sociais, políticos e culturais, num ritmo que não tem precedentes na história universal; também na América Latina ocorreram muitas dessas transformações, mas o reconhecimento das mudanças positivas produzidas na região não nos deve inspirar autocomplacência.

2. CARACTERÍSTICAS COMUNS DA INDUSTRIALIZAÇÃO LATINO-AMERICANA

Quatro traços definem o padrão de industrialização da América Latina: (a) uma participação no mercado internacional quase que exclusivamente baseada num superávit comercial gerado nos recursos naturais, na agricultura, na energia e na mineração, e um déficit comercial sistemático no setor manufatureiro (com exceção do Brasil, a partir de 1982); (b) estrutura comercial concebida e impulsionada, fundamentalmente, com vistas ao mercado interno; (c) aspiração a reproduzir o estilo de vida dos países avançados, tanto no plano do consumo quanto, em graus variáveis, no da produção interna; e (d) pequena valorização social da função empresarial e liderança precária do empresariado nacional, público e privado, nos setores cujo dinamismo e conteúdo definem o perfil industrial de cada país.

a) A inserção internacional por intermédio das matérias-primas

Depois de mais de quarenta anos de industrialização, e havendo tomado consciência desde cedo da tendência para a deterioração da relação dos preços de intercâmbio no que concerne aos recursos naturais — dos quais, tal como nos Estados Unidos, existe uma abundância —, em comparação com os produtos manufaturados, verifica-se que todos os países da região, sem nenhuma exceção até 1982, apresentavam um saldo comercial positivo somente na agricultura, na energia ou na mineração, conforme o caso, e um déficit no setor manufatureiro (Tabela 3). A partir de 1982, o Brasil registrou um superávit no setor manufatureiro, mas os demais países continuaram na mesma situação anterior. Com respeito ao Brasil, externaram-se várias opiniões sobre o caráter talvez estrutural do superávit do setor manufatureiro; há quem afirme que se trata de uma situação efêmera, ligada à

TEXTOS SELECIONADOS

contração do mercado interno (1980-1983), ao dinamismo das importações dos Estados Unidos em 1984 e à queda relativa da taxa de investimentos internos no primeiro quinquênio dos anos 1980, enquanto outros opinam que o grande esforço de investimentos do Brasil na década de 1970, no setor industrial, teria lançado as bases para a geração de um superávit manufatureiro sólido e crescente (Barros de Castro, 1985). A deterioração do saldo comercial do setor manufatureiro em 1986, associada a um forte aumento da demanda interna, avivou essa polêmica, que sem dúvida interessa ao restante da região.

TABELA 3
AMÉRICA LATINA: BALANÇO COMERCIAL POR SETORES DE
ATIVIDADE ECONÔMICA, 1985
(Milhões de dólares)

	Total dos setores	Agricultura	Indústria manufatureira*	Energia	Mineração	Outros
Total da América Latina	34.541	19.372	-13.649	22.593	6.282	-57
Países exportadores de petróleo	20.241	-285	-11.606	29.566	2.593	-27
Bolívia	-17	-107	-538	371	257	-
Equador	1.258	743	-1.346	1.897	-35	-1
México	9.197	-209	-5.092	14.049	455	-6
Peru	1.084	224	-948	637	1.171	-
Venezuela	8.719	-936	-3.682	12.612	745	-20
Países não exportadores de petróleo	14.300	19.657	-2.043	-6.973	3.689	-30
Argentina	4.581	5.576	-1.113	151	-34	1
Brasil	11.625	8.567	5.791	-4.901	1.822	-14
Colômbia	-559	1.748	-2.271	94	-114	-16
Costa Rica	-159	595	-570	-165	-19	-
Chile	904	887	-1.523	-512	2.052	-
El Salvador	-493	234	-470	-253	-4	-
Guatemala	-305	641	-487	-447	-12	-
Honduras	-171	549	-520	-220	-21	-1
Nicarágua	-799	143	-596	-339	-7	-
Paraguai	-197	237	-286	-142	-6	-
Uruguai	233	480	-2	-239	-10	-

Fonte: Divisão Conjunta CEPAL/ONU/DI de Indústria e Tecnologia, atualizado com base no Banco de Dados de Comércio Exterior da América Latina e Caribe (BADECEL).

* A indústria manufatureira inclui as seções CUCI 5 a 8, menos o capítulo 68 (Metais não ferrosos).

Quanto à relação dos preços de intercâmbio, constata-se que as apreensões da década de 1940 foram plenamente confirmadas: entre 1950 e 1985, o índice de preços relativos entre a agricultura e a indústria baixou de 168 para 81 (1979-1981 = 100); na mineração, de 124 para 79; e no petróleo, de 26, em 1950, caiu para 13 em 1970, subiu para 107 em 1980, e tornou a cair para 101 em 1985 (Banco Mundial, 1986b).

A região denunciou essas tendências, mas as mudanças de estrutura produtiva não bastaram para neutralizar seus efeitos adversos. Em meados da década de 1970, alguns países da região, à luz dos resultados insatisfatórios desse padrão de industrialização, adotaram políticas que levaram à elevação do déficit do setor manufatureiro, sem trazerem grande modificação para o superávit dos setores de recursos naturais. Graças à liquidez financeira internacional, foi possível amortecer circunstancialmente esse impacto, mas o problema tornou a aflorar, de maneira mais dramática, a partir de 1982, quando o fluxo líquido de recursos financeiros tornou-se negativo e acentuou-se a queda dos termos de intercâmbio (CEPAL, 1986a e b).

Isso é ainda mais grave na medida em que o déficit manufatureiro concentra-se, precisamente, nos setores de maior dinamismo e conteúdo tecnológico: bens de capital, indústria química e indústria automotiva. A região está mal nas rubricas que apresentam um futuro promissor para o comércio internacional e bem naqueles que não o oferecem.

b) A industrialização voltada para o mercado interno

Sejam quais forem as particularidades de cada país, às quais aludiremos mais adiante, em todos eles as exportações industriais representam uma baixa percentagem da produção industrial e, a julgar por sua tecnologia de produtos, processamento e fabricação, ela foi fundamentalmente concebida para abastecer o mercado interno. Essa característica não exclui o fato de ter havido exceções em alguns períodos, setores e países, e de, em meados da década de 1960, terem sido adotadas políticas de promoção das exportações. O dado crucial é que a rentabilidade do mercado interno sempre foi superior à do mercado internacional (Tabela 4).

TEXTOS SELECIONADOS

TABELA 4

AMÉRICA LATINA: COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO DE MANUFATURAS^a
(Em percentagens)

	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Argentina	2,0	7,0	2,9	3,9	4,5	5,6	4,5	3,8	5,5
Brasil	2,1	2,8	3,0	5,3	6,1	5,0	7,4	17,3	28,4
México	...	2,5	2,2	2,8	2,5	3,7	6,3	6,0	7,1
Bolívia	4,8	2,6	3,5	3,2	2,1	1,6
Colômbia	1,4	2,0	4,9	4,9	5,0	4,5	3,5	3,6	4,6
Chile	1,3	2,2	5,4	6,1	4,4	5,1	5,4	6,0	6,6
Equador	1,8	1,9	5,4	9,8	7,4	6,6	2,4	4,4	...
Paraguai	12,5	9,0	10,6 ^b
Peru	0,6	0,5	0,5	5,1	3,3	3,5	2,5	3,1	...
Uruguai	3,9 ^c	2,3 ^d	4,8	7,8	6,6	7,6	11,3	11,7	10,3
Venezuela	1,2	0,6	0,8	1,0	1,3	1,0	0,7	1,9	5,0
Costa Rica	3,8	9,7	11,5	12,3	18,3	13,5	11,8
El Salvador	5,0	15,7	17,6	24,3	17,0	15,9	13,2
Guatemala	26,8 ^e	18,3 ^d	15,8	21,2	17,1	16,4	16,5	14,4	...
Honduras	5,5	10,4 ^d	15,3	13,3	11,6	10,3	9,4	7,6	...
Nicarágua	2,6	9,2	8,9	7,6	5,0	2,7	2,7	1,6	...
Rep. Dominicana	1,8	1,8	7,1	6,7	6,6	3,9	4,9	4,0	...

