

Um balanço econômico geral

Como interpretar as flutuações do desempenho latino-americano durante a etapa de industrialização dirigida pelo Estado? Pode-se entender que o fracasso dos países do Cone Sul, que se distanciaram dos países desenvolvidos durante este período, foi o prenúncio da crise que enfrentariam os outros países a partir dos anos 1980? Ou podemos sustentar, pelo contrário, que se não tivesse havido a crise financeira, o modelo da industrialização dirigida pelo Estado poderia ter sido reorientado para permitir a continuação de um rápido crescimento econômico? Como entender, mais amplamente, que a história latino-americana está repleta, como observamos no Capítulo 1, de experiências de "convergências incompletas", ou seja, de episódios de rápido crescimento seguidos de retrocessos relativos?

O que pode ser extraído da análise anterior é que as formas particulares adotadas pelo processo de mudança estrutural e industrialização permitiram um significativo grau de aprendizagem tecnológica e, sobretudo, alcançar as mais altas taxas de crescimento do PIB e da produtividade na história latino-americana. Mas, como observado, esse processo também se caracterizou por retrocessos na exportação de produtos tradicionais e por um limitado desenvolvimento dos sistemas nacionais de inovação, que na maioria dos casos bloqueou o acesso a mercados externos mais dinâmicos e inibiu um processo de maior transformação estrutural. Os arranjos sociais, políticos e distributivos que convergiram em favor da expansão do mercado interno enfrentaram crescentes contradições diante da incapacidade do processo de industrialização continuar se aprofundando. Uma das razões para isso foi a oposição crescente à industrialização por parte dos setores exportadores tradicionais; outra razão foram os confrontos com a classe trabalhadora que foram desencadeados com esse processo, especialmente nas que foram inicialmente as economias mais avançadas: as do Cone Sul. A resistência a uma integração regional mais profunda que incluisse importações competitivas foi outro obstáculo. É possível dizer, inclusive, que com a notável exceção do Brasil, a coalizão industrialista nunca alcançou a força suficiente para aprofundar o processo de industrialização, em contraste com o impulso dinâmico da industrialização que estava ocorrendo nas economias mais bem-sucedidas do Leste Asiático. Esse quadro foi complementado pela já notada volatilidade estrutural do setor exportador ainda dependente dos produtos primários e que expunha o sistema a crises frequentes, ao que somou a volatilidade financeira associada ao retorno aos mercados financeiros internacionais a partir dos anos 1970. A região possuía, naturalmente, uma longa história nesses tipos de flutuações.

A Argentina foi um caso extremo da dificuldade de alcançar um equilíbrio estável em suas estratégias de desenvolvimento, fazendo do conflito

político-institucional uma variável a mais que contribuía para a instabilidade econômica. Tal fato obviamente tornou mais difícil implementar políticas que buscassem criar um ambiente mais favorável para a inovação e a mudança estrutural necessárias para a redução da distância frente aos líderes da economia mundial. O Brasil oferece um claro contraste a esse respeito, uma vez que mesmo sob um regime político autoritário e um contexto de elevada desigualdade social, houve uma evidente coesão entre as elites dominantes em favor de um projeto de desenvolvimento nacional com políticas produtivas, científicas e tecnológicas ativas, que permitiram um expressivo processo de acumulação e transformação estrutural.

A pergunta sobre o que teria acontecido se o enorme choque externo do início de 1980 não tivesse ocorrido é de difícil resposta. É possível sustentar que a mudança de trajetória do desenvolvimento latino-americano que levou à crise da dívida bloqueou a transição para um modelo de industrialização mais equilibrado entre o mercado interno e o externo, como o que já estava emergindo e que poderia ter evoluído de forma mais afinada com os modelos que se mostraram mais bem-sucedidos no Leste Asiático.

Mas também houve outras mudanças consideráveis que não devem ser deixadas de lado. Em particular, na década de 1970 amplas transformações começaram a ocorrer no próprio mundo industrializado que foram sentidas em muitos países como uma verdadeira crise. O esgotamento de muitos dos elementos dinâmicos da idade de ouro do capitalismo e o surgimento de novos paradigmas tecnológicos deram origem a grandes mudanças econômicas e sociais e contribuíram para explicar a nova onda de globalização. Desta maneira, os países latino-americanos não apenas tiveram de enfrentar as dificuldades do esgotamento, em graus variados, de seu já antigo modelo industrial e de uma nova crise financeira, mas também os desafios de novas mudanças tecnológicas. Enquanto boa parte da aprendizagem dos países da região havia consistido em apropriar-se das tecnologias da industrialização fordista, as novas tecnologias desencadearam novos desafios, como os lançados simultaneamente pelo surgimento dos grandes sucessos da industrialização do Leste Asiático e pela segunda globalização.

É possível, portanto, argumentar que no final do período que analisamos (e, no caso dos países do Cone Sul, mesmo antes), a América Latina havia conseguido convergir até onde lhe era possível, dada sua escassa capacidade de geração de novas tecnologias. O que se necessitava não era meramente a abertura para a economia mundial e a retração do Estado, mas antes um salto em matéria de desenvolvimento tecnológico, mediante um avanço substancial dos sistemas nacionais de inovação, apoiados em um esforço paralelo na área educacional. Ao final, isso não foi feito, e novamente a crise da dívida

limitou as opções para tornar essa opção viável. Essa foi a razão porque, como vemos, no próximo capítulo, a guinada para uma estratégia mais liberal de desenvolvimento não foi capaz de oferecer uma solução às restrições enfrentadas pela industrialização latino-americana.

Desenvolvimento social

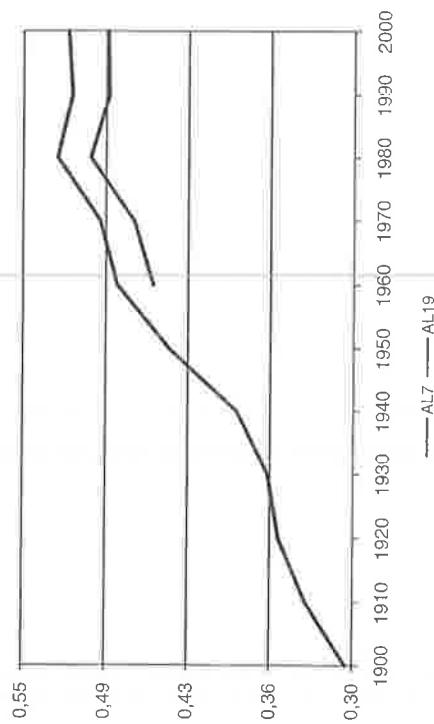
No âmbito social, ainda que houvesse precedentes na era de desenvolvimento primário-exportador, a extensão da educação básica universal, o desenvolvimento de sistemas de saúde modernos, de capacitação de mão de obra e, em menor medida, de sistemas de seguridade social receberam um impulso considerável durante a industrialização dirigida pelo Estado. Conforme visto no Capítulo 1, esse foi o período em que os indicadores de desenvolvimento social melhoraram mais rapidamente em toda a história da região. A Figura 4.9 mostra, com efeito, que os melhores índices de desenvolvimento humano em relação aos países industrializados foram atingidos entre 1940 e 1980, estagnando-se nas duas últimas décadas do século XX. O estudo de Astorga, Bergès e Fitzgerald (2005) chega à mesma conclusão analisando um conjunto algo diferente de indicadores (a taxa de alfabetização como indicador de desenvolvimento educacional). Além disso, como também foi discutido no Capítulo 1, ainda que a dispersão do PIB *per capita* não tenha diminuído, houve convergência considerável nos índices de qualidade de vida dos países da região (Figura 4.9).

A despeito dos temores expressos a respeito, a geração de empregos foi também razoavelmente dinâmica. A força de trabalho não agrícola cresceu a uma taxa muito elevada de 4% ao ano no período 1950-1980, taxa esta superior à dos Estados Unidos no período 1870-1910. Ainda que tenha se refletido em uma informalidade crescente do trabalho nas cidades, a diminuição do emprego na agricultura tradicional foi ainda mais acelerada, o que provocou no conjunto da região uma diminuição do subemprego total (urbano e rural) – de 46% em 1950 para 38% em 1980. O emprego urbano aumentou durante esses anos de 44% para 67%.

Garcia e Tokman (1984) distinguem os três padrões de evolução desses indicadores do mercado de trabalho em distintos países da região (Tabela 4.12).³² No Cone Sul, em 1950 o emprego urbano era já predominante e o subemprego era bem inferior à média regional, ainda que tenha aumentado até 1980 na Argentina e no Uruguai, como reflexo do reduzido crescimento

³² Ver também o trabalho anterior da PREALC – Programa Regional de Emprego para América Latina e Caribe (1981) no qual se baseiam estes autores e que classifica alguns países de forma diferente.

FIGURA 4.9. Índices de desenvolvimento humano relativo aos países industrializados, 1900-2000



Fonte: ver Capítulo 1.

dessas economias. O segundo grupo de países caracteriza-se pelo aumento acelerado do emprego urbano e pela acentuada redução do subemprego total entre aqueles anos. O grupo inclui as duas maiores economias, da mesma forma que as duas economias andinas com melhor desempenho (Colômbia e Venezuela) e as duas centro-americanas mais desenvolvidas (Costa Rica e Panamá). Os membros desse grupo são, em geral, os mesmos que tiveram o melhor desempenho no período de industrialização dirigida pelo Estado. O terceiro grupo, constituído pelas outras economias andinas e centro-americanas, teve um aumento limitado do emprego urbano, havendo mesmo, em três países, ocorrido um aumento da informalidade total.

A migração rural-urbana em larga escala que caracterizou este período refletiu a geração interna de um excedente de mão de obra que W. Arthur Lewis descreveu como “oferta ilimitada de mão de obra”. As exceções foram, obviamente, os países do Cone Sul, que já haviam alcançado níveis de urbanização e formalização do emprego muito elevados.

Os excedentes de mão de obra também tiveram importantes consequências para a migração internacional. Embora alguns poucos países continuassem atraindo migrantes europeus (em particular a Venezuela durante seu prolongado auge do petróleo), as antigas correntes migratórias internacionais perderam força depois da Segunda Guerra Mundial. A parcela de residentes latino-americanos nascidos fora da região sofreu um declínio de longo prazo desde a década de 1960, como resultado da morte de antigos imigrantes e da

TABELA 4.12. Importância relativa do emprego urbano e do subemprego (% do emprego total em cada país)

	EMPREGO NÃO AGRÍCOLA		INFORMAL URBANO		AGRÍCOLA TRADICIONAL		SUBEMPREGO TOTAL*	
	1950	1980	1950	1980	1950	1980	1950	1980
Grupo A								
Argentina	72,0	84,9	15,2	21,4	7,6	6,8	22,8	28,2
Chile	62,9	77,2	22,1	21,7	8,9	7,4	31,0	29,1
Uruguai	77,8	82,3	14,5	19,0	4,7	8,0	19,2	27,0
Grupo B								
México	34,5	61,5	12,9	22,0	44,0	18,4	56,9	40,4
Panamá	46,7	66,4	11,8	14,8	47,0	22,0	58,8	36,8
Costa Rica	42,0	69,5	12,3	15,3	20,4	9,8	32,7	25,1
Venezuela	51,1	79,4	16,4	18,5	22,5	12,6	38,9	31,1
Brasil	39,2	68,1	10,7	16,5	37,6	18,9	48,3	35,4
Colômbia	39,2	64,9	15,3	22,3	33,0	18,7	48,3	41,0
Grupo C								
Guatemala	30,6	42,7	14,0	18,9	48,7	37,8	82,7	56,7
Equador	33,3	54,2	11,7	28,6	39,0	33,4	50,7	62,0
Peru	36,0	57,5	16,9	19,8	39,4	31,8	56,3	51,6
Bolívia	24,1	41,1	15,0	23,2	53,7	50,9	68,7	74,1
El Salvador	32,2	47,5	13,7	18,9	35,0	30,1	48,7	49,0
América Latina	44,1	67,1	13,5	19,4	32,6	18,9	46,1	38,3

Nota: subemprego total inclui o setor informal urbano e agricultura tradicional.
Fonte: García e Tokman (1984).

migração de volta aos países de origem. Ao mesmo tempo, a migração intrarregional aumentou, com Argentina e Venezuela sendo os principais polos de atração, sobretudo para os habitantes dos países vizinhos. Mais importante ainda, iniciou-se na época a emigração para os países industrializados. Entre 1970 e 1980, o total de emigrantes da América Latina e do Caribe registrados nos Estados Unidos aumentou de 600 mil para 3,8 milhões,³³ mas o fluxo foi certamente maior. A proximidade geográfica foi o determinante-chave da importância relativa dessas correntes migratórias.

Os resultados quanto à redução da pobreza e, sobretudo, à distribuição da renda foram ambíguos, mas infelizmente há grandes lacunas nos dados referentes a este tema. A pobreza diminuiu na maioria dos países durante o período de industrialização dirigida pelo Estado. A primeira estimativa global da CEPAL sobre níveis de pobreza, disponível para 1970, indica que 40% dos domicílios latino-americanos eram pobres; esse percentual baixou para 35% em 1980 (ao redor de 40% da população, dado o maior tamanho das famílias pobres), um percentual que apenas foi alcançado novamente um quarto de século mais tarde, em meados da década de 2000 (Capítulo 5). Os cálculos de Londoño e Székely (2000, tabela 2) apresentam uma tendência ainda mais favorável nos anos 1970: uma redução da pobreza moderada de 43,6% em 1970 para 23,7% em 1982, e da pobreza extrema de 19,2% em 1970 para 10,2% em seu ponto mais baixo, em 1981. Esses cálculos podem ter superestimado as tendências favoráveis experimentadas durante esses anos. Baseado em inferências indiretas, Prados de la Escosura (2007) estimou que a maior parte da redução da pobreza obtida ao longo do século XX ocorreu entre 1950 e 1980.³⁴

A distribuição da renda continuou sendo muito desigual na maioria dos casos e seguiu padrões opostos.³⁵ Em direto contraste com seu baixo desempenho econômico, a distribuição melhorou nos países do Cone Sul, em

³³ Estimado com base na CEPAL (2006b) para os países latino-americanos, excluindo Haiti.

³⁴ Com efeito, de acordo com este autor, a pobreza reduziu-se em seis países (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Uruguai e México) de 71% em 1913 para 27% em 1990; desta redução, 30% tiveram lugar entre 1950 e 1980. Ver também os cálculos de evolução da pobreza para países individuais de Altinir (2001).

³⁵ Os comentários a seguir baseiam-se em uma literatura ainda incompleta, cujos principais exemplos são os trabalhos comparativos de Altinir (1996 e 1997), Frankema (2009), Londoño e Székely (2000) e Székely e Montes (2006), cujas avaliações não são necessariamente consistentes entre si, bem como em diversos estudos nacionais; alguns dos quais são citados no texto. A compilação estatística realizada pelo World Institute for Development Economic Research (WIDER) da Universidade das Nações Unidas oferece a melhor síntese de dados sobre as tendências distributivas, mas a qualidade e comparabilidade dos dados, sobretudo os disponíveis antes de 1980, é desigual. Ver um resumo das tendências indicadas por esses dados desde os anos 1950 em Frankema (2009), Tabela 1.1.

parte como continuação de tendências que vinham desde antes. No caso do Uruguai, houve primeiro uma leve queda da desigualdade a partir dos anos 1920, associada à deterioração dos termos de troca e, em menor medida, a mudanças sociais e políticas. Um acentuado declínio da desigualdade ocorreu, porém, entre 1944 e meados da década de 1950, quando a melhoria dos termos de troca que teria conduzido a um aumento da desigualdade foi compensada pelas políticas industrializantes, as câmaras de salários que regularam a contratação do trabalho no setor privado e a expansão do setor público (Bértola, 2005). O caso da Argentina foi similar ao do Uruguai, embora os eventos da década de 1920 sugiram que a redução, se ocorreu de fato, foi menos substancial. Como no caso do Uruguai, há evidências de que a desigualdade declinou significativamente com o desenvolvimento industrial. A desigualdade entre os assalariados reduziu-se (Bértola, 2005) e uma tendência mais geral pode ser identificada a partir da relação entre salários e PIB *per capita*, particularmente entre 1929 e 1950; os níveis de desigualdade então permaneceram estáveis até o advento da liberalização econômica e da ditadura no final da década de 1970. No Chile, a desigualdade continuou crescendo até a década de 1920 (Rodríguez Weber, 2009) e a reversão da tendência deu-se posteriormente, refletindo as mudanças sociais vinculadas ao surgimento de um forte movimento sindical, aliado à derrocada definitiva da primeira globalização. Recordemos que os níveis históricos de desigualdade do Chile parece haver sido sempre mais elevados que os do Rio da Prata.

A falta de dados homogêneos não nos permite ser categóricos acerca do momento em que essas tendências foram revertidas, excetuando o caso uruguaio, em que as estatísticas parecem indicar que houve uma inflexão já em meados da década de 1950, ficando razoavelmente constante até o Golpe de Estado de 1973, quando houve um aumento drástico da desigualdade. Na Argentina e no Chile a reversão da tendência favorável foi mais tardia, talvez apenas em princípios dos anos 1970, e deu-se em circunstâncias políticas e econômicas similares: ditaduras militares cruéis que debilitaram os movimentos sindicais tradicionalmente fortes desta região e abandonaram radicalmente a estratégia de industrialização. Caberia notar ainda que em outro caso de desenvolvimento econômico precoce, o de Cuba, e como reflexo de seu passado escravista, a distribuição da renda permaneceu altamente desigual até que a revolução desencadeou a mudança distributiva mais radical da história latino-americana.

Fora do Cone Sul, os grandes excedentes de mão de obra no campo mantiveram deprimidos os salários rurais e as grandes migrações para as cidades operaram como um mecanismo que também conteve os salários dos trabalhadores urbanos menos qualificados. Por sua vez, a escassez de mão de obra

mais qualificada resultante, entre outros fatores, do atraso do desenvolvimento dos sistemas educacionais na maioria dos países, ajudou a elevar as remunerações da mão de obra qualificada. O fato de que o sindicalismo tendeu a concentrar-se nos setores mais formais da economia (o governo e os setores industriais e de serviços mais modernos) contribuiu para a tendência de aumento da desigualdade, ainda que tenha ampliado o número de beneficiados com a industrialização. Houve, assim, um viés em favor dos trabalhadores formais das cidades, dos proprietários de capital e dos grandes proprietários rurais.

À medida que os grandes excedentes de mão de obra foram absorvidos nas cidades e aumentou o número de trabalhadores com maiores níveis de educação, tais pressões adversas deixaram de operar sobre a distribuição da renda. Por isso, vários países tiveram melhores resultados distributivos desde meados dos anos 1960 (Costa Rica e México) ou começo de 1970 (Colômbia e Venezuela). Essa tendência não foi, contudo, generalizada, como mostram as evidências para o Brasil durante a fase final da industrialização dirigida pelo Estado, diante das políticas implementadas pelos sucessivos governos militares. Tal fato parece indicar que, além dos fatores associados à disponibilidade relativa de mão de obra qualificada, o regime político e sua relação com as instituições trabalhistas também tiveram um papel importante, como o tiveram por várias décadas, embora em um sentido positivo, no Cone Sul (Frankema, 2009). O predomínio dos fatores favoráveis resultou em uma redistribuição de renda da América Latina nos anos 1970, que infelizmente não duraria por muito tempo (Londoño e Székely, 2000).

De uma maneira geral, o progresso social limitou-se a uma “classe média” que incluía a população urbana empregada pelo Estado e por empresas privadas grandes e médias e alguns empresários pequenos, mas a magnitude dessa “classe média” variava consideravelmente entre os países ao final do período de industrialização dirigida pelo Estado, de acordo com seu nível de desenvolvimento. A classe média foi a favorecida pelo Estado de bem-estar emergente, cujos benefícios, especialmente no caso da seguridade social (saúde e pensões, em particular, e uns poucos benefícios em caso de desemprego), concentrou-se nos trabalhadores do setor formal da economia. O modelo “bismarckiano” que se desenvolveu, segundo o qual o acesso à seguridade social estava vinculado a um emprego formal, foi o elemento decisivo nesse resultado. Os trabalhadores urbanos que não recebiam esses benefícios e, especialmente, os rurais, beneficiaram-se de esforços mais gerais de expansão dos serviços sociais, especialmente em educação e saúde. O resultado foi um Estado de bem-estar segmentado (Ocampo, 2004: ensaio 3) ou incompleto (Ferreira e Robelino, 2011), para utilizar duas denominações alternativas.

Em matéria de seguridade social, os esquemas pioneiros da primeira onda de direitos sociais introduzidos nos países do Cone Sul, desde a fase anterior de desenvolvimento, receberam um novo impulso como resultado do Relatório Beveridge de 1942 na Grã-Bretanha e de outros esquemas de seguridade social lançados no mundo industrializado. O Brasil também havia desenvolvido cedo tais esquemas, mas com um acesso muito mais limitado. Além disso, como resultado desse momento, vários países viveram o que se pode chamar de uma segunda onda de reformas na seguridade social durante os anos 1940 e 1950 na Colômbia, Costa Rica, no México, Peru e na Venezuela. A mais notável foi a da Costa Rica, cujas reformas desde a década de 1940 a aproximaram da situação do Cone Sul, em um país com menores níveis de desenvolvimento e urbanização. Nos outros países as mudanças chegariam ainda mais tardiamente e de forma ainda mais limitada.³⁶ Em todos os casos, o sistema foi segmentado quanto aos benefícios oferecidos e fragmentado institucionalmente, com uma estrutura com diferentes esquemas e fundos em que a preferência foi claramente dada aos militares, funcionários públicos e setores trabalhistas com forte organização sindical (Mesa-Lago, 1978).

Uma das tipologias mais conhecidas dos Estados de bem-estar social idêntica três modelos básicos de seguridade social: o social-democrata, em que o Estado provê benefícios que tendem a ser universais, homogêneos e não baseados no mercado, financiados por uma carga tributária relativamente alta; o corporativista, em que a força dos diferentes grupos sociais reflete-se em benefícios diferenciados e o acesso é concentrado no chefe de família que possui um emprego estável no setor formal; e o modelo liberal, em que o foco recai sobre os setores mais pobres da sociedade enquanto o restante da sociedade enfrenta os riscos sociais em um esquema baseado no mercado (Esping-Andersen, 1990). O modelo corporativista foi o predominante na América Latina mas, como foi visto, em uma forma altamente segmentada em que o acesso foi vedado aos trabalhos informais, que constituía uma grande parte da força de trabalho na maioria dos países. Na Costa Rica, no Chile e Uruguai, com o passar do tempo o sistema começou a evoluir na direção do primeiro tipo de modelo, mas apenas parcialmente, uma vez que permaneceu altamente segmentado. Cuba adotou um modelo social-democrata após a sua revolução, como parte de seu sistema econômico socialista. No Chile, as reformas realizadas pela ditadura militar eliminaram algumas dessas

características e introduziram certos elementos do modelo liberal. Onde a cobertura desses sistemas foi mais limitada (p. ex., em outros países além de Costa Rica, Cuba e aqueles do Cone Sul), constituíram-se sistemas duais ou abertamente excludentes (Filgueira, 1997).

Nas áreas rurais, os benefícios da modernização rural concentraram-se nas mãos dos grandes proprietários de terra, reproduzindo uma distribuição altamente desigual da renda e da riqueza no campo, cujas raízes históricas eram profundas. Houve várias reformas agrárias, sendo as mais ambiciosas resultantes de grandes mudanças sociais e políticas: México, na década de 1930, Bolívia e a tentativa fracassada da Guatemala na década de 1950, Cuba no começo da década de 1960, Chile e Peru na década de 1960 e início da década de 1970, e Nicarágua nos anos 1980.³⁷ As três últimas foram revertidas posteriormente. Outros processos, muitos deles induzidos pela Aliança para o Progresso na década de 1960, foram menos ambiciosos. Ainda assim, com a notável exceção de Cuba, mesmo as reformas mais radicais não atingiram a maioria da população camponesa e não eliminaram o dualismo estrutural que caracteriza os setores agrários latino-americanos. A reforma mais antiga, realizada no México, deixou de lado metade da população camponesa e 57% da terra (de Janvry, 1981: cap. 4). A segunda mais antiga, a da Bolívia, deixou de fora 61% do campesinato e 82% da terra, em particular por haver deixado intocada a região leste do país, que posteriormente foi objeto de um intenso desenvolvimento empresarial e é hoje o centro de grandes disputas devido à alta concentração da terra. Em seu melhor momento, as reformas do Chile e Peru apenas atingiram 20% e 32% do campesinato. Nos outros países, as reformas apenas arranharam a estrutura da propriedade da terra, que continuou altamente desigual (Frankema, 2009: cap. 3).

Os pequenos produtores rurais beneficiaram-se com a produção de alimentos para as cidades, e naqueles países que contavam com áreas abertas, com a colonização de novas regiões; esse tipo de colonização foi promovido como parte de programas de reforma agrária, mas, na realidade, foram mais um substituto de uma genuína reforma agrária (Brasil, Colômbia e Venezuela são os principais exemplos). Ainda mais importante, muitos camponeses beneficiaram-se da migração para as cidades onde, a despeito das precárias e mesmo desumanas condições de vida nos bairros mais pobres, alcançaram níveis de independência que lhes haviam sido negados sob as formas coercitivas de mobilização do trabalho típicas de muitas zonas rurais da América Latina do passado. Em alguns casos, tiveram também acesso a melhores serviços de educação, saúde ou água potável.