Fonte: Divisão Conjunta CEPAL/ONU de Indústria e Tecnologia, com base em dados da ONUDI; Organização das Nações Unidas, *Industrial Statistics Yearbook*, 1983; e CEPAL, *América Latina y el Caribe: exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1982* (LC/L.351), Santiago do Chile, 1985.
^a Definição de manufaturados e semimanufaturados baseada no documento TD/B/C.2/3 do UNCTAD
^b 1974. / ^c 1968. / ^d 1971.

Desde o final da década de 1970, os investimentos voltados para a exportação competiram não apenas com o cômodo e protegido mercado interno, mas também com um atrativo ainda mais sedutor: as inversões no mercado financeiro internacional, com altas taxas de juros em dólares. Para aquilatar a magnitude desse novo fenômeno — que ataca os investimentos produtivos, tanto voltados para a exportação quanto para o mercado interno, e que está ligado, entre outros fatores, ao déficit dos Estados Unidos —, basta assinalar que, apenas no mercado de eurodólares, negocia-se anualmente um volume equivalente a 25 vezes o do comércio internacional de bens e serviços; mesmo que tenha sido considerável a contabilidade dupla

dessas operações, as ordens de grandeza confirmam que surgiu um fenômeno novo e de grande significado potencial.

Até para o Brasil, cujas exportações industriais representam metade das exportações de produtos manufaturados da região e mais de 50% de suas próprias exportações totais, o coeficiente de exportações industriais é baixo e, para a maioria das empresas e setores, o mercado interno continua a ser o objetivo prioritário. Em 1980, o coeficiente de exportações como valor bruto da produção foi de 5,3%, com uma definição estrita dos manufaturados, e de 8,0%, com uma definição ampla. Isso se aplica, sem grandes variações, às firmas privadas nacionais, às estrangeiras e às estatais. Essa situação, num país cujo PIB equivale ao do conjunto da Suécia, Noruega, Dinamarca e Finlândia (todos eles voltados para o mercado internacional), agrava-se nos países médios e pequenos da região (com coeficientes de exportação da ordem de 10%). Assim, reproduz-se o esquema estadunidense de concentração da produção no mercado interno, com a ressalva de que o país de maior mercado interno da região (o Brasil) representa hoje 1/13 dos Estados Unidos. Ao término da Segunda Guerra Mundial, representava 1/25 dos Estados Unidos, quando esse país gerava 40% da produção mundial e 60% das exportações mundiais, com uma população equivalente a 6% do total mundial.

A peculiaridade da região, no entanto, não está em ela haver adotado uma política de substituição de importações — o mesmo fez o mundo inteiro, com exceção da Inglaterra, no final do século XVIII e no início do século XIX —, mas na modalidade econômica que ela empregou. A substituição de importações foi parte integrante de um padrão de industrialização caracterizado por um conjunto de elementos que se apóiam e se reforçam mutuamente; isolar qualquer desses componentes e concentrar nele a atenção revela-se mais simples, mas é impropriedade, quando se trata de conceber estratégias diferentes de industrialização. Todavia, convém destacar que uma região na qual o custo horário do setor manufatureiro oscila entre 1/7 e 1/20 do que prevalece nos países desenvolvidos, com uma carga tributária inferior, com níveis de produtividade que não atingiriam 50% do que vigora nos países desenvolvidos, e com acesso a tecnologias similares, dificilmente poderia manter de maneira passiva um protecionismo elevado e indiscriminado. A experiência internacional ensina que também não convém uma abertura radical e franca, mas que será preciso definir, em caráter setorial e temporário, uma trajetória de aprendizagem tecnológica interna que leve a uma colocação segura no mercado internacional.

c) *O padrão de consumo*

A ânsia de reproduzir o estilo de vida dos países avançados, e em particular o dos Estados Unidos, é comum ao conjunto dos países da região, e é ainda uma ânsia aparentemente compartilhada pela esmagadora maioria da população mundial, sejam quais forem seus níveis de desenvolvimento, seus sistemas socioeconômicos e suas origens étnicas. O que há de específico na região é a modalidade pela qual esta se incorpora na demanda e na oferta industrial, na plataforma energética, na comercialização, nas comunicações e no financiamento do consumo. O grau com que se disseminam os diferentes objetos, desde o auge até a base da pirâmide de renda, varia de acordo com o preço unitário. Nos produtos baratos (bebidas, artigos de vestuário e alguns eletrodomésticos), a disseminação atinge até mesmo os setores rurais; se incluímos a eletrônica de consumo, ela atinge os setores populares urbanos e, no caso do automóvel (o produto que simboliza, em certa medida, esse padrão de consumo), a penetração chega aos setores médios. O estilo de vida de referência foi gerado dentro de um país em que a renda *per capita* equivale, na atualidade, a mais de sete vezes a renda *per capita* da América Latina, e cuja dimensão econômica equivale praticamente a cinco vezes a do conjunto dos países latino-americanos. Além disso, o próprio país de origem assinalou, recentemente, que se trata de um estilo de vida tão caro, que nem mesmo lá os recursos internos são suficientes para sustentá-lo, razão por que os Estados Unidos passaram, recentemente, para a categoria de devedor líquido, com a única diferença de que eles emitem a moeda na qual sua dívida é contabilizada. Para recuperar a capacidade de concorrência internacional e evitar o atraso em termos de crescimento e produtividade, o país teve que recorrer à desvalorização, para reduzir o nível relativo das remunerações internas.

Na América Latina, os objetos físicos foram transplantados numa medida maior do que os conhecimentos e as instituições necessários para projetá-los, produzi-los e adaptá-los às condições locais. A ânsia de ter esses objetos nas mãos tem sido maior do que a paixão de assimilar a modernidade dos conhecimentos e das relações interpessoais com base nos quais eles foram concebidos.

Admitindo como dado fundamental que o estilo de vida dos Estados Unidos faz parte de um ideal coletivo, o desafio consiste em compatibilizar esse dado com a busca da articulação econômica social interna e de uma inserção sólida na economia internacional. Na América Latina, a aspiração de reproduzir o estilo de vida dos Estados Unidos tem predominado na parte da pirâmide de

renda que pode arcar com os preços dos diferentes produtos, superando os objetivos de articulação nacional e de uma sólida inserção internacional. Esse fato pode ser aquilatado, por exemplo, na densidade de consumo de certos objetos dispendiosos (o automóvel), que é muito maior do que em outros países de industrialização tardia com um nível de renda comparável; além disso, diversamente de outros países e regiões, estabeleceu-se uma produção local desses objetos para o mercado nacional, com um grande número de fábricas de escala reduzida, que são estruturalmente incompatíveis, na maioria dos países, com as exigências do mercado internacional. O acesso a esses bens foi facilitado, mediante uma reprodução dos mecanismos de crédito ao consumo que vigoram nos países de origem, com as inevitáveis conseqüências sobre a poupança das famílias e a disponibilidade de recursos para investimento.