³⁶ O trabalho clássico sobre a origem da seguridade social na América Latina é o de Mesa-Lago (1978). A obra mais recente de Haggard e Kaufman (2008) apresenta uma interessante análise das origens e avanços do Estado de bem-estar na América Latina em uma perspectiva comparada (ver, em particular, o Cap. 2 dessa obra).

³⁷ Para uma análise detalhada da história das reformas agrárias na região, ver Chonkol (1994).

O desaparecimento gradual das formas mais servis de relações trabalhistas e sociais, características das zonas rurais, foi, assim, o resultado da urbanização, mas para ela também contribuíram os processos de reforma agrária. A longo prazo, o debilitamento e, em muitos casos, o eventual desaparecimento dessas relações devem ser considerados como um dos resultados históricos mais importantes da região em matéria de equidade durante esta etapa de desenvolvimento. Como vimos, entretanto, os resultados positivos ocorreram em meio à perpetuação das agudas desigualdades herdadas do passado e, apesar de algum progresso, da persistência de altos níveis de pobreza na maioria dos países.

A REORIENTAÇÃO PARA O MERCADO

A crise da dívida externa na década de 1980 pôs fim a um período de mais de um século durante o qual a América Latina ampliou sua participação na economia mundial. A crise provocou, além disso, uma ruptura radical nas tendências da política econômica predominantes desde os anos 1930. O rápido processo de industrialização já havia sido interrompido em meados de 1970, mas a crise da dívida consolidou essa tendência. Os esforços de abertura do mercado, até então parciais e localizados em umas poucas economias, generalizaram-se a partir de meados da década de 1980. As reformas tiveram, assim, raízes profundas, até que a primeira década do século XXI presenciou uma nova divergência nos padrões de política econômica nos distintos países, devido ao surgimento, em muitos deles, de tendências políticas e sociais que revalorizaram o papel do Estado.

O período que analisamos neste capítulo cobre duas fases diferentes. A primeira, compreendendo os anos 1980, foi de claro retrocesso, tendo sido denominada pela CEPAL, com razão, como a década perdida. A segunda foi de crescimento, mas em meio a acentuadas flutuações com duas crises adicionais: no final do século XX, que também afetou outras economias emergentes, e a Grande Recessão Mundial de 2008-2009, cujo epicentro foram os Estados Unidos. O lento crescimento de 3,3% entre 1990 e 2010 (muito inferior aos 5,5% dos 35 anos anteriores à crise da dívida) foi acompanhado assim por um ciclo econômico muito pronunciado. Por sua vez, a grande desaceleração do crescimento populacional iniciado no período anterior demonstrou ser um fenômeno de longo prazo. A população total cresceu a uma taxa média anual de

1,7% entre 1980 e 2010 – ou seja, 1 ponto percentual abaixo da taxa do período 1950-1980 – mas com tendência de queda, de forma que o índice já se aproximava de 1% no final do período que analisamos. Esse declínio contribuiu para uma taxa de crescimento *per capita* um pouco mais favorável.

Este capítulo analisa as transformações ocorridas nas economias latino-americanas a partir da crise da dívida dos anos 1980. Dada a estreita relação entre os eventos macroeconômicos do final da década de 1970 e a crise, a análise dos primeiros anos complementa as considerações sobre o período anterior. Após examinar a origem e as implicações da crise, discutiremos as reformas de mercado e seu principal resultado: a inserção mais dinâmica na economia mundial. O capítulo conclui com uma avaliação dos resultados em termos de crescimento econômico e desenvolvimento social. O pano de fundo para todos esses processos são as grandes mudanças ocorridas na economia mundial durante a segunda onda de globalização, cujos primeiros sinais já começaram a aparecer no início da década de 1960. Tais mudanças incluíram o acesso a um mercado financeiro internacional altamente volátil e que tem causado crises frequentes em todo o mundo, o robusto crescimento do comércio internacional e, em menor escala, a crescente migração de trabalho entre países.

A crise da dívida e a década perdida

O modelo de industrialização dirigida pelo Estado começou a receber críticas a partir dos anos 1960, tanto da ortodoxia econômica quanto da esquerda política.¹ A ortodoxia a criticou pela falta de disciplina macroeconômica, pelas ineficiências geradas por uma estrutura de proteção tarifária e restrições quantitativas das importações muito elevadas, e genericamente pelo excessivo intervencionismo estatal. A esquerda criticou o modelo pela sua incapacidade em superar a dependência externa e, sobretudo, transformar as estruturas sociais desiguais e dependentes herdadas do passado. Embora sem compartilhar necessariamente os pontos de vista da esquerda política, Hirschman (1971: 123) expressou de forma brilhante essa ideia: “Esperava-se que a industrialização mudaria a ordem social, e tudo o que fez foi produzir manufaturas.” Os conflitos sociais surgiram inicialmente nos países do Cone Sul, que tinham sido os primeiros a viver grandes transformações sociais e a desaceleração do crescimento. As oportunidades que os períodos de crescimento ofereceram para a elevação do bem-estar e dos direitos sociais foram aproveitadas por movimentos sociais e políticos, alguns de inclinação

socialista, outros de corte populista. Entretanto, como as economias foram afetadas por choques externos e crises do balanço de pagamentos, os ajustes realizados geraram descontentamento e oposição da parte seja de setores populares que reivindicavam melhorias nas condições sociais, seja de elites, que viam suas margens de lucro ameaçadas pela crescente regulação governamental. A reação autoritária não tardou.

Fishlow (1985: 165) sintetizou com clareza a conexão entre conflito social e a transição nas economias de mercado em meio à onda de regimes militares autoritários no sul do continente: “Os instintos militares são intervencionistas. Mas os líderes militares podem racionalizar convenientemente a repressão política em nome da flexibilidade necessária de preços e salários. O objetivo não é uma adaptação a uma determinada estrutura econômica, mas a reconstrução radical da sociedade civil.” Desta maneira, a reorientação para economias de mercado surgiu inicialmente de uma forma defensiva, como uma reação frente ao que se via como uma expansão do mundo socialista. Assim, o padrão latino-americano diferenciava-se dos países industrializados, onde a transformação, que tinha começado após a eleição de Margaret Thatcher na Grã-Bretanha em 1979 e de Ronald Reagan nos Estados Unidos em 1981, foi claramente ofensiva: um reflexo da confiança de que a empresa privada podia viver sem o manto protetor do Estado, e inclusive da convicção em círculos empresariais de que a intervenção estatal havia se convertido em um obstáculo para seu desenvolvimento. A atitude ofensiva chegaria à América Latina mais tarde, especialmente na última década do século XX.

Fora do Cone Sul, o crescente conflito social não teve qualquer relação direta com a transição para economias de mercado. Na América Central, que se tornou o epicentro dos conflitos nos anos 1980, os problemas ocorreram primariamente em ambientes rurais e resultaram da concentração da terra e, talvez, do modelo primário-exportador, em vez de sua peculiar combinação com uma frágil industrialização dirigida pelo Estado. A longa história de conflito interno na Colômbia vinculou-se também, na sua origem, a problemas rurais, mas a nova fase vivida a partir de 1980 teve outra dimensão: o tráfico de drogas, que viera a financiar todas as formas de violência – a própria, a paramilitar e a guerrilha (pelo menos, nesse último caso, da maior das organizações guerrilheiras). A violência relacionada com o tráfico de drogas iria também envolver o México e a América Central na primeira década do século XXI.

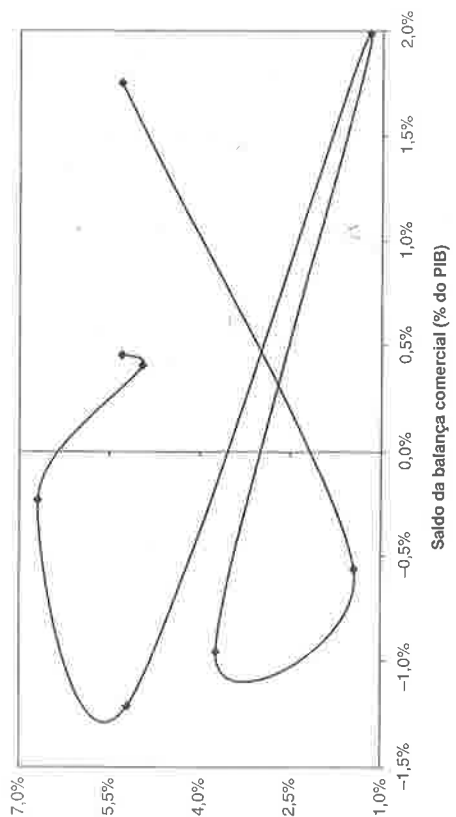
Como visto no capítulo anterior, a disciplina macroeconômica foi menos generalizada do que frequentemente afirmado, pois até meados da década pelo menos ela foi um problema mais do Brasil e do Cone Sul do que do conjunto da região. Contudo, a tendência para o desequilíbrio externo, que havia sido generalizado desde longa data, tornou-se mais intensa ao final

¹ Ver, por exemplo, as resenhas do debate realizadas em distintos momentos por Hirschman (1971), Fishlow (1988) e Love (1994).

da fase de industrialização dirigida pelo Estado em quase todos os países da região. Tal fato foi o resultado do comportamento da balança comercial e de uma demanda crescente de recursos para investimento (duas faces do mesmo problema, como nos ensina a teoria econômica). Esses desequilíbrios foram enfrentados com o recurso cada vez maior ao financiamento externo, o que se tornou a espada de Dâmocles do modelo, dada a volatilidade associada a esse tipo de financiamento. A Figura 5.1 retrata a primeira dessas tendências. Como se pode observar, até quando o processo de industrialização já estava bem avançado o crescimento foi acompanhado por pequenos saldos comerciais (gerados, como visto anteriormente, por intervenções maciças no balanço de pagamentos). É possível até dizer que o pequeno déficit registrado em 1967-74 não foi de fato um problema, dado o notável crescimento observado nesses anos. Mostrou-se impossível, porém, sustentar esse crescimento no período entre 1974 e 1980 (com taxas não muito diferentes das registradas antes de 1967) sem dar origem a um déficit comercial cada vez maior.

O crescimento esteve associado também com maiores requisitos de investimentos e se tornaram um obstáculo para países com taxas de poupança cronicamente baixas. A taxa de investimento oscilou entre 19% e 22% até meados da década de 1970, chegando a seu ponto mais baixo em 1958-67, anos que a CEPAL chamou de “estrangulamento externo” (Capítulo 4). O investimento subiu para 25% na fase final desta etapa de desenvolvimento (Tabela 5.1). Esse resultado indica que o maior financiamento externo

FIGURA 5.1. Crescimento econômico e saldo da balança comercial.



Fonte: estimativas dos autores baseadas nas séries históricas da CEPAL

TABELA 5.1. Formação bruta de capital fixo (% do PIB)

Período	Paises grandes	Paises pequenos	América Latina	Média ponderada, % do PIB
1950-1957	20,1%	14,2%	19,1%	19,1%
1958-1967	20,6%	15,7%	17,6%	17,6%
1968-1974	21,6%	18,1%	19,5%	19,5%
1975-1980	24,3%	21,5%	22,6%	22,6%
1981-1990	19,1%	17,0%	17,8%	17,8%
1991-1997	19,6%	19,2%	19,4%	19,4%
1998-2003	18,3%	20,0%	19,4%	20,5%
2004-2008	21,5%	19,8%	19,1%	20,8%
2008-2010	23,3%	19,1%	20,8%	20,7%
	21,0%	15,8%	19,1%	18,7%
	19,5%	22,2%	25,1%	20,9%
	18,9%	16,9%	18,9%	18,2%
	18,2%	18,6%	18,2%	18,1%
	18,0%	19,3%	19,1%	19,8%
	19,9%	18,7%	20,7%	19,8%

Fonte: séries históricas de la CEPAL a preços constantes. Os dados da Costa Rica estão disponíveis a partir de 1951, os de El Salvador a partir de 1962, os da Nicarágua a partir de 1960 e do Uruguai a partir de 1955. As médias se referem a todos os países para os quais há informações disponíveis.

durante os anos 1970 refletiu em maiores taxas de investimento (que sem dívida incluiu alguns elefantes brancos em alguns países), em claro contraste com períodos subsequentes, quando os altos níveis de financiamento externo levaram a um aumento nos níveis de consumo.