Num país avançado como o Japão, também de industrialização tardia, e no qual a renda *per capita* representa quase 80% da dos Estados Unidos, a densidade de automóveis equivale a 40% da deste último país, e a disponibilidade de crédito para o consumo equivale, em relação ao PIB, à sétima parte. O curioso é que o Japão é o primeiro fornecedor estrangeiro de automóveis aos Estados Unidos. Vários dos países nórdicos, com níveis de renda *per capita* comparáveis aos dos Estados Unidos e com mercados, em termos do PIB, maiores que os dos países médios da região, apresentam uma densidade elevada de consumo de automóveis, mas não instalaram uma produção interna. A Coréia do Sul, com renda *per capita* semelhante à dos maiores países da região, com uma produção equivalente a um terço da do Brasil e à metade da do México, e que atualmente exporta automóveis para o Canadá e para os Estados Unidos a partir de empresas nacionais, tem uma densidade de automóveis que equivale a uma cifra entre 1/5 e 1/10 da que prevalece nos países da região latino-americana.

No setor alimentício, observa-se um claro descaso para com os produtos básicos voltados para o mercado interno, no Brasil e no México. Na última década, houve um aumento significativo da produção agrícola para exportação e da produção de cana-de-açúcar para substituir o petróleo no Brasil, juntamente com uma queda da produção de cereais *per capita*; o coeficiente de importação de cereais foi-se elevando sistematicamente nos dois países, até atingir, no início dos anos 1980, um nível aproximado de 20%. Na Argentina, esses produtos coincidem com as principais rubricas de exportação.

Na Argentina e na Coréia — na primeira, pela dotação generosa de recursos naturais, e na segunda, pela valorização de estratégias de auto-suficiência

em matéria de alimentação —, o problema dos alimentos básicos para o consumo interno foi resolvido (o consumo de calorias por habitante na Argentina é semelhante ao dos Estados Unidos e superior ao da Europa e do Japão).

Quanto ao conteúdo da dieta, observa-se (Tabela 5) um nítido contraste entre um país que busca a adequação das carências e potencialidades internas (Coréia do Sul) e os países da América Latina, que tentam reproduzir, no topo da pirâmide de renda, o padrão alimentar dos Estados Unidos, com uma proporção maior de alimentos de origem animal, especialmente carne de boi, enquanto, na Coréia, predominam os cereais e o pescado. Embora o teor de calorias e proteínas seja comparável, a composição é muito diferente. Na América Latina, a configuração resulta da superposição da dieta dos setores urbanos médios e altos, cujo teor é muito semelhante ao dos Estados Unidos, à dieta dos setores camponeses e populares urbanos, a qual, em níveis absolutos e em teor de carne e leite, é patentemente inferior.

Um contraste adicional entre os regimes alimentares considerados é o que diz respeito à eficiência energética (entendendo-se por isso a energia biológica ou comercial necessária por unidade de caloria alimentar ingerida por um consumidor médio) entre eles. Basta recordar as perdas de eficiência pressupostas pela transformação dos grãos em alimentos de origem animal e as estimativas referentes ao sistema alimentar norte-americano — que é o padrão que se tende a imitar —, que indicam que são necessárias cerca de nove calorias de energia fóssil para cada caloria disponível “no prato do consumidor” (Steihart e Steihart, 1985). O modelo de consumo japonês e, com mais razão, o da Coréia exigiriam, muito provavelmente, menos de metade da cifra indicada. Somente a grande desigualdade dos padrões de consumo de alimentos na América Latina permite que, no topo da escala, o padrão de referência vigore plenamente, pois, segundo Schejtman, “no caso específico da América do Sul, seria preciso empregar duas vezes o total de seu consumo atual de petróleo bruto (1980), caso se generalizassem os padrões de produção e as modalidades de consumo do modelo que se tende a imitar” (Schejtman, 1985, p. 53).

No Japão e na Coréia também houve uma tendência a se evoluir para o estilo de vida norte-americano, tanto no que se refere aos veículos quanto no que diz respeito à dieta, mas essa tendência, de caráter mundial, foi moderada, de maneira a proteger o dinamismo, a competitividade internacional e as normas mínimas de equidade, favorecendo o processo de integração social.

TABELA 5

AMÉRICA LATINA E REPÚBLICA DA CORÉIA: DIETA ALIMENTAR

	CONSUMO				CALORIAS				PROTEÍNAS			
	América Latina		Coréia		América Latina		Coréia		América Latina		Coréia	
	kg/ano (1979-1981)	%	kg/ano (1975)	%	Valor (1979-1981)	%	Valor (1975)	%	Gramas (1979-1981)	%	Gramas (1975)	%
ORIGEM VEGETAL	459,9	76,1	364,4	88,6	2,184	83,3	2,282	93,2	39,6	59,2	53	75,7
Arroz	39,7	6,6	126,0	29,8	265	10,1	1,243	50,8	5,3	7,9	23	32,9
Trigo	58,1	9,6	40,9	9,7	400	15,3	408	16,6	11,8	17,7	12	17,1
Milho	37,7	6,2	-	-	337	12,8	-	-	5,	412,6	-	-
Outros cereais	3,7	0,6	48,6	11,5	26	1,0	472	19,3	0,8	1,1	11	15,7
TOTAL DE CEREAIS	139,2	23,0	215,5	51,0	1,028	39,2	2,123	86,7	26,3	39,3	46	65,7
Frutas	102,7	17,0	15,2	3,6	144	5,5	24	1,0	1,6	2,4	1	1,4
Verduras	37,6	6,2	105,1	24,9	30	1,2	40	1,6	1,3	1,9	3	4,3
Sucos	-	-	27,6	8,9	-	-	86	3,5	-	-	2	2,9
TOTAL DE FRUTAS E VERDURAS	140,3	23,2	147,9	37,4	174	6,7	150	6,1	2,9	4,3	6	8,6
OUTROS DE ORIGEM VEGETAL	171,4	38,4	-	-	897	34,2	-	-	4,2	6,3	-	-
Leguminosas	9,0	1,5	1,0	0,2	85	3,2	9	0,4	6,2	9,3	1	1,4
ORIGEM ANIMAL	144,8	23,9	48,2	11,3	437	16,7	166	6,8	27,0	40,8	17	24,3
Carne bovina	16,6	2,7	1,9	0,4	97	3,7	9	0,4	6,3	9,5	1	1,4
Porco	6,1	1,0	4,7	1,1	34	1,3	48	2,0	1,9	2,9	2	2,9
Frango	7,0	1,2	1,9	0,4	29	1,1	6	0,2	2,1	3,2	1	1,4
Peixes e mariscos	13,5	2,2	24,9	5,9	24	0,9	68	2,8	3,4	5,1	11	15,7
Outras carnes	5,4	0,9	-	-	18	0,7	-	-	2,4	3,7	-	-
TOTAL DE CARNES E PESCADOS	48,6	8,0	33,4	7,8	202	7,7	131	5,4	16,1	24,4	15	21,5
Leite	87,4	14,5	11,3	2,7	155	5,9	19	0,8	9,2	13,8	1	1,4
Ovos	6,2	1,0	3,5	0,8	23	0,8	16	0,6	1,7	2,6	1	1,4
Azeites e gorduras animais	2,6	0,4	-	-	57	2,2	-	-	-	-	-	-
TOTAL	604,7	100,0	412,6	99,9	2,621	100,0	2,448	100,0	66,6	100,0	70	100,0

Fonte: Divisão CEPAL/FAO e Banco Mundial.

d) Pequena valorização social e liderança precária do empresariado nacional

A liderança dos setores industriais mais dinâmicos (indústria automotiva, indústria química, bens de capital) portadores do progresso técnico, que definem o perfil produtivo nacional, não tem sido exercida, na maioria dos casos, pelas empresas privadas nacionais; no conjunto das maiores empresas de cada país, as grandes indústrias privadas nacionais ocupam um modesto terceiro lugar, atrás das empresas públicas e das transnacionais (Fajnzylber, no prelo); ao comparar a situação dos países da região, no que se refere à presença e ao peso das empresas pequenas e médias, que, por definição, são empresas privadas nacionais, observa-se que elas têm muito menos importância do que nos países avançados e de industrialização tardia de outras regiões (Itália, Japão, Índia e Espanha).