A industrialização dirigida pelo Estado enfrentou também outras restrições: aquelas associadas à tendência de sobrecarregar o Estado com responsabilidades fiscais sem lhe dar os recursos necessários para cumpri-las. Como sustentado por FitzGerald (1978), essa tendência se manifestou sob três formas principais: i) um aumento do gasto público como proporção do PIB, mas com uma proporção menor destinada a programas de bem-estar social, em comparação com os países industrializados; ii) uma mudança na composição da estrutura tributária com aumento do peso dos impostos sobre o salário e impostos indiretos, e redução relativa dos impostos sobre a propriedade e a renda; e, como resultado, iii) uma crescente necessidade de endividamento para financiar as transferências ao setor privado, em vez daquelas relacionadas com políticas sociais redistributivas. Esses problemas tornaram-se particularmente evidentes na segunda metade dos anos 1970, quando o acesso ao financiamento externo provocou um aumento dos déficits fiscais, tornando as contas públicas altamente vulneráveis diante das mudanças desfavoráveis no financiamento externo, que finalmente ocorreram.

No entanto, é improvável que na ausência da crise da dívida alguma economia latino-americana tivesse entrado em colapso apenas pelo peso das ineficiências da industrialização dirigida pelo Estado. Ainda mais importante, não é claro por que não se poderia ter adotado ou aprofundado uma estratégia mais equilibrada, como vinham fazendo os países menores desde meados da década de 1950 e a maioria dos países pequenos e médios a partir da metade dos anos 1960. Como discutido no capítulo anterior, a região já havia começado a aproveitar as oportunidades abertas pelo crescimento no comércio mundial e tinha evoluído para uma combinação de proteção com promoção de exportações. De fato, na literatura dos anos 1970 vários países latino-americanos, particularmente o Brasil, eram apresentados internacionalmente como exemplos de sucesso exportador, ao lado dos tigres asiáticos.

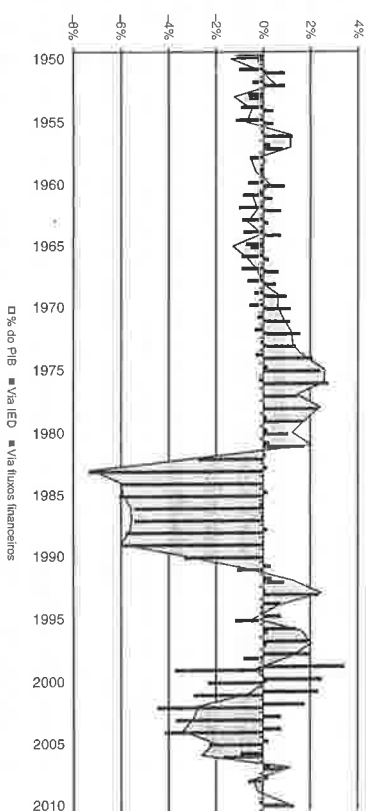
Desta forma, teria sido possível convergir, talvez, para um modelo de desenvolvimento mais parecido de vários países do Leste Asiático, igualmente dirigido pelo Estado, com traços também protecionistas, ainda que com maior ênfase na construção de uma base exportadora sólida e, na maioria dos casos, com uma clara preferência pelo investimento nacional em relação ao estrangeiro. Em todo caso, a escala e a velocidade dos outros acontecimentos

encarregaram-se de descartar essa opção. Também notamos no capítulo anterior que essa não era a única trajetória provável. Os países do Cone Sul já haviam iniciado um padrão alternativo, de lento crescimento combinado com ganhos distributivos e crescente turbulência social.

No entanto, independentemente destas tendências de longo prazo, o que resultou fatal para o paradigma anterior foi o ciclo de auge e contração do financiamento externo privado das décadas, que se iniciou lentamente em alguns países em meados da década de 1960, generalizou-se na região ao longo dos anos 1970 e culminou com a crise da dívida externa da década de 1980. Esse ciclo foi a repetição de outros no passado, o último dos quais aconteceu nos anos 1920 e início dos anos 1930. As fontes de financiamento externo foram, contudo, diferentes: os créditos sindicalizados dos bancos internacionais privados tomaram o lugar dos títulos emitidos nos mercados de capital internacionais durante a década de 1920.

Uma característica central dos 25 anos transcorridos após a Segunda Guerra Mundial foi a ausência de grandes volumes de financiamento externo privado e os níveis bastante modestos dos empréstimos oficiais. Como indicado na Figura 5.2, as transferências líquidas de recursos do exterior foram em geral ligeiramente negativas durante as décadas de 1950 e 1960. No contexto de choques externos recorrentes, a carência de meios adequados para financiar os déficits no balanço de pagamentos, inclusive os recursos limitados do FMI, reforçou obviamente a tentação de recorrer a políticas protecionistas como mecanismo de ajuste. Os países que mais cedo obtiveram acesso ao financiamento externo privado (México e Peru em particular), também logo desenvolveram excessivo endividamento.

FIGURA 5.2. Transferência líquida de recursos (% do PIB a preços correntes)



Fonte: séries históricas da CEPAL.

A nova fase de expansão do financiamento externo da América Latina foi parte de um processo mais amplo de reconstrução de um mercado internacional de capitais, que tinha se iniciado na década de 1960 (denominado na época de “mercado de eurodólares”). A característica principal desse processo foi a concorrência entre um crescente número de bancos nacionais transformados em internacionais, que geralmente concediam empréstimos na forma de créditos sindicalizados com taxas de juros variáveis vinculados à taxa LIBOR (*London Interbank Offer Rate*) de três ou seis meses. Essa modalidade de financiamento facilitou a participação de bancos menores com menos experiência internacional, que confiavam quase cegamente nas avaliações de crédito dos grandes bancos que lideravam o processo (e que obtinham altas comissões). Ao vincular a taxa de juros ao mercado interbancário, que era a fonte de financiamento dos bancos envolvidos ativamente no mercado internacional, o risco dos credores representado pelas variações naquelas taxas foi reduzido pela sua transferência aos tomadores. Como veremos, essa transferência de risco se tornou dramaticamente clara a partir do final de 1979 e provou ser desastrosa. Esses bancos atuantes em um ambiente destregulado enfrentaram seus primeiros problemas no final de 1974, devido às grandes perdas das operações de câmbio de alguns bancos, especialmente o Banco Herstatt, da Alemanha Ocidental, e o Franklin National Bank, dos Estados Unidos. A reciclagem dos petrodólares deu um grande impulso a esse mercado nos anos seguintes e refletiu-se no abundante financiamento recebido na segunda metade da década de 1970 (Devlin, 1989: cap. 2).

Em uma estrutura oligopolística, em que os grandes bancos buscam emprestar recursos que os permitam expandir ou, pelo menos, manter sua participação no mercado, o financiamento externo começou a crescer rapidamente, sendo alavancado por recursos adicionais de bancos pequenos geralmente com margens pequenas acima da LIBOR (entre um e dois pontos percentuais, sendo mais frequente o primeiro valor no final do auge). A grande liquidez do mercado de eurodólares e as baixas taxas de juros reais, às vezes negativas, da década de 1970, ao lado de sua coincidência com os altos preços dos produtos primários (em particular, mas não exclusivamente, o petróleo), criaram fortes incentivos para o uso em grande escala do financiamento externo (Devlin, 1989; French-Davis, Muñoz e Palma, 1998). Com efeito, a América Latina absorveu mais da metade da dívida privada canalizada para o mundo em desenvolvimento em 1973-1981 (Ocampo e Martin, 2003: Tabela 3.2), ao mesmo tempo que continuou sendo a região do mundo em desenvolvimento que atraía os maiores volumes de investimento direto estrangeiro (IED).

A contrapartida da expansão do financiamento foram os crescentes déficits comerciais e fiscais. As instituições financeiras nacionais que intermediavam fundos externos acumularam riscos crescentes, tanto de crédito como cambiais. Esse problema foi associado a uma nova tendência: a liberalização financeira interna. Por esse motivo, a crise foi mais séria nos países do Cone Sul, nos quais as reformas de mercado chegaram mais cedo. A capacidade dos controles cambiais evitarem as fugas de capital quando se iniciou a crise também teve um papel importante. A fuga de capital ocorreu em toda a região, mas ela foi maciça nos casos de Argentina, México e Venezuela, países que não dispunham de controles suficientes sobre os movimentos de capitais.

O peso dos déficits externos e fiscais e das fragilidades dos sistemas financeiros desempenhou um papel decisivo na determinação do efeito relativo que teve a crise dos anos 1980 nos distintos países. Isso indica, por sua vez, que o fator decisivo foi a dinâmica macroeconômica, mais do que as deformações na estrutura produtiva criadas pelo modelo anterior. Esse foi o motivo porque o problema se deu tanto nas economias mais reguladas (p. ex., Brasil) quanto nas mais liberalizadas (as do Cone Sul). De fato, em termos financeiros o problema foi mais grave nessas últimas, onde ocorreram algumas das mais dramáticas crises financeiras da história. Além disso, o fato de que as economias exportadoras da América Latina tiveram dificuldades similares às enfrentadas quando buscavam administrar o ciclo financeiro externo dos anos 1920 e 1930, e que as economias já mais liberalizadas enfrentaram uma situação parecida na década de 1990 (ver adiante), indica que os ciclos de expansão e crise, resultante da instabilidade do financiamento externo, foi um fenômeno geral e não uma peculiaridade da industrialização dirigida pelo Estado.

Foi por esse motivo que os choques externos tiveram um papel central na determinação da crise (CEPAL, 1996; cap. 1). O ponto de inflexão foi a decisão adotada pela *Federal Reserve* dos Estados Unidos de elevar substancialmente a taxa de juros (que passou a ser conhecida como o “choque Volker”, em referência ao presidente do *Federal Reserve*) com o objetivo de conter a aceleração inflacionária que o Estados Unidos estavam vivendo. A decisão teve um efeito direto sobre o serviço da dívida, uma vez que, como foi observado, grande parte da dívida externa havia sido contratada a taxas de juros flutuantes. A esse fato se somou uma forte deterioração dos preços reais das matérias-primas. Ambos os choques adversos durariam quase um quarto de século, um fato que geralmente não se dá atenção nas análises e que só se percebe com clareza hoje, com o benefício da passagem do tempo (Figura 5.3).

Com efeito, as taxas reais de juros nos Estados Unidos, que tinham sido muito baixas até os anos 1960, e que se tornaram negativas em meados dos anos 1970, subiram bruscamente no final dessa mesma década e permaneceram altas pelo menos até o final do século. Esse fato é ainda marcante quando as taxas relevantes para a América Latina são comparadas: a taxa de juros efetiva para o endividamento externo da região entre 1975 e 1981 flutuou entre -1% e 2% (estimada como um ponto percentual acima da LIBOR de três meses e com taxas de inflação correntes). Mesmo considerando as subsequentes elevações da taxa (chamada na Figura 5.3 de “ex post rate”),² sua média não foi maior do que 4% durante aqueles anos, chegando ao máximo de 6% em 1981-2. Em contraste, Quando os países latino-americanos retornaram ao mercado nos anos 1990 (e a taxa de referência passou a ser definida pelos títulos do Tesouro dos Estados Unidos de 10 anos), a taxa de juros ficou geralmente acima de 10% – quando são adicionadas as margens de risco (*spreads*) correspondentes. Assim, a região não contou com taxas de juros similares às de 1975-1981 até o *boom* financeiro internacional de 2005-2008.

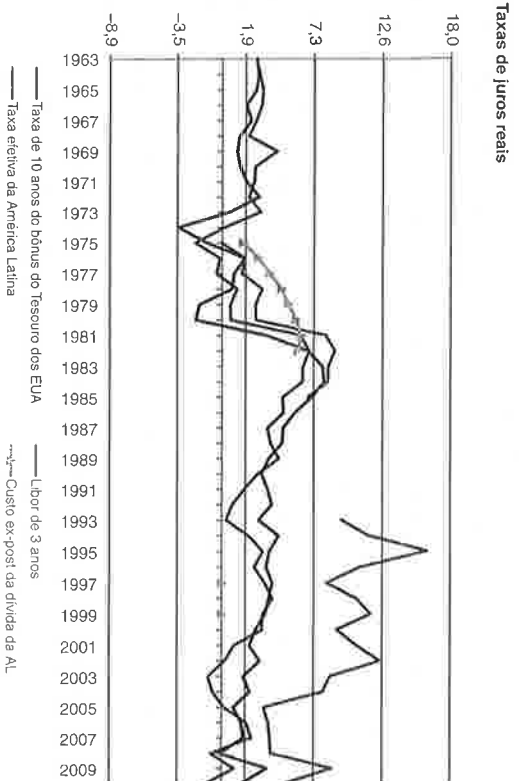
Por sua vez, a queda dos preços dos produtos primários implicou uma ruptura de longo prazo, que duraria até meados da primeira década do século XXI (Ocampo e Parra, 2003 e 2010). No seu ponto mais baixo, entre 1992 e 2001, os preços reais dos produtos primários estavam mais do que 37% abaixo (e em alguns momentos, 40%) do nível médio dos anos 1970, ficando abaixo da média de 1945-1980. A esses dois fatores de longa duração concorreu ainda, no curto prazo, uma recessão no mundo industrializado.