O peso acentuado que têm as indústrias pequenas e médias e a atenção crescente que elas recebem nos países avançados, em diversos setores, todos expostos à concorrência internacional, sugerem certos reparos no tocante ao determinismo com que comumente se examina o tamanho reduzido dos mercados internos. Com esse fator, costuma-se justificar tanto a ausência de oportunidades de investimento quanto a necessidade de uma proteção elevada e permanente. Além disso, tem-se confirmado empiricamente, nos países avançados, desde meados da década de 1970, o dinamismo muito maior dessas empresas não apenas quanto ao emprego, mas também quanto à flexibilidade e à inovação tecnológica. Por último, quando se analisa a parcela que corresponde ao setor privado nacional nas atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, verifica-se que, até nos países mais adiantados da região, essa participação é marginal.

Acrescentam-se a isso dois fatos que, embora difíceis de quantificar, não deixam de ter importância: a função empresarial, seja qual for o regime de propriedade, goza de uma baixa valorização social na América Latina, mas o tema da propriedade, profundamente ideologizado, desperta grande interesse no debate público. Enquanto, nos aspectos do padrão de consumo, da orientação preferencial para o mercado interno e da inserção internacional por intermédio dos recursos naturais, mantém-se a semelhança

com os Estados Unidos, neste quarto aspecto a diferença não poderia ser maior. Essa, além disso, é uma das características que diferenciam a região dos países de industrialização tardia que conseguiram competir com êxito nos mercados internacionais. A valorização social e a capacidade criativa do empresário, seja qual for o tamanho da empresa ou o regime de propriedade, são uma condição inelutável para que se supere a modernidade de fachada a que vimos aludindo. A complexidade desse tema transcende o âmbito da política comercial, fiscal ou monetária, e não pode ser submetida a posições doutrinárias passíveis de imposição por decreto. Os instrumentos da política econômica e os decretos podem favorecer ou prejudicar, mas não bastam por si mesmos. Trata-se de uma dimensão cultural e axiológica, na qual representam um papel inescapável o debate político pautado na realidade, o pacto social, a transparência na transmissão de informações, os meios de comunicação de massa e o processo educacional.

Nesse aspecto, verificam-se várias diferenças básicas entre a Coreia do Sul e os países da América Latina. No primeiro caso, uma característica dominante, mais acentuada ainda do que no Japão, é a estreita vinculação entre o Estado e um conjunto de conglomerados nacionais que se concentram particularmente no setor manufatureiro, mas que mostram um grau elevado de diversificação. Os dez conglomerados principais (Tabela 6) geram quase um quarto do produto nacional bruto, e os 46 conglomerados principais originam 43% do PIB. Os conglomerados privados nacionais da América Latina não atingem nem de longe esse peso, e sua vinculação orgânica com o Estado é muito menor. Por outro lado, enquanto, na Coreia, o setor público exerceu uma função determinante na intermediação financeira, na América Latina os bancos públicos de desenvolvimento, apesar de relativamente importantes, coexistem com um setor bancário privado que é majoritário na intermediação financeira de curto prazo (*Asian Development Review*, 1984).

A importância relativa das filiais de empresas transnacionais é muito menor na Coreia do Sul do que nos países da América Latina, onde elas exercem a liderança e se concentram no mercado interno.

TABELA 6
PESO DOS DIFERENTES AGENTES EMPRESARIAIS

	Argentina			Brasil			México			Coréia do Sul	
Investimentos estrangeiros: volume de investimentos estrangeiros (final da década de 1970) (milhões de dólares) ^a	5.489 (1983)			13.005			3.868			737	
Participação das empresas transnacionais no valor da produção industrial manufatureira ^a	31 (1972)			44 (1977)			39 (1970)			11 (1975)	
Participação das empresas transnacionais na exportação de manufaturados ^a	>30 (1969)			43 (1969)			34 (1974)			27 (1978)	
Empresas públicas: participação no total de investimentos fixos ^b (1974-1977)	20			23 (1978-1980)			29 (1980)			25 (1978)	
Contribuição para o PIB por conglomerados nacionais privados (1978):											
10 maiores										23,4	
46 maiores										(43,0)	
Empresas estatais (I)											
Empresas nacionais privadas (II)											
Empresas transnacionais (III)											
Estrutura percentual no total de vendas (1983) ^c	I	II	III	I	II	III	I	II	III	...	
10 maiores empresas	45,1	7,1	47,8	59,3	11,2	29,5	83,7	14,2	2,1	...	
50 maiores empresas	37,1	24,5	38,4	47,4	20,8	31,8	65,9	24,5	9,6	...	

Fonte: Divisão Conjunta CEPAL/ONU/DI de Indústria e Tecnologia.

^a Centro de Empresas Transnacionais, *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Tercer estudio*, Nova York, 1983.

^b J. Sachs, *External Debts and Microeconomic Performance in Latin America and East Asia*, Brookings Papers on Economic Activity n.º 219, 1985; e K. S. Kim, *Industrial Policy and Industrialization in South Korea*, Kellogg Institute Working Paper n.º 39, 1985.

^c Divisão Conjunta CEPAL/ONU/DI de Indústria e Tecnologia, *Industrialización y desarrollo tecnológico*, Informe n.º 1, Santiago do Chile, setembro de 1985; e CEPAL, *Las empresas transnacionales en Argentina*, Estudios e Informes de la CEPAL, n.º 56, Santiago do Chile, publicação das Nações Unidas, n.º de venda: 5.86. II. G.6.

Por último, a participação das empresas públicas no investimento registra um nível superior, na Coreia do Sul, ao da Argentina e do Brasil, e inferior somente em comparação com o México, que sofre uma forte influência do setor petrolífero (PEMEX). Em síntese, enquanto na Coreia do Sul a liderança proviria de um Estado forte e planejador, organicamente articulado com um pequeno número de poderosos conglomerados nacionais e uma participação complementar menor de filiais de empresas transnacionais, em setores pontuais, com forte orientação para as exportações, observa-se na América Latina uma distribuição de funções na qual as empresas transnacionais exercem a liderança nos setores industriais mais dinâmicos, as empresas públicas encarregam-se dos ramos da infra-estrutura, e as empresas privadas nacionais ficam relegadas às atividades industriais de menor dinamismo e complexidade tecnológica e à produção de serviços, inclusive a intermediação financeira (ver novamente a Tabela 6).

e) Relações recíprocas entre as características fundamentais

As quatro características comuns relacionam-se umas com as outras e se reforçam mutuamente. Assim, é difícil entender o transplante da modernidade de fachada e a orientação sistemática para o mercado interno sem a precariedade do empresariado nacional, e vice-versa. A convergência dos três fatores, por seu turno, explica o fato de que, depois de várias décadas de industrialização, persista a inserção internacional por intermédio dos recursos naturais. A disponibilidade desses recursos, por sua vez, influi na modalidade de industrialização adotada.

Do ponto de vista da formulação de novas estratégias de industrialização, o que interessa é presumir a interdependência desses fatores e abordá-los em seu conjunto. Quando, por exemplo, a atenção se volta exclusivamente para a necessidade de abrir os mercados internos, o efeito imediato é intensificar a modernidade de fachada, debilitar ainda mais a frágil base empresarial e acentuar a inserção por intermédio dos recursos naturais. Por outro lado, é arbitrária a intenção de reforçar a base empresarial nacional adotando o expediente, aparentemente eficaz, de transferir a propriedade das empresas já estabelecidas a agentes diferentes (privatização ou estatização), e mantendo constante um padrão de consumo que dificilmente seria compatível com o crescimento,

sobretudo num período em que vêm desaparecendo os fluxos líquidos de capital para a região e são facilitadas as inversões privadas no exterior.

A experiência regional e internacional sugere que, para atingir os objetivos gerais do desenvolvimento, é preciso avançar simultaneamente rumo à articulação econômica social interna e a uma sólida participação na economia internacional. É uma ilusão aspirar a essa participação excluindo parcialmente certos setores sociais e certas regiões, uma vez que as tensões sociais latentes traduzem-se inexoravelmente em incerteza e, em última instância, comprometem o investimento e o crescimento. Por outro lado, concentrar toda a atenção na articulação interna, em detrimento da inserção internacional, mostra-se cada vez mais aleatório, tanto pela crescente eficiência das comunicações e sua conseqüente transmissão de aspirações e padrões de conduta, quanto pelo fato ainda mais concreto de que a elevação do nível de vida da população está ligada ao aumento da produtividade. Isso se associa com o processo de incorporação do progresso técnico, que requer crescimento, e para o qual a inserção internacional é, ao mesmo tempo, uma via de acesso e um estímulo.

O padrão de industrialização caracterizado pela convergência da modernidade de fachada com o cômodo mercado interno, a inserção internacional por meio dos recursos naturais e a precariedade do empresariado nacional reflete a debilidade daquilo que foi definido, num trabalho anterior (Fajnzylber, 1983), como o núcleo endógeno de dinamização tecnológica. Modificar esse padrão implicaria, precisamente, reforçar e articular esse núcleo e os subsistemas de bens e serviços que o integram.

As expressões nacionais desse padrão resultam da combinação dessas características comuns com os traços específicos de cada sociedade e do próprio setor industrial.

3. TRAÇOS DIFERENCIAIS DOS PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇÃO NAS SOCIEDADES LATINO-AMERICANAS

O padrão de industrialização descrito anteriormente ocorre em sociedades que apresentam grandes diferenças entre si. Nas peculiaridades do processo de industrialização, no que concerne ao conteúdo, aos resultados, aos desafios para o futuro e às estratégias e políticas necessárias para enfrentá-los, influem

diretamente a interação entre as características comuns do padrão de industrialização e as particularidades que definem as sociedades nacionais. Concentraremos a atenção em alguns aspectos, nos quais as semelhanças e diferenças parecem exercer maior influência: tipo de recursos naturais, características do sistema agrário, momento histórico em que é desencadeada a industrialização, dinâmica populacional, tamanho dos mercados e sistema político predominante.

a) Tipo de recursos naturais

O tipo de recursos naturais que permite o acesso de cada país à economia internacional e a natureza empresarial de sua exploração exercem uma influência diversificada no nível, na evolução e na estabilidade da receita de divisas; na distribuição dessa disponibilidade de divisas entre os diferentes agentes econômicos; no peso econômico relativo do Estado no conjunto da sociedade e no exterior; e nas variações da produtividade. Depreende-se das considerações anteriores que o tipo e a natureza dos recursos naturais, assim como sua modalidade específica de gestão empresarial, influem diretamente nos encadeamentos para trás no setor industrial (matérias-primas, insumos e equipamentos), bem como na demanda de produtos industriais por parte da população.

Nos diferentes países da região latino-americana ocorreram situações muito variadas. Existem enclaves de mineração administrados por empresários estrangeiros, que depois foram transferidos para empresas públicas e que, dessa maneira, passaram a se constituir no esteio das finanças públicas em moeda estrangeira e parcialmente em moeda nacional. Praticou-se uma agricultura na qual predominam os cultivos industriais em grandes explorações empresariais modernas, de propriedade de capitais nacionais, que posteriormente assumiram uma função de protagonistas no desenvolvimento industrial. Houve situações análogas, nas quais a responsabilidade empresarial recaiu sobre empresas que atuam no plano internacional. O impacto diferenciado destas duas últimas situações nas vinculações e no papel posterior do Estado, bem como no estilo de desenvolvimento, está longe de ser marginal. Também ocorrem situações em que os setores agrícolas de exportação coincidem com os de alimentos básicos para consumo interno e em que a propriedade, embora re-

lativamente concentrada, inclui um grande número de proprietários médios e pequenos. Nesse caso, atenua-se a heterogeneidade estrutural, a distribuição da renda torna-se mais favorável e tende a haver um reforço da autonomia relativa da sociedade em relação ao Estado.

Numa tipologia muito simplificada da agricultura latino-americana, talvez se destaque a distinção entre os casos limites da Argentina e do Uruguai, por um lado, e do restante da região, por outro. Os primeiros contam com terras férteis bastante homogêneas, com uma alta disponibilidade por habitante; suas categorias básicas de exportação coincidem com a dieta interna de carnes e cereais, com um forte predomínio das empresas comerciais médias a grandes e pouca importância do campesinato, com uma tecnologia agropecuária avançada e baixa dualidade tecnológica dentro da agricultura e entre ela e o restante da economia. Na agricultura dos demais países, embora existam em alguns deles subsistemas semelhantes ao que foi descrito, e talvez com um peso crescente, predominam os cultivos industriais, a fertilidade desigual da terra, uma forte influência da irrigação, a combinação de grandes explorações modernas com uma importante economia camponesa e uma dependência crescente das importações para abastecer o consumo básico de alimentos (cereais); nesse caso, ocorre uma forte dualidade tecnológica dentro da agricultura e entre ela e o restante da economia.

b) O caráter tardio da industrialização

O momento histórico em que se desencadeou o processo de industrialização também exerce uma influência significativa em seu alcance e conteúdo. Embora se aluda com frequência à “industrialização tardia” da região, na realidade englobam-se nessa apreciação genérica desde os países em que o processo foi iniciado no fim do século passado (a União Industrial da Argentina foi fundada em 1887 e a Sociedade de Fomento Fabril do Chile, em 1883) até outros em que o processo parece haver começado depois da Segunda Guerra Mundial, além de situações intermediárias nas quais a Primeira Guerra Mundial e a crise dos anos 1930 teriam atuado como detonadoras do processo. Poder-se-ia argumentar que, quanto mais tarde um país chega à industrialização, mais avançado é o nível tecnológico a

que ele pode aceder. Entretanto, essa vantagem é contrabalançada pela maior defasagem que passa a existir entre as modalidades de funcionamento da sociedade pré-industrial e as exigências feitas pela introdução da lógica industrial. Quanto mais se prolonga a sociedade pré-industrial, maiores são, talvez, os atrasos e tensões sociais latentes. Soma-se a isso o fato de que a modernização dos serviços de saúde é mais rápida do que o desenvolvimento industrial, com os conseqüentes efeitos na dinâmica populacional. A abundância populacional na América Latina, desde o tédio do campo até o néon urbano, atinge ritmos sem comparação no processo de industrialização dos países desenvolvidos. Antigamente, os excluídos do progresso também o eram da informação e da participação política, situação esta que foi superada desde a aparição do transistor, que fez com que chegasse tanto à população marginalizada urbana quanto à maior parte do campesinato a aspiração coletiva da modernidade, calcada em determinados símbolos de consumo e estilos de vida. As tensões sociais geradas na sociedade pré-industrial são reforçadas, nas fases iniciais da industrialização, pela incorporação dos excluídos na aspiração comum de ingresso na modernidade, nem que seja pela frágil modalidade do contato físico com alguns objetos.