O impacto criado pelas altas taxas de juros internacionais não teve precedentes.³ A recessão nos países industrializados sim, tinha precedentes, bem como a diminuição abrupta e de longa duração dos termos de troca. No primeiro caso, no entanto, a desaceleração no mundo industrializado em 1982 foi ainda maior que a de 1975, tornando-se assim a pior do pós-guerra – sendo somente superada pela Grande Recessão de 2008-2009. No que se refere aos termos de troca, a última vez que ocorreu queda tão acentuada dos preços dos produtos básicos foi nos anos 1920 e 1930. Portanto, a magnitude

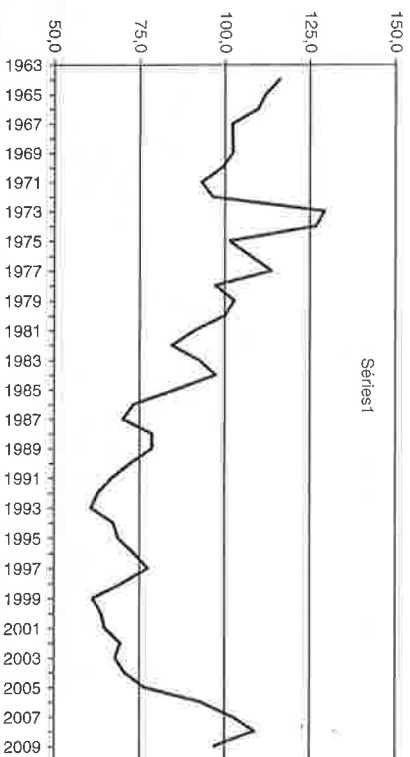
² Essa taxa de juros ex post foi calculada como a taxa anual média para o ano em que o empréstimo foi contratado e os próximos 6 anos (com base na hipótese de que um empréstimo amadurece tipicamente em 7 anos) utilizando a LIBOR + 1 como taxa nominal e o índice de preços ao consumidor dos Estados Unidos como deflator.

³ Pode-se dizer, no entanto, que a deflação que caracterizou as crises internacionais até os anos 1930 produziu uma alta taxa de juros real no curto prazo. No entanto, esse aumento era estritamente de curta duração (três anos em uma grave crise, como a de 1930), e à medida que as taxas de juros nominais se reduziam como resultado da crise, as taxas reais diminuíam rapidamente, chegando mesmo a tornar-se negativas.

FIGURA 5.3. Taxas de juros e preços de produtos básicos reais, 1963-2010.



B. Preços reais de produtos básicos não derivados de petróleo (1980=100)



Fontes:

A. Estimado com base nos dados do Global Financial Data, Inc. para as taxas Libor, dados do Federal Reserve dos Estados Unidos para as taxas do Tesouro americano e do Data Stream para a taxa efetiva da América Latina. Neste último caso, a taxa efetiva é estimada como igual a Libor+2 em 1975-1985 e o rendimento dos bonos latino-americanos segundo o JPMorgan a partir de 1993 (para 1993-1997 foram recalculados com dados de rendimentos dos bônus do Tesouro e o EMBI latino-americano). Em todos os casos se utiliza como deflator o índice de preços ao consumidor dos Estados Unidos.

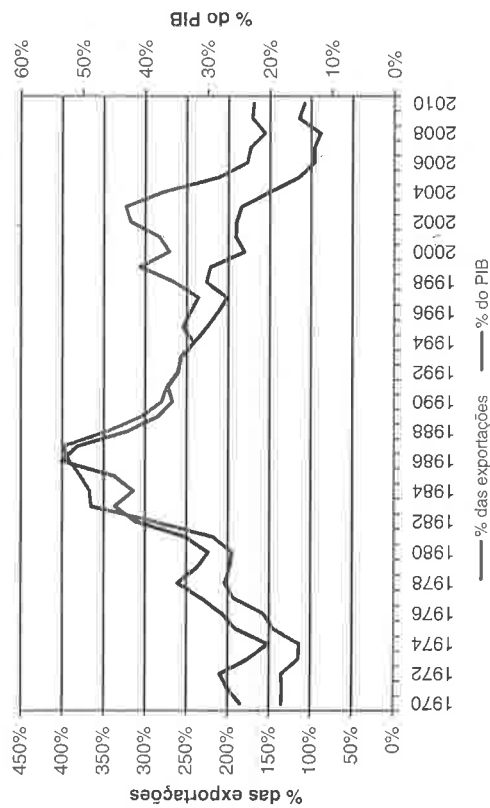
B. Dados atualizados com base nas fontes indicadas em Ocampo e Parra (2010).

dos riscos *ex post* que a América Latina teve de assumir não foi apenas inoperada, mas também difícil de prever.

A crise da dívida tornou-se explosiva após o grande impacto causado pelo aumento da taxa de juros. Os coeficientes de endividamento externo vinham aumentando de forma sustentada, porém lenta, durante a década de 1970, sendo ainda moderados em 1980 (menos de 30% do PIB e pouco mais de duas vezes as exportações), graças sem dúvida às condições favoráveis que acompanharam a expansão. Houve então uma subida rápida daqueles coeficientes nos anos seguintes, como resultado do grande aumento das taxas de juros, queda dos preços dos produtos básicos e a ainda mais pronunciada queda do PIB latino-americano, medido em dólares. Nesse último caso, a queda foi o resultado da severa recessão e das enormes desvalorizações cambiais desencadeadas pela escassez de divisas. Em pouco mais de cinco anos os coeficientes de endividamento externo haviam duplicado e, como reflexo dos fatores de longa duração mencionados, apenas voltaram aos níveis anteriores à crise na primeira década do século XXI (Figura 5.4).

A situação tornou-se crítica devido à persistência da crise da dívida e às condições adversas, mas também em vista da frágil resposta das políticas internacionais frente à crise da dívida latino-americana (e de algumas outras

FIGURA 5.4. Dinâmica da dívida externa latino-americana (% do PIB e das exportações)



Fonte: Calculado pelos autores com base nos dados de dívida do Banco Mundial; PIB nominal e exportações extraídos das séries históricas da CEPAL. Os dados para o ano de 2010 foram atualizados com base na taxa de crescimento da dívida de acordo com o Banco Mundial.

partes do mundo em desenvolvimento). O efeito combinado da suspensão repentina do financiamento externo por quase uma década e das crescentes obrigações do serviço da dívida foi um choque externo maciço que transferiu as transferências líquidas de recursos de valores positivos, e equivalentes de 2% a 3% do PIB, em negativos, em torno de 6% do PIB (Figura 5.2).

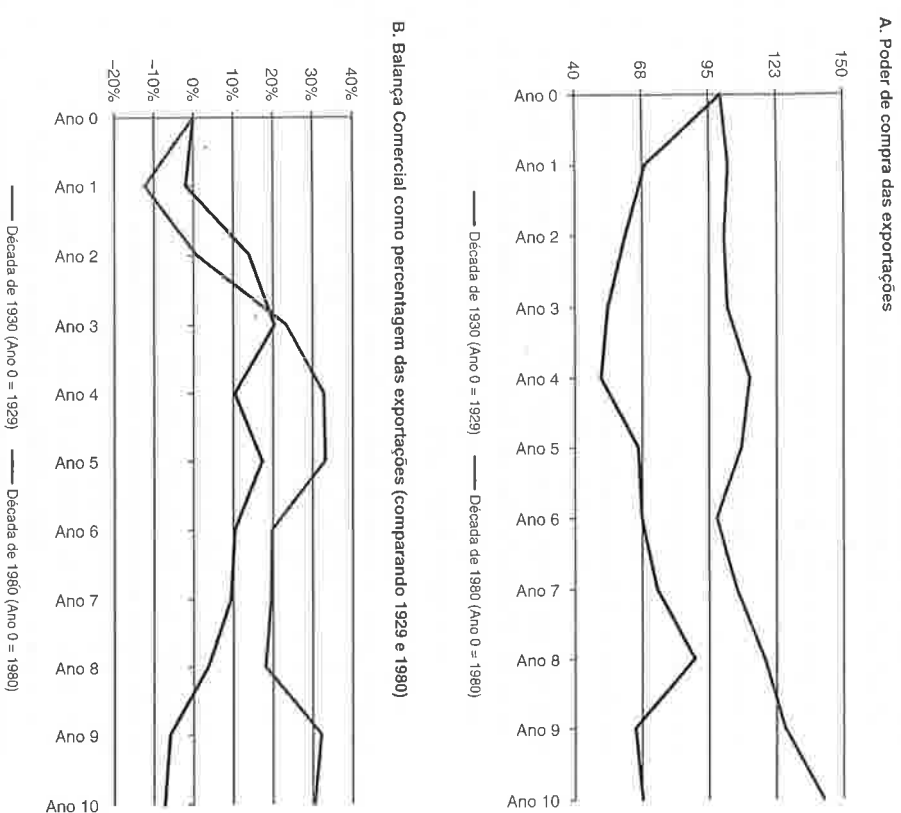
Díaz-Alejandro (1988b, p. 310) resumiu os acontecimentos de forma magistral: "O que poderia ter sido uma recessão grave, porém administrável, converteu-se em uma grande crise de desenvolvimento, sem precedentes desde o começo da década dos anos 1930, devido principalmente ao fato de os mercados financeiros internacionais terem desabado e a uma mudança abrupta nas condições e regras dos empréstimos internacionais. As interações não lineares entre esse choque externo insólito e persistente, e políticas internas arriscadas e mal desenhadas, levaram a uma crise de grande profundidade e duração, uma crise que não poderia ter sido produzida nem por choques nem por erros de política econômica isoladamente."

Assim, a inerente instabilidade dos ciclos de financiamento internacional (como vimos no Capítulo 1) foi o elemento decisivo para determinar a sorte tanto da era do desenvolvimento primário-exportador, quanto da industrialização dirigida pelo Estado.

Uma comparação com a década de 1930 ajuda a compreender como foi crítica a transferência negativa de recursos para o exterior durante os anos 1980. Como mostrado na Figura 5.5 A, as oportunidades de aumento da renda real das exportações foram muito maiores no decênio de 1980 do que em 1930. Assim, a grande diferença em relação à Grande Depressão foi a ocorrência de um choque maciço e prolongado na conta de capitais que, no longo prazo, não teve uma resposta adequada, e, como resultado, lançou a região na pior crise de sua história.

Frente ao grande risco de falência dos bancos internacionais e, especialmente, norte-americanos (a dívida latino-americana correspondia a 1805 do capital dos nove maiores bancos norte-americanos), o governo dos Estados Unidos e de outros países industrializados pressionaram o FMI e os bancos multilaterais de desenvolvimento para o resgate, mobilizando recursos para financiamento em maior escala do que haviam feito no passado. Os fundos emprestados, no entanto, foram modestos diante dos efeitos da maciça reversão das transferências de recursos privados e foram acompanhados por condicionantes "estruturais" sem precedentes (sob a forma de reformas de mercado e ajustes fiscais draconianos). Segundo vimos no capítulo anterior, nos anos 1930 a moratória da dívida foi uma solução para a maior parte dos países, como, aliás, tinha sido a resposta comum em todas as crises precedentes de endividamento externo. Ao longo da década de 1980, as "moratórias silenciosas" na forma de atrasos no

FIGURA 5.5. Comparação das crises das décadas de 1930 e 1980



Fonte: Cálculos dos autores com base nos dados da CEPAL (1976) para a década de 1930 e séries históricas da CEPAL para a década de 1980.

pagamento do serviço da dívida privada e bilateral (e, em pouquíssimos casos, multilateral) tornaram-se mais frequentes. Esse desdobramento deveu-se em parte às tensões internas que a prolongada crise começou a provocar em uma região que estava, paralelamente, vivendo um retorno à democracia (Altimir e Devlin, 1993). Não obstante, a grande pressão dos países industrializados e dos organismos multilaterais impediu que os países da América Latina decaíssem moratórias abertamente e forçou os países devedores a chegar a acordos de renegociação bastante vantajosos para os bancos credores. O Plano Brady

de 1989 abriu o caminho para alguns poucos cancelamentos de dívidas, mas em montantes limitados e demasiadamente tardios para prevenir os estragos causados pela crise da dívida externa.

Como resultado dos fatos anteriores, enquanto em 1930 as economias latino-americanas somente tiveram de aumentar seu superávit comercial no curto prazo, na década de 1980 elas foram forçadas a acumular grandes superávits comerciais durante quase uma década (Figura 5.5 B). O impacto conjunto de tudo isso foi que, embora o impacto inicial da Grande Depressão sobre o PIB *per capita* das economias latino-americanas tenha sido mais severo, a recuperação posterior foi vigorosa e, a partir de 1937, o PIB *per capita* cresceu invariavelmente acima do observado antes da crise. Após a crise de 1980, em contraste, a recuperação não ocorreu antes de 1994, isto é, depois de uma década e meia.