Não se dispõe de antecedentes empíricos confiáveis e comparáveis para avaliar o peso do setor industrial na economia, no conjunto da América Latina, nos últimos anos do século passado. Entretanto, pelo conjunto de fontes disponíveis, parece que a Argentina, o Brasil, o Chile, o México e Cuba teriam chegado à Primeira Guerra Mundial com um certo grau de desenvolvimento industrial, fundamentalmente ligado aos produtos têxteis, vestuário, moinhos, calçados e alguns implementos metálicos. Entre essa ocasião, a crise dos anos 1930 e a Segunda Guerra Mundial, desencadeou-se a industrialização na Colômbia, Peru, Costa Rica e Bolívia, sendo ela iniciada depois da Segunda Guerra Mundial na Venezuela, Paraguai, Honduras, Guatemala, Panamá, Equador, Nicarágua, República Dominicana, Haiti e outros países do Caribe. Essa, evidentemente, é uma apreciação grosseira, que tem por objetivo principal acentuar o amplo leque de situações abarcadas pela denominação "industrialização tardia": desde países com mais de um século de industrialização até outros em que a história industrial não passa de três décadas.

c) O tamanho da economia nacional

Logicamente, a dimensão econômica dos países é um fator de diferenciação que incide no processo de industrialização, sobretudo em virtude de que os tamanhos mínimos das fábricas em determinados setores, assim como os dos insumos intermediários de uso muito difundido (cimento, siderurgia, petroquímica) e ainda o setor automotivo e alguns bens de capital seriados, atingem dimensões que dificilmente seriam compatíveis com o tamanho do mercado interno de alguns países. Além disso, algumas obras de infraestrutura (transporte, energia, comunicações) exigem um alto montante fixo de investimentos, que é mais fácil de pagar nos países de maior porte econômico. Em geral, quanto menor é o tamanho do país, mais elevado é o grau de especialização industrial e mais diferenciada é sua configuração no tocante à estrutura setorial.

Quando se cotejam essas considerações com a realidade da estrutura produtiva da região, verifica-se que esse não foi um critério fundamental na concepção das estratégias e políticas industriais. Ademais, em diversos países, por considerações de outra natureza, que dificilmente seriam justificáveis do ponto de vista econômico ou tecnológico, desenvolveram-se setores industriais com escalas mínimas, incompatíveis com a dimensão dos países (siderurgia automotiva), ao mesmo tempo que não se desenvolveram outros para os quais essa incompatibilidade não existia, como, por exemplo, alguns bens de capital não produzidos em série. Além disso, o grau de fragmentação da estrutura produtiva e a elevada margem de capacidade ociosa que ela pressupõe constituíram características de vários setores e de muitos países da região durante períodos prolongados, situação esta que era economicamente possibilitada pelo protecionismo elevado e indiscriminado. No mercado comum centro-americano, a integração compensou em parte a pequenez dos mercados nacionais e, no Grupo Andino, conseguiu-se, muito precariamente, o mesmo objetivo. Em geral, os efeitos limitantes provenientes da pequenez dos mercados internos acentuaram-se em virtude das políticas internas, e, na prática, a compensação dessa limitação, por intermédio da integração, não recebeu atenção suficiente.

d) Os sistemas políticos

A julgar pelos textos constitucionais, os sistemas políticos da região costumam inspirar-se na doutrina liberal europeia do século passado, o que não se coaduna com o fato de que somente uma ínfima proporção da população latino-americana viveu, durante várias décadas sucessivas, no sistema de democracia representativa. Desde o começo da década de 1980, uma maioria da população regional conseguiu incorporar em seu cotidiano essa modalidade de convivência política. A relativa falta de democracia representativa, como um dado estrutural da história política da América Latina, talvez contribua, em parte, para explicar o desenvolvimento insuficiente do processo de integração regional, o qual, à luz da experiência internacional e regional, é favorecido pelo estabelecimento de regimes democráticos. O recente avanço mais significativo foi o acordo entre a Argentina e o Brasil, cujo conteúdo é uma inovação qualitativa com respeito à experiência regional de integração (CEPAL, 1987).

4. A CRISE INDUSTRIAL DOS ANOS 1980

a) Magnitude relativa da crise industrial latino-americana

Por fatores predominantemente externos, mas com a convergência de fatores internos de caráter estrutural e de política econômica, as economias latino-americanas experimentaram, a partir de 1980, uma crise que afetou com particular intensidade o setor industrial. Ao se acentuar a restrição das divisas, o setor produtivo de maior teor de importações e com escassa capacidade de exportação e, por conseguinte, com um forte déficit comercial, tinha que passar por um impacto mais acentuado do que o conjunto da atividade econômica. Pelo lado da demanda, ele foi mais do que proporcionalmente afetado pela queda da renda nacional e, pelo lado da oferta, a restrição das divisas dificultou o acesso aos insumos, às peças de reposição e aos equipamentos, além de os haver encarecido. A falta de experiência e a natureza das fábricas produtivas impediu, com raras exceções nacionais e setoriais, que se compensasse a queda do mercado interno com exportações, havendo-se somado a isso a elevação da taxa de juros e o superendividamento arrastado desde a década de 1970.

Em 1985, o produto manufaturado *per capita* atingia, na América Latina, um índice de 89 (1980 = 100) e o PIB *per capita* era de 93 (1980 = 100). A recuperação industrial de 1984 e 1985 (2,6% e 1,9% no produto manufaturado *per capita*) não bastou para recuperar os níveis de 1980. Em nenhum país da região sobre o qual se disponha de informações comparáveis o produto manufaturado *per capita*, em 1985, superou o de 1980, apesar das notórias diferenças de comportamento entre os diferentes países.

Se abstrairmos o crescimento populacional e concentrarmos a atenção no nível da produção industrial, veremos alguns casos extremos, como os da Colômbia, Equador e Venezuela, em que a produção manufatureira de 1985 superou em 8% a de 1980, e o caso da Bolívia, onde a produção manufatureira equivaleu a 61% da que tinha sido alcançada em 1980 (53% em termos de produto manufaturado *per capita*).

b) Fatores explicativos e evolução da crise industrial

Entre os múltiplos fatores que influem nessa evolução díspar, destacam-se os graus de industrialização e de integração do parque industrial, o volume e a destinação setorial dos investimentos e o crescimento industrial da década anterior, a natureza e a intensidade do impacto negativo externo (relação dos preços de intercâmbio, grau de endividamento, fluxo de capitais, incidência da taxa de juros e evolução do montante das exportações), e as políticas internas macroeconômicas e setoriais adotadas pelos diferentes países durante a crise.

No contexto geral de uma redução do produto industrial *per capita* no período de 1980-1983, com uma recuperação em 1984-1985, houve uma forte influência da evolução do Brasil, que responde por cerca de um terço da produção manufatureira regional. Nesse país, deu-se uma queda contínua até 1983, com uma recuperação sustentada nos anos posteriores, mas isso não ocorreu na maioria dos outros países da região. Em alguns deles, a queda se manteve desde 1980 até hoje (Bolívia, Guatemala, Honduras e Panamá); em outros, desde a queda inicial até 1982-1983-1984, não houve uma recuperação clara nos anos seguintes (Argentina, Uruguai); em outros ainda, a queda inicial foi pequena ou nula no começo, mas se registrou posteriormente

(1982-1983 no México e no Equador). No México, foi formulado e implantado um programa explícito de "defesa da fábrica produtiva", que atenuou e adiou o impacto do ajuste. Numa outra categoria estariam os países que, havendo passado por uma recessão industrial, em momento algum atingiram uma grande magnitude (Colômbia, Venezuela e Paraguai); o nível mais baixo da produção industrial nesses países foi de 96, na Colômbia, em 1982; 98 na Venezuela, em 1981; e 97 no Panamá, em 1983; a produção industrial *per capita* chegou a 91 na Colômbia e na Venezuela em 1983, e a 88 no Panamá em 1985.