Na evolução da crise da dívida podem ser identificadas três fases diferentes.⁴ Até setembro de 1985 ocorreram amplos ajustes macroeconômicos, baseados no suposto inicial de que a crise era apenas temporária (isto é, mais de liquidez do que de solvência) e que o financiamento voluntário retornaria rapidamente.⁵ Houve também um eficaz cartel de credores, apoiados pelos governos dos países industrializados, que viam que seus sistemas financeiros estavam sob sério risco. Por outro lado, embora alguns governos adotado posições mais radicais (tal como a decisão de Alan García em 1985 de limitar o serviço da dívida do Peru a 10% das suas receitas de exportação) e tenham sido feitos alguns esforços pouco convincentes para criar alguma forma de associação dos devedores (o Consenso de Cartagena de 1984 foi o exemplo mais conhecido), nunca houve uma ação efetiva para constituir um "cartel de devedores" que, se fosse de fato estabelecido, teria sem dúvida desencadeado uma crise severa no sistema bancário privado internacional, especialmente nos Estados Unidos. As medidas adotadas foram, portanto, muito eficazes para evitar uma crise financeira nos Estados Unidos, mas inteiramente inadequadas para lidar com a crise da dívida da América Latina. Mais ainda, dada a assimetria das negociações, os países latino-americanos terminaram "nacionalizando" grande parte da dívida externa privada. Assim, a América Latina pode ser vista como uma vítima da forma de gerir o que foi também uma crise bancária norte-americana, fato que

⁴Ver, entre vários outros, Devlin (1989), Altimir e Devlin (1993) e French-Davis, Muñoz e Palma (1998). Devlin divide cada uma das duas primeiras fases em dois subperíodos de renegociação da dívida. As condições das distintas fases de negociação são detalhadas no quinto capítulo de sua obra e nos sucessivos números do *Estudo Econômico da América Latina e do Caribe* da CEPAL desses anos.

⁵Cline (1984), quem talvez tenha elaborado a versão mais conhecida dessa tese, argumentou que a crise seria superada assim que as economias industrializadas se recuperassem.

curiosamente não é reconhecido plenamente na literatura existente.⁶ A grande ironia foi que, como resultado, os bancos norte-americanos acumulavam lucros enquanto a América Latina era arrastada para a pior crise econômica de sua história (Devlin, 1989).

Em setembro de 1985 iniciou-se uma nova fase com o anúncio do primeiro Plano Baker, que incluiu um ajuste estrutural liderado pelo Banco Mundial, melhores condições financeiras e modestos recursos adicionais. A insuficiência do pacote levou, dois anos mais tarde, a um segundo Plano Baker, que incluiu recompras da dívida, bônus de saída com baixas taxas de juros e trocas de dívida. A fase final teve lugar apenas em março de 1989 (ou seja, sete anos após o início da crise) com o Plano Brady, que incluiu uma modesta redução dos saldos da dívida e foi logo sucedido por um renovado acesso ao financiamento externo privado. O envolvimento dos Estados Unidos nessas duas últimas fases diferiu de sua abordagem na primeira, pois as autoridades buscaram oferecer soluções reais para o que foi então visto claramente como uma crise de solvência, em um momento em que havia sinais de que os países latino-americanos estavam se tornando crescentemente relutantes em continuar seguindo o esquema inicial.

Ainda que o Plano Baker e, especialmente, o Plano Brady tenham finalmente levado a reduções dos coeficientes de endividamento externo (Figura 5.4), a tendência à elevação desses coeficientes já tinha sido revertida pelos grandes superávits comerciais e de conta-corrente, à custa de uma década perdida em termos de crescimento econômico que no total representou uma queda de mais de 8% do PIB *per capita*. A participação da América Latina no PIB mundial, que vinha aumentando no decorrer de mais de um século, caiu 1,5 ponto percentual e sua produção por habitante reduziu-se oito pontos percentuais com relação aos países industrializados – e 22 pontos percentuais em relação à média mundial (Tabela 1.1, no Capítulo 1).

A recessão foi inicialmente muito severa. O PIB da região sofreu queda durante três anos consecutivos, especialmente em 1983, quando se sentiu plenamente o impacto da moratória mexicana de agosto do ano anterior, a qual se considerava, em geral, o início da crise da dívida (Figura 5.9). Em 1984-1987 houve uma recuperação moderada, mas as dificuldades ressurgiram no final da década. Poucos países puderam voltar ao crescimento econômico estável na segunda metade da década de 1980; em geral, os que o fizeram foram países com moderados coeficientes de endividamento externo

⁶ Com efeito, não deixa de ser paradoxal que esta crise não seja registrada nas bases de dados como uma crise bancária dos Estados Unidos, como o foi de fato. Ver, por exemplo, o banco de dados do FMI (Laeven e Valencia 2008).

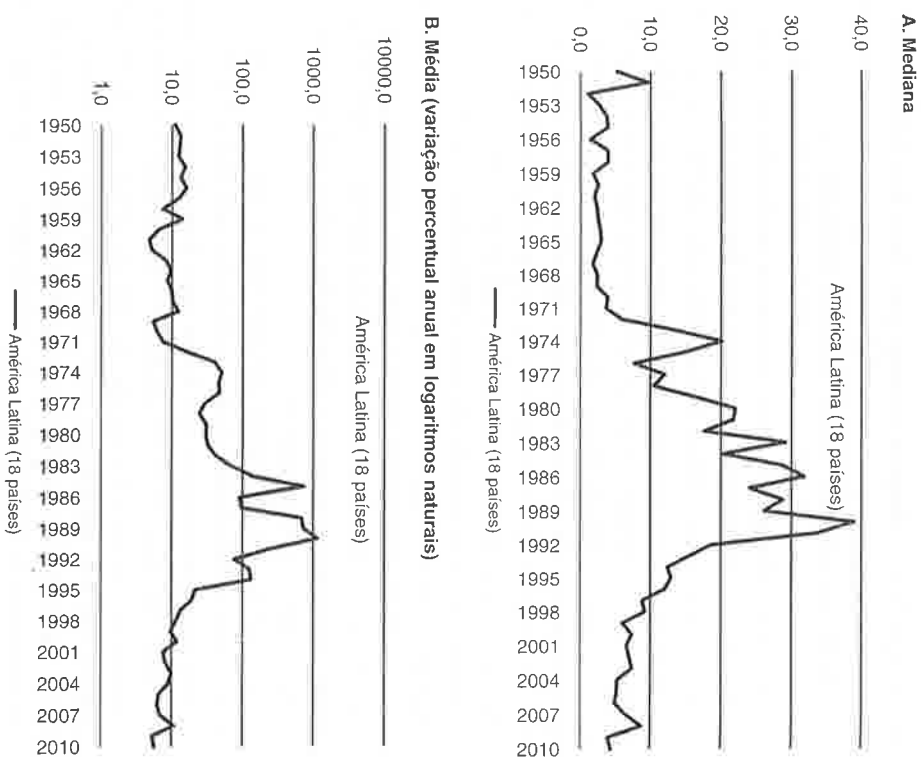
(Colômbia) ou aqueles que receberam empréstimos externos oficiais relativamente elevados (Chile e Costa Rica). Como se verá adiante, o declínio da renda *per capita* foi acompanhado por uma acentuada redução na participação relativa da indústria manufatureira na atividade econômica.

Os custos sociais da crise foram enormes. A incidência da pobreza aumentou de forma significativa entre 1980 e 1990, de 40,5% para 48,3% da população. A deterioração da distribuição da renda em vários países exacerbou os já altos níveis históricos de desigualdade que caracterizavam a América Latina, revertendo os ganhos obtidos nos anos 1970 em vários países e no conjunto da região. Em geral, houve também queda dos salários reais no setor formal, de forma muito expressiva em alguns casos, e aumento relativo da informalidade do trabalho. O rápido aumento dos indicadores de qualidade de vida que havia caracterizado o período da industrialização dirigida pelo Estado foi substituído por um ritmo muito mais moderado e, inclusive, por deterioração em algumas áreas (ver o Capítulo 1, a Tabela A.4 e adiante).

O enorme ajuste fiscal, cambial e monetário pressionou estruturas econômicas já vulneráveis. A depreciação da taxa de câmbio real, que era necessária para apoiar o ajuste do setor externo, foi acompanhada invariavelmente de aumento da inflação, em proporções que a América Latina não tinha conhecido antes, apesar da história inflacionária de alguns países. A inflação tendeu a acelerar-se nos anos 1970 como parte de um processo internacional e dois países inauguraram a era da inflação de três dígitos como parte de sérias crises políticas (Chile e Argentina). No entanto, as explosões inflacionárias consistiram mais em um efeito do que em uma causa da crise da dívida. Suas manifestações mais eloquentes foram os episódios de hiperinflação sofridos por cinco países entre meados da década de 1980 e início da década de 1990 (Argentina, Bolívia, Brasil, Nicarágua e Peru). Outros três registraram taxas de inflação de três dígitos (México, Uruguai e Venezuela). O Panamá foi o único país (com a única economia dolarizada) que evitou uma inflação superior a 20%. No seu conjunto, como indica a Figura 5.6, a mediana e a média das taxas de inflação aumentaram notavelmente até alcançar em 1990 perto de 40% e mais de 1.000%, respectivamente, antes de começarem a cair nos anos 1990. A crise do setor financeiro foi também devastadora, sobretudo nos países do Cone Sul, onde gerou custos fiscais e quase-fiscais equivalentes a 40% a 50% do PIB.⁷

⁷ Ver Laeven e Valencia (2008), que mostram claramente que as crises financeiras dos três países do Cone Sul no início da década de 1980 estão entre aquelas com os maiores custos das últimas três décadas, sendo apenas comparáveis com algumas economias do Leste Asiático durante a crise de 1997.

FIGURA 5.6. A. Inflação na América Latina (IPC, variação percentual anual)



Fonte: FMI, Estatísticas Financeiras Internacionais.

Os problemas de distribuição interna de recursos para fazer frente à crise foram associados estreitamente à necessidade de realizar transferências ao governo para o serviço da dívida e para o pagamento dos custos do colapso dos sistemas financeiros nacionais. Essa transferência pôde ser realizada de maneira mais simples nos países em que o Estado tinha acesso direto às receitas das exportações (basicamente via empresas estatais que exportavam petróleo e minerais) e, portanto, onde os governos beneficiaram-se diretamente da desvalorização. Em outros países, houve um severo "problema de

transferência interna" particularmente difícil de administrar – como transferir recursos fiscais ao Estado para o serviço da dívida pública, que se elevou em moeda nacional com as desvalorizações (CEPAL, 1996; Altimir e Devlin, 1993).

O ajuste também implicou uma grande redução do investimento (seis pontos percentuais entre as décadas de 1970 e 1980, conforme a Tabela 5.1) em que pese a aumento da poupança interna. Neste último caso, o problema da transferência interna exigia reduzir a renda real dos assalariados (os setores sociais com maior propensão a consumir) ou, o que era mais comum, obrigá-los a realizar uma poupança forçada devido à inflação. Em um contexto de conflito distributivo crescente, o resultado foi a mencionada explosão inflacionária, assim como os elevados custos sociais do ajuste. Por sua vez, a taxa de investimento seria necessário um quarto de século (até a expansão de 2003-2008) para alcançar novamente os níveis de antes de meados da década de 1970, mas ainda não retornou aos níveis da segunda metade daquela década (Tabela 5.1). Existe, além disso, consenso ao corte forçado de investimentos governamentais em infraestrutura como parte dos programas de ajuste que afetou negativamente o crescimento de longo prazo (Easterly e Servén, 2003).⁸

As ideias e as práticas das reformas de mercado

Uma diferença essencial entre novos e antigos paradigmas foi a relação entre as ideias e a prática. Como vimos no capítulo anterior, no caso da industrialização dirigida pelo Estado, a teoria desenvolvida pela CEPAL surgiu em uma etapa avançada do processo, para dar apoio analítico e racionalizar uma prática que já vinha sendo adotada por duas décadas e, em alguns casos, ainda mais tempo. No novo paradigma, ao contrário, as ideias chegaram primeiro como uma ofensiva intelectual e mesmo abertamente ideológica, que embora tivesse precedentes só ganhou proeminência nos anos 1970. O caso precursor e mais paradigmático foi, obviamente, a ofensiva da Escola de Chicago no Chile durante os anos 1950, cujos resultados se materializariam sob o regime de Pinochet, dando uma marca registrada a um regime que inicialmente não tinha modelo econômico próprio (Valdes, 1995). Alguns textos de difusão, entre os quais se destaca o de Balassa *et al.* (1986), tiveram um papel importante na difusão dessas ideias no plano regional.

⁸ Sobre as várias dimensões da transferência interna, incluindo a mencionada transferência fiscal, ver Frenkel e Rozenwurcel (1990).

A partir dos anos 1980, houve também explícito apoio institucional a essas novas políticas no plano internacional por parte do Banco Mundial, que desempenhou um papel central pressionando em favor de "reformas estruturais", bem como do Fundo Monetário Internacional, em aspectos mais específicos do ajuste macroeconômico. Houve também efeitos de demonstração originados no mundo industrializado, sobretudo das correntes ideológicas e políticas em que se baseou a ascensão ao poder de Thatcher e Reagan.

O impacto desses fatores externos também contrasta com a mudança na orientação do paradigma da industrialização dirigida pelo Estado que, embora influenciada por correntes externas do pensamento e práticas de políticas do mundo industrializado, foi claramente um processo endógeno. Assim, enquanto o documento que melhor refletiu a visão do período anterior foi o "manifesto latino-americano" da CEPAL, o que definiu com mais clareza o novo paradigma foi o decálogo do "consenso de Washington" formulado por John Williamson (1990), que sintetizou (mais do que suas próprias ideias) a agenda de reformas que as instituições financeiras internacionais consideravam que os países latino-americanos deveriam adotar. O conceito de "consenso de Washington" logo tornou-se virtualmente um sinônimo de reformas de mercado. O eixo tinha se deslocado definitivamente para o pensamento econômico elaborado nas economias industrializadas e, especialmente, dos Estados Unidos.

O mapa regional demonstra, de qualquer forma, a diversidade das repostas nacionais, ainda durante os anos mais ativos das reformas. Stallings e Pérez (2000), que analisaram com detalhe a experiência de oito países da região (nove se a Jamaica for incluída), distinguem entre reformadores "agressivos" (Argentina, Bolívia, Chile e Peru) e "cautelosos" (Brasil, Costa Rica, Colômbia e México). O primeiro grupo caracterizou-se por ter realizado amplas reformas em um curto espaço de tempo e o segundo realizou tais reformas ao longo de vários anos e em um ritmo desigual em distintas áreas. De acordo com a classificação, talvez a maioria dos países da América Latina deva ser catalogada no segundo grupo. De fato, em muitos casos o conceito de "neoliberal" utilizado por vários autores não é sempre o mais apropriado para descrever as reformas, dado que elas tiveram graus de intervenção estatal que são opostas às ideias do pensamento econômico mais ortodoxo. Por isso preferimos usar aqui o termo mais genérico "reformas de mercado".⁹

⁹ O termo "liberal", além do mais, é utilizado em sentidos muito diferentes em distintos países. No léxico anglo-saxão, por exemplo, o termo é mais o sinônimo de intervenção do Estado, e é nesse sentido que tem sido utilizado por algumas correntes liberais na América Latina. Por isso, alguns preferem usar o termo "neoliberal" para referirem-se às reformas.

Além do mais, essa diversidade indica que o processo de transformação não pode ser entendido simplesmente como uma imposição externa: foi realmente o produto de decisões nacionais que, além disso (diferentemente dos primeiros experimentos do Cone Sul, esses sim mais claramente neoliberais), foram adotadas por regimes políticos democráticos. De fato, e talvez pela primeira vez na história latino-americana, pelo menos como fenômeno regional, o liberalismo econômico associou-se ao liberalismo político.

As reformas de mercado, orientadas para liberalizar os mercados e reduzir o alcance do setor público da economia, coincidiram com as políticas de estabilização macroeconômica adotadas para corrigir os déficits externos e fiscais, e para controlar a explosão inflacionária que a crise da dívida havia gerado. Essa coincidência trouxe uma grande confusão na análise dos processos de reformas. Os reformadores mais agressivos introduziram as medidas mais importantes de liberalização com os planos de estabilização macroeconômica (Chile em meados dos anos 1970, Bolívia em meados dos 1980 e Argentina e Peru no começo dos anos 1990), mas esse padrão estava muito longe de ser geral. É necessário distinguir esses dois tipos de políticas uma vez que não há uma relação unívoca entre elas; é possível, em outras palavras, alcançar a estabilidade macroeconômica com graus limitados de liberalização, enquanto as economias liberalizadas podem conviver com grandes desequilíbrios macroeconômicos.

A cronologia e a diversidade dos processos de reforma podem ser visualizadas com os índices de reformas estruturais elaborados por Morley *et al.* (1999). Esse estudo sugere que houve duas fases de reformas. A primeira teve lugar nos anos 1970, foi gradual, muito desigual em distintos países e perdeu terreno na primeira fase da crise da dívida. A segunda fase, que também tem sido medida por Lora (2001), foi, pelo contrário, acelerada e muito mais generalizada, razão pela qual a dispersão dos níveis de liberalização econômica na região reduziu-se, especialmente na primeira metade da década de 1990. Ambos os estudos mostram, além disso, que as reformas mais amplas e generalizadas aconteceram nas esferas comercial e financeira. Por outro lado, como será discutido mais tarde, houve menos uniformidade em termos de privatizações e reformas do mercado de trabalho muito mais limitadas.

A natureza das mudanças foi, além do mais, bastante diversa nas duas fases das reformas, o que pode ser ilustrado com as reformas do comércio externo, área em que houve atividade expressiva em ambas as fases. Durante a primeira, e com a notável exceção do Chile, o objetivo foi em grande parte racionalizar o complicado regime de proteção tarifária e não tarifária herdado da etapa de industrialização dirigida pelo Estado. Já a segunda fase

passou por uma redução rápida e radical do nível e dispersão das tarifas e a virtual eliminação dos controles quantitativos das importações. Nos países que possuíam um sistema de elevados subsídios às exportações, o processo incluiu também a sua redução. Além disso, em uma guinada irônica da história, durante a segunda fase das reformas a abertura comercial foi rápida (no espaço de um a três anos nos diferentes países), levando a abertura comercial chilena dos anos 1970, que na época foi considerada extremamente acelerada, a ser considerada "gradual" para os padrões latino-americanos posteriores.

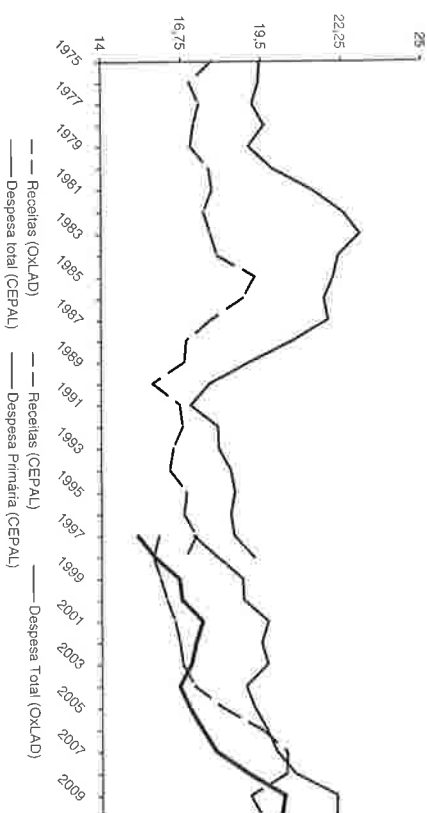
As diferenças entre um e outro período refletem também visões conflitantes. No primeiro período, prevaleceu uma visão moderada e gradualista do processo de abertura comercial, de acordo com a qual era conveniente estimular inicialmente o dinamismo exportador, a fim de evitar os efeitos recessivos e adversos sobre o balanço de pagamentos da abertura das importações, e para que o sistema produtivo tivesse tempo suficiente para adaptar-se às novas políticas. Durante o segundo período, por outro lado, acabou predominando a visão de que o ritmo do processo era garantia de que não seria posteriormente revertido. O gradualismo ficou assim reduzido a alguns setores específicos, em especial a certos setores agropecuários sensíveis e à indústria automobilística, neste último caso no marco dos processos de integração sul-americanos.

Tanto em termos de disciplina macroeconômica quanto de liberalização dos mercados, as propostas de reforma variaram ao longo do tempo. No terreno macroeconômico, a ideia que se popularizou nos anos 1970 e especialmente na década de 1980 foi a de garantir os preços corretos (*get the prices right*). A expressão se referia, em particular, a fixar a taxa de câmbio em um nível de equilíbrio e deixar que as taxas de juros refletissem as forças de mercado. A expressão também foi aplicada para referir-se à necessidade de não discriminar contra os produtos agrícolas na regulação dos preços por parte do Estado e fixar tarifas públicas que compensassem seus custos, para evitar perdas às empresas públicas que em geral ofereciam tais serviços. Mais tarde, a ênfase deslocou-se para a manutenção de baixos níveis de inflação sob o comando de autoridades monetárias autônomas. Em muitos planos anti-inflacionários, contudo, o objetivo de reduzir o crescimento dos preços foi alcançado usando a taxa de câmbio como "âncora" dos preços, seja administrando ou abertamente congelando a taxa de câmbio, com o que se provocava uma evidente sobrevalorização das moedas nacionais, em clara contradição com o objetivo de garantir os "preços corretos" e, portanto, de corrigir o "viés antiexportador" e o "viés antiagricultura" das taxas de câmbio sobrevalorizadas.

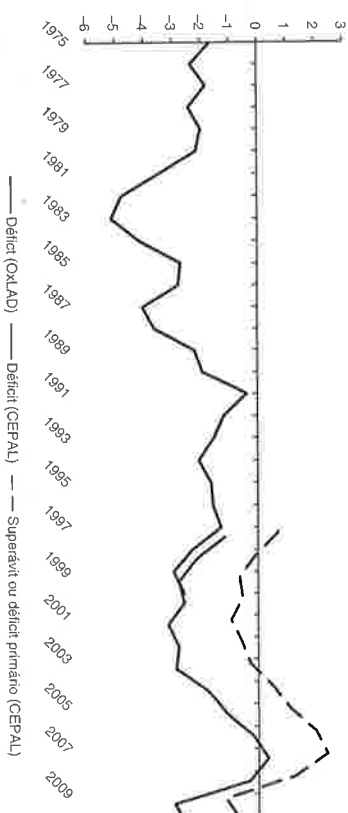
A baixa inflação exigia também a necessidade de manter as finanças públicas saudias, tarefa que se revelou mais difícil de realizar. Na década de 1980 esse objetivo foi entendido como a necessidade de reduzir o gasto público e, portanto, de reordenar as prioridades governamentais. Os ajustes fiscais foram, com efeito, enormes: o gasto público dos governos nacionais caiu em média pouco mais de cinco pontos percentuais do PIB ao longo da década, ou pouco mais do que a quarta parte do gasto do governo (Figura 5.7). A tarefa de sanear as finanças públicas também foi associada à de melhorar a

FIGURA 5.7. Finanças públicas

A. Recettas e despesas do governo central (% do PIB, médias simples)



B. Saldo fiscal (média simples)



Fonte: OKLAD e CEPAL. Os dados de OKLAD excluem Bolívia e Cuba; os dados do Brasil referem-se a despesas primárias. Os dados da CEPAL excluem Cuba, El Salvador, Guatemala, Paraguai e Panamá.

estrutura tributária, o que, na prática, foi interpretado durante muito tempo como aumentar os impostos sobre o valor adicionado e reduzir a tributação direta. A partir do final dos anos 1990, essa visão refletiu-se também na formulação de metas fiscais explícitas de vários tipos (superávit primário ou equilíbrio orçamentário, mas também restrições ao aumento do gasto público), como parte de um conjunto mais amplo de regras de responsabilidade fiscal, que abarcavam as autoridades fiscais regionais e locais em sistemas federais ou descentralizados.

Como notado anteriormente, desde cedo a agenda de reformas incluiu a liberalização comercial e a consequente integração à economia mundial com base nas vantagens comparativas, bem como a abertura ao investimento estrangeiro direto, com algumas poucas exceções (a mais importante sendo a indústria petrolífera do México). O objetivo de fixar tarifas reduzidas foi alcançado, assim, em muito maior grau do que na etapa do desenvolvimento primário-exportador. Foi iniciada, além do mais, uma onda de acordos de livre comércio sob a liderança do México e Chile que na verdade se afastavam das concepções mais ortodoxas (ver adiante). Um evento simultâneo e importante foi a assinatura em 1993 do Tratado de Marrakesh que criou a Organização Mundial do Comércio (da qual participaram todos os países latino-americanos),¹⁰ que não apenas estabeleceu maior disciplina em termos de normas comerciais como extensão do antigo GATT, como também criou regras para os serviços e a propriedade intelectual. A liberalização comercial foi acompanhada pelo desmonte dos aparelhos de intervenção estatal no setor produtivo, que tinham sido concebidos na etapa anterior para promover o desenvolvimento das atividades manufatureiras e agrícolas. Essa visão foi sintetizada em um lema que se repetiu em vários contextos: “a melhor política industrial é não ter política industrial”. Na aplicação desse preceito, entretanto, deixou-se de lado um aspecto da intervenção estatal a respeito do qual existe maior consenso: a política tecnológica. Essa foi uma área em que pouco havia sido feito na fase anterior do desenvolvimento. As políticas que se realizaram nesse campo concentraram-se primariamente no desenho de esquemas de apoio à demanda de recursos para pesquisa e desenvolvimento, com a criação de uma série de fundos que tenderam a ser utilizados por empresas já envolvidas em inovação e o abandono de prioridades setoriais.

¹⁰ Não foi esse o caso do antigo GATT. Apenas Brasil, Chile, Cuba, Nicarágua, Peru, República Dominicana e Uruguai foram membros desde o início dessa organização. A Argentina integrou-se em 1967, Colômbia em 1981 e México em 1986. Os outros países entraram somente pouco antes da criação da OMC ou quando o novo acordo foi assinado.

A abertura comercial promoveu a eliminação da maior parte dos controles cambiais e a liberalização dos mercados financeiros domésticos. Nesse último caso, as mudanças incluíram a flexibilização das taxas de juros, a eliminação da maioria das formas de crédito dirigido estabelecidas durante o período anterior e a redução e simplificação das reservas impostas aos bancos. A privatização de um amplo conjunto de empresas públicas foi o terceiro elemento desta agenda de reformas estruturais, bem como a abertura dos setores de serviços públicos ao investimento privado, embora nesse caso o processo fosse mais gradual e incompleto, dado que vários países preservaram empresas estatais em vários setores (ver adiante). A desregulamentação mais geral das atividades privadas (que incluiu, por exemplo, a eliminação de controles de preços, a simplificação de trâmites e a redução de barreiras à entrada) figurou também na agenda, apesar de se ter reconhecido a necessidade regular os serviços públicos privatizados, corrigir as práticas monopolistas em todos os setores e fortalecer a regulação e supervisão financeira (referida como regulação e supervisão prudencial) para evitar a acumulação de riscos excessivos que pudessem ameaçar poupadores e a própria estabilidade dos sistemas financeiros nacionais (estabilidade sistêmica). A nova agenda regulatória foi implementada, no entanto, de forma lenta e irregular, e, no caso da regulação e supervisão financeira, somente após a ocorrência de grandes crises financeiras nacionais.

Os temas sociais não figuraram de forma proeminente na agenda inicial de reformas de mercado. A única referência aos gastos em educação e saúde no decálogo original de Williamson, por exemplo, foi como prioridades gerais de gasto público. Nas propostas de reforma do setor social defendidas pelo Banco Mundial desde os anos 1980 figuravam, no entanto, três ideias que tiveram ampla difusão: descentralização, ênfase do gasto público social nos mais pobres e abertura de espaço para a participação dos agentes privados na oferta de serviços sociais.¹¹ O primeiro objetivo era parte de uma agenda de reformas políticas e, por isso, dificilmente poderia ser considerado como parte das reformas de mercado. No plano do desenvolvimento social houve, de qualquer modo, um reconhecimento do papel essencial do Estado e inclusive um chamado à prioridade de sua ação nessa área. Um tema que vinculava tal agenda com a de equilíbrio fiscal era o regime de pensões. Nesse assunto, a introdução de um sistema de poupança individual no Chile no começo da década de 1980, com vistas a substituir o antigo regime previdenciário de repartição, difundiu-se na região e até além (especialmente em

¹¹ Para um balanço das principais ideias sobre política social, comparando com as visões da fase anterior, ver Figueira *et al.* (2006).

alguns países da Europa Central e Oriental), mas não todos os reformadores seguiram essa tendência.

A onda de reformas coincidiu também com a reemergência de linhas alternativas de pensamento, que influenciaram as modalidades adotadas pelas reformas. A esse respeito, o documento da CEPAL sobre “*Transformação Productiva com Equidad*” (CEPAL, 1990) foi um marco, ao qual se juntaram muitas contribuições adicionais nos anos seguintes (Rodríguez, 2006). Fora da CEPAL, a renovação do pensamento heterodoxo veio a denominar-se “neoestruturalismo” (ver, por exemplo, a coletânea de Sunkel 1991). As novas propostas giraram em torno de quatro temas principais: a) a conveniência de manter políticas macroeconômicas mais ativas, de caráter anticíclico, para evitar sobretudo os desequilíbrios criados na fase de auge dos ciclos de financiamento externo, bem como ampliar o espaço para as políticas anticíclicas durante a fase descendente; b) a conveniência de combinar a abertura externa com o regionalismo aberto; c) políticas produtivas e tecnológicas ativas, desenhadas agora para economias abertas e que promovessem a inovação e a competitividade sistêmica; e d) posicionar a equidade no centro do desenvolvimento (ver especialmente Ffrench-Davis, 2005 e Ocampo, 2004a). Com o tempo, vários desses objetivos viriam a ocupar um lugar destacado na agenda das instituições que promoveram as reformas, em particular o Banco Mundial. Tal foi o caso do papel das políticas sociais e das políticas tecnológicas, bem como, depois da crise financeira internacional de 2007-2008, o papel das políticas macroeconômicas anticíclicas, que o Fundo Monetário Internacional também acolheu como princípio. O Chile foi o único país latino-americano que adotou uma regra fiscal claramente anticíclica antes daquela crise, em 2001.

A diversidade e influência de algumas visões alternativas ficaram evidentes tanto em termos da gestão macroeconômica como na abrangência e ritmo de algumas reformas estruturais. Na área macroeconômica, as principais inovações foram os experimentos de ajuste anti-inflacionário de corte heterodoxo na Argentina, no Brasil e México ao final dos anos 1980 (dos quais apenas o último foi bem-sucedido no longo prazo), assim como as exigências de depósitos sobre as entradas de capital introduzidos pelo Chile em 1991 e Colômbia em 1993. Em vários países houve, além disso, uma rejeição inicial às formas mais radicais de liberalização econômica. Em alguns deles surgiu uma aberta oposição política à privatização de empresas públicas (Costa Rica e Uruguai), e em outros o processo avançou mantendo várias dessas empresas na órbita pública, particularmente nos setores de utilidade pública, produção petrolífera, mineração e inclusive, no caso mexicano, conservando como norma constitucional a nacionalização do setor

petrolífero. Também no setor financeiro sobreviveram muitos bancos de desenvolvimento e bancos estatais de varejo. De fato, apenas três países foram realmente radicais em matéria de privatizações (Argentina, Bolívia e Peru). É paradigmático que inclusive o campeão pioneiro das reformas, o Chile, tenha preservado suas empresas públicas na produção de cobre e petróleo (essa última atuando em grande medida na exploração de petróleo em outros países), além de seu banco de desenvolvimento e um banco estatal de varejo. De fato, somente três países adotaram uma abordagem realmente radical da privatização: Argentina, Bolívia e Peru. É paradigmático que mesmo o campeão das primeiras reformas – o Chile – manteve suas empresas estatais de cobre e petróleo, assim como seu banco de desenvolvimento e um banco de varejo. Como resultado dessas tendências, a despeito da privatização de muitas empresas, a participação das empresas públicas no PIB não agropetecário praticamente não se reduziu na região até a década de 1990; a participação do setor público no setor financeiro de fato reduziu-se, mas se manteve em níveis elevados em vários países (ver a Tabela 4.10, no Capítulo 4).

Muitas das reformas estruturais da década de 1980 foram na verdade mais o efeito colateral de políticas de curto prazo, com o fim de lidar com a crise, do que uma clara estratégia de longo prazo. Assim, a crise macroeconômica serviu como alavanca para superar a oposição política às reformas estruturais.

Além disso, houve elementos relativamente comuns na região que, de certo modo, eram contrários às visões mais neoliberais. Os casos mais destacados foram o gasto público social e as reformas do mercado de trabalho. No primeiro caso, o gasto social teve um comportamento mais favorável do que o do gasto público total durante a década perdida (embora com diferenças consideráveis entre os países) e, a partir da década de 1990, um aumento nos gastos sociais condicionou o gasto público total na mesma direção. Para manter o déficit fiscal em níveis moderados, essa expansão do gasto foi acompanhada por um aumento nos níveis de tributação (Figura 5.7). No segundo caso, a desregulamentação dos mercados de trabalho foi limitada durante a fase mais ativa das reformas, embora vários países reintroduzissem uma regulação mais estrita do mercado de trabalho no começo do século XXI (Murillo *et al.*, 2011). Ambos os movimentos foram um importante reflexo da coincidência das reformas econômicas com o ressurgimento da democracia na região.

Outro elemento claramente político foi o apoio à integração econômica regional, que estava em contraste direto com as visões ortodoxas que defendiam a abertura comercial unilateral. Os momentos marcantes desse

processo foram a criação do MERCOSUL em 1991 e a revitalização simultânea da Comunidade Andina e do Mercado Comum Centro-Americano, que haviam sofrido um virtual colapso no início dos anos 1980. A abertura comercial seguiu, nesse sentido, o caminho do "regionalismo aberto", de acordo com o termo cunhado pela CEPAL (1994). México e Chile, as duas economias que estavam fora dos acordos formais de integração, lideraram a celebração de acordos de livre comércio com países da região, mas promoveram uma neo-ortodoxia em matéria de liberalização comercial, assinando também tratados de livre comércio com países industrializados, um processo que nas visões ortodoxas tradicionais geraria distorções no comércio.

A assinatura de acordos comerciais desse tipo iniciou-se com o Tratado de Livre Comércio da América do Norte em 1993 (TLCAN ou NAFTA, nas siglas em português e em inglês). Seu caráter peculiar foi a inclusão de muitas áreas novas nos acordos, que além de aprofundar aquelas que já eram parte da OMC (serviços e propriedade intelectual) incorporaram normas de investimento e regras sobre compras governamentais. O fracasso, nunca declarado, das negociações para criação de uma zona de livre comércio das Américas, iniciadas na Primeira Cúpula das Américas em Miami em 1994, levou a uma profunda divisão dos países entre os que terminaram negociando bilateralmente (ou, no caso da América Central e da República Dominicana, multilateralmente) acordos de livre comércio com os Estados Unidos e aqueles que se negaram a fazê-lo (os membros do MERCOSUL e alguns países andinos). A divisão acabou por desencadear uma profunda crise na Comunidade Andina em meados da primeira década do século XXI. As negociações com a União Europeia desenvolveram-se por sua vez de forma lenta (somente México e Chile conseguiram concluí-las) e, mais recentemente, foram celebrados acordos com alguns países asiáticos.

A diversidade ampliou-se ainda mais no começo do século XXI, em grande medida como reflexo da vitória de movimentos políticos de esquerda que se consideravam aberta ou moderadamente contrária às reformas de mercado. A "meia década perdida" associada com a crise do Leste Asiático em 1997 foi o ponto de inflexão. A partir de então, não apenas a América Latina mas o mundo inteiro, incluindo as próprias agências financeiras internacionais, adotaram um maior pragmatismo e introduziram novos temas na agenda, especialmente os relativos à equidade e ao desenvolvimento institucional. O tom messiânico com que as reformas foram anunciadas (Balassa *et al.*, 1986; Edwards, 1995) e as suas primeiras avaliações excessivamente positivas, que coincidiram curiosamente com o momento em que se iniciava a meia década perdida (Banco Mundial, 1997; BID, 1997), foram sucedidas

por um espírito mais crítico e por visões muito mais matizadas.¹² No entanto, muito poucas medidas de liberalização adotadas sob a égide do Consenso de Washington foram revertidas, mesmo em países que retornaram a esquadras mais dirigidas da gestão econômica durante a presente década.

Na verdade, há grande heterogeneidade nos governos de esquerda que chegaram ao poder durante a primeira metade do século XXI (e o governo da Venezuela, que assume em 1998).¹³ Alguns combinam uma abordagem relativamente ortodoxa com políticas sociais e, especialmente, voltadas ao trabalho mais ativas, no caso dessas últimas com grandes aumentos do salário mínimo, apoio ao sindicalismo e inclusive o retorno a negociações salariais tripartites (Argentina, Brasil e Uruguai). Outros governos de esquerda têm sido mais estatizantes (seja em termos de controle da propriedade privada ou de estrita regulação e tributação), sobretudo nos setores de hidrocarbonetos (Bolívia, Equador e Venezuela). Seja como for, mesmo no caso do país que tem adotado a orientação mais agressiva na expansão do papel do Estado (Venezuela), as nacionalizações têm sido mais lentas e limitadas (só começando em 2009, além das nacionalizações mais estratégicas realizadas em 2007) do que as dos modelos socialistas (e mesmo desenvolvimentistas