O Brasil é um caso excepcional. Ele é o único país da região em que se alcançou, nesse período e pela primeira vez, um superávit comercial no setor industrial. Contribuindo com 50% do total de exportações de produtos industrializados da América Latina, ele registra o maior grau de desenvolvimento relativo do setor de bens de capital, e seu caráter pró-cíclico explica tanto a queda mais rápida do setor industrial, no período de 1980-1983, quanto a expansão contínua dos anos seguintes, que se manteve até 1986; em 1984, quando a economia mundial foi estimulada pelo aumento das importações dos Estados Unidos (27%), as exportações do Brasil para esse país subiram 54%, enquanto as do conjunto da América Latina tiveram apenas um aumento de 7%. As exportações do Sudeste Asiático para os Estados Unidos tiveram um aumento de 34% no mesmo ano. O resultado obtido pelo Brasil foi fruto de um investimento contínuo durante três décadas e, muito particularmente, do investimento feito no segundo quinquênio dos anos 1970, que teria contribuído para a elevação do saldo de divisas do setor industrial, que passou de 3 bilhões de dólares em 1981-1982 para 5 bilhões em 1983 e 7 bilhões em 1984 (ONU, 1985).

Nos países de maior dinamismo industrial na década de 1970, qualquer que tenha sido seu grau de industrialização e o tamanho de seu mercado interno (Brasil, México, Venezuela, Colômbia, Equador, Costa Rica, Panamá, Paraguai e República Dominicana), a evolução foi mais favorável na década de 1980 do que nos demais países (Argentina, Chile, Uruguai e Peru). Nestes últimos, a crise externa superpôs-se a fatores internos anteriores.

TEXTOS SELECIONADOS

c) *Modificações do perfil setorial*

A evolução diferenciada do setor industrial também se projeta no perfil setorial. No período anterior à crise, os setores mais dinâmicos da região eram os materiais de transporte, a indústria química e os bens de capital, e os menos dinâmicos eram os produtos têxteis, os artigos de vestuário e o couro. Esse perfil, semelhante ao dos países avançados, originou-se principalmente nos países industrialmente mais avançados da região. Na Colômbia, por exemplo, cujo bom desempenho econômico já foi assinalado, o setor de alimentos figurou entre os mais dinâmicos no período anterior à crise, o mesmo havendo ocorrido nos países de menor grau de industrialização.

TABELA 7

TAXAS DE CRESCIMENTO DO VALOR AGREGADO POR HABITANTE,^a POR ÁREAS ECONÔMICAS E REGIÕES EM DESENVOLVIMENTO, 1963-1985
(Taxas médias anuais, em percentagens)

	1963/ 1973	1973/ 1980	1981	1982	1983 ^b	1984 ^b	1985 ^c	1980/ 1985
Países desenvolvidos com economia de mercado	46	1,0	-0,1	-2,9	2,4	6,1	2,5	1,6
Países de planejamento central	8,6	6,1	1,9	2,1	3,7	3,	2,7	2,8
Países em desenvolvimento	5,1	3,5	-1,9	-2,0	1,0	7,0	3,7	1,5
África	4,5	2,7	-0,2	-0,9	-2,0	1,3	2,0	0,1
Ásia ocidental	6,2	2,3	-2,0	5,1				
Ásia meridional e oriental	4,6	5,4	3,6	1,0	8,0	9,6	6,2	^d 7,9
América Latina	5,1	2,8	-5,1	-3,9	-5,3	2,6	1,9	-2,0

Fonte: Divisão Conjunta CEPAL/ONUDI de Indústria e Tecnologia, com base em informações de ONUDI, *World Industry: A Statistical Review, 1985* (UNIDO/Is.590), Viena, 1985.

^a A preços constantes de 1975.

^b Cifras preliminares.

^c Cifras estimativas.

^d 1982-1985.

No período de 1980-1983, três fatos principais se destacaram do ponto de vista da modificação do perfil setorial: o deslocamento dos setores de material de transporte e bens de capital para o grupo dos setores de menor dinamismo,

o que é compreensível por sua função no processo de investimentos e pelo impacto complementar da elevação das taxas de juros e da queda do PIB; a manutenção do setor de química industrial (CIU, 351) como setor dinâmico, antes e durante a crise, o que reflete a grande disseminação desse tipo de produtos no conjunto da atividade produtora (agricultura, mineração, construção civil, consumo de bens não duráveis); e, em terceiro lugar, o fato de que o setor de gêneros alimentícios, cuja expansão está associada às necessidades básicas de sobrevivência, situou-se, a partir de 1980, na categoria de setor de alto dinamismo, em países tão diferentes quanto o Brasil, o México, o Chile, a República Dominicana e a Venezuela.

No conjunto da região, os setores mais dinâmicos no período da crise foram os de alimentos e dois setores de insumos intermediários, a indústria química e a indústria siderúrgica (no caso deste último setor, tiveram influência as exportações do Brasil). No período de recuperação de alguns dos países até 1984 e 1985, observa-se, apesar do caráter fragmentado das informações disponíveis, que o perfil produtivo anterior à crise reconstruiu-se, com uma recuperação acentuada do dinamismo por parte do setor automotivo e, em alguns países, em particular o Brasil, do setor de bens de capital.

Na maioria dos países da região, ainda não se observa um processo de recuperação industrial, e seria prematuro avaliar a modificação que o perfil produtivo sofrerá, embora, seguramente, setores como o automotivo e algumas indústrias que produzem insumos intermediários de uso muito difundido, como a petroquímica e a siderurgia, experimentarão processos de racionalização profunda, além do processo geral de reestruturação industrial que deverá ocorrer.

d) Efeitos sobre as atividades de pesquisa científica e tecnológica

Talvez a característica mais reveladora da indústria latino-americana seja que, em marcante contraste com o que acontece nos países desenvolvidos, os gastos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico, estreitamente associados ao orçamento público, tiveram uma queda sistemática, inclusive no Brasil. Essa tendência foi quantificada em relação à Argentina, Brasil, México, Chile, Peru e Venezuela.

Esse fato mostra como é exígua a valorização social e política que esse aspecto merece na região, e como é precário o vínculo entre essas atividades e a produção industrial, voltada para o mercado interno. Nos países que se apóiam no setor industrial para competir no mercado internacional, é inconcebível que, por razões de austeridade orçamentária, sacrifiquem-se os recursos destinados à pesquisa científica e tecnológica, consideradas decisivas para a capacidade de concorrência internacional.

e) Caracterização geral da situação atual

A situação atual do setor industrial da América Latina poderia ser resumida nas seguintes características: margens relativamente elevadas de capacidade ociosa em inúmeros países e em diversos setores; situação financeira precária das empresas, associada com a queda do mercado interno; superendividamento; taxas de juros elevadas; e, em vários países, impacto das desvalorizações sucessivas nas importações e no serviço da dívida externa.

A queda acentuada da taxa de investimentos, que em vários países alcançou apenas limites suficientes para a reposição, aumentou a antiguidade do parque industrial, precisamente num período em que, no plano internacional, acelerava-se a mudança tecnológica no setor de bens de capital, com isso aumentando o grau de obsolescência técnica; a isso veio somar-se a debilitação e, em alguns casos, o desmantelamento de grupos encarregados do *design* em empresas fabris e em empresas de engenharia, e a degradação do nível de preparo da parte da mão-de-obra industrial que, em virtude da paralisação do trabalho, foi deslocada para outras atividades.

No setor público, além da restrição dos recursos destinados ao investimento, concentrou-se a atenção na resolução de problemas de curto prazo, com a inevitável negligência da preparação das estratégias necessárias para dar uma orientação mínima à atividade empresarial. Além disso, a queda das remunerações no setor público e a restrição do quadro de pessoal podem ter contribuído para a eliminação de atividades prescindíveis, mas debilitaram o apoio público em certos setores decisivos, tais como a atividade de desenvolvimento tecnológico. Essa conjunção de fatores desfavoráveis teria afetado com maior intensidade as empresas de menor porte e com ligações políticas mais frágeis com as instâncias governamentais.

Esses não são problemas pontuais que afetem apenas determinados agentes ou setores, e o que fica em questão é todo o sistema industrial, integrado pelos agentes produtivos, financeiros, tecnológicos, privados e públicos, bem como o consenso no tocante à validade das políticas necessárias à industrialização. Ao mesmo tempo, enfrenta-se o desafio de reativar o setor empresarial, reorientar a atividade produtiva, favorecer a articulação da indústria com os recursos naturais e os serviços, idealizar estratégias e políticas, e fortalecer diversas instituições públicas e privadas que influenciam o funcionamento do setor industrial.

VII. CONCLUSÕES

Entre as lições que este exercício exploratório pode ensinar, parece interessante destacarmos as seguintes:

- A solidez da participação no mercado internacional está estreitamente ligada à capacidade que têm os países de somar um valor intelectual a sua dotação natural de recursos. Seria ilusório aspirar a uma posição sólida nos mercados mundiais, sem que os países incorporem o progresso técnico a esses recursos. O fato de se contar com recursos naturais não implica que se abdique da receita que eles podem gerar, mas que é imprescindível que esta seja empregada para transformar e modernizar o setor agrícola e para promover o desenvolvimento de um setor industrial com crescente participação e competitividade nos mercados internacionais.
- A idéia largamente difundida de que existe uma lei de compensações entre o crescimento e a equidade não se sustenta, ao examinarmos a realidade empírica de um amplo leque de situações nacionais. É certo que, no interior da América Latina, esses dois objetivos não convergiram, e que países com maior equidade sofreram uma estagnação, enquanto países com maior dinamismo não tiveram equidade; entretanto, essa apreciação localista da relação entre os dois objetivos é refutada quando se compara o padrão latino-americano com o de outras regiões com sistemas socioeconômicos e graus de desenvolvimento diferentes. Diversamente do crescimento esporádico, o cresci-

mento sustentado exige uma sociedade internamente articulada e eqüitativa, o que cria as condições propícias para um esforço contínuo de incorporação do progresso técnico e de elevação da produtividade e, por conseguinte, para o crescimento.

- Na medida em que a elite das sociedades latino-americanas continuar a resumir suas expectativas na aspiração míope e prosaica de imitar, no topo da pirâmide de renda, o padrão de vida dos países avançados, omitindo o fato de que esse padrão, mesmo nos Estados Unidos, seu país de origem, já é difícil de sustentar, e, além disso, na medida em que ela tentione propagá-lo como uma aspiração coletiva ao resto da sociedade (conformando a esse objetivo a estrutura do uso da terra, da energia, dos transportes e das comunicações), poderemos assistir a uma evolução tal que, onde hoje existe uma coluna vazia, chegue-se amanhã a uma outra situação, de conseqüências imprevisíveis, como seria a de a coluna mais concorrida ser a da estagnação com desarticulação social.

- A abertura da caixa-preta do progresso técnico constitui uma tarefa que transcende o âmbito industrial e empresarial e faz parte de toda uma postura social frente a esse tema. Essa nova atitude, de valorização social da imaginação criativa, ou seja, da busca de fórmulas que atendam às carências e às potencialidades internas, pressupõe uma modificação da elite, da qual nascem os valores e a orientação que se disseminam pelo conjunto da sociedade. Seria difícil compatibilizar uma liderança na qual têm forte peso os setores rentistas e de intermediação financeira, independentemente de eles terem um caráter privado ou público, com a difusão, pelo conjunto da sociedade, de valores em que as carências e potencialidades internas se transformem no eixo condutor da transformação econômica e social. A crescente difusão de produtos modernos na América Latina não modifica em nada a precariedade do caráter tradicional das relações sociais em que esses objetos são inseridos. A modernidade de uma sociedade tem menos a ver com os objetos que nela se difundem do que com a modernidade das instituições e das relações a partir das quais se dá a concepção, a aquisição, a escolha e a avaliação da utilidade desses objetos.

TEXTOS SELECIONADOS

• É difícil conceber como será cumprida a tarefa, enfrentada pelos países da região, de transformar não apenas as estruturas econômicas, mas ainda a concepção das diferentes camadas da sociedade sobre o desafio que elas enfrentam e a maneira de encará-lo, a menos que as forças dessas distintas camadas sociais possam voltar-se, inteira e confiantemente, para a busca de soluções. Sem uma democratização das sociedades latino-americanas, que permita a participação ativa e permanente daqueles que até agora não foram beneficiados pelo padrão de desenvolvimento, é difícil acreditar que se possa produzir uma mudança favorável. Entretanto, não se deve esquecer que também não está garantida a capacidade de legitimação econômica do processo de democratização num contexto como o descrito, nem tampouco sua capacidade de reagir a curto prazo às carências atualmente enfrentadas. Em alguns países da região, a democratização foi, em parte, um reflexo da incapacidade dos regimes autoritários que a precederam de resolver esses problemas, e seria ingênuo supor que os benefícios simbólicos difundidos pela democratização possam suprir, por muito tempo, as soluções concretas que alguns desses problemas exigem com urgência. Por conseguinte, o potencial do processo de democratização a médio e longo prazos entra em choque, a curto prazo, com o estímulo à busca de formas de legitimação em setores fundamentais.

• O que foi dito acima leva, necessariamente, a considerarmos a possibilidade de que haja acesso aos recursos provenientes dos países desenvolvidos para apoiar essa recuperação. Até aqui, destacou-se a importância das transformações internas, e chegou-se até a assinalar que não seria procedente um apoio financeiro do exterior que conduzisse, pura e simplesmente, ao prolongamento do padrão de desenvolvimento anterior. Contudo, a transformação econômica, social, política e cultural requerida na América Latina, que tem como esteio o esforço interno, requer um apoio externo complementar. Se os países dotados de excedentes, isto é, aqueles que têm a possibilidade de canalizar recursos para fora de suas fronteiras (principalmente o Japão e a República Federal da Alemanha), se desinteressarem da situação dos países menos desenvolvidos e continuarem, como nos últimos anos, concentrando sua atenção na possibilidade de resolver os desequilíbrios que surgem entre eles, sobretudo em vista da situação externa e fiscal deficitária dos Estados Unidos, é possível que eles venham a encontrar uma fórmula de convívio civilizado entre

si, virando as costas para o drama crescente que se desenrola no hemisfério sul. O principal país devedor, os Estados Unidos, teria que adotar as medidas necessárias para adequar seu estilo de vida a suas possibilidades, e os países superavitários, em vez de orientarem os recursos para a manutenção do padrão de consumo dos Estados Unidos, deveriam dirigi-los para os países do sul. Seria vital que esses países investissem, no plano endógeno, em transformações econômicas e sociais que lhes permitissem absorver esses recursos, para transformar seu padrão de desenvolvimento, e que esses recursos permitissem compatibilizar os requisitos de curto prazo, associados à crise atual, gerando transformações num sentido tal que fosse possível preencher o conjunto atualmente vazio.

- A seqüência que parece ser depreendida deste estudo é a da eqüidade, austeridade, crescimento e competitividade. Ela difere da teoria que começa pela competitividade e não destaca o conteúdo tecnológico dos produtos exportados, para depois esperar que o crescimento resulte do efeito dinamizador do mercado internacional, que terminaria na incorporação paulatina dos excluídos. Tanto a experiência quanto as considerações internas e externas, políticas e econômicas, mostram que, na América Latina, será cada vez mais difícil adiar o tema da eqüidade, ainda que isso implique colocar em discussão alguns temas ingratos do passado, que pareciam haver caducado com o advento da modernidade.

- Um fator importante na geração de recursos no norte e nas modalidades de utilização desses recursos no sul é a diminuição do gasto com armamentos. No norte, prevalece uma relação inversa entre a competitividade industrial e o esforço bélico, o que sugere que uma diminuição desses gastos facilitaria a desejada recuperação dos equilíbrios comerciais e financeiros internacionais. A isso vem somar-se o impacto que haveria no clima político mundial e suas conseqüências benéficas para a paz social, a modernização democrática e a consolidação dos processos de integração regional no sul e, muito particularmente, na América Latina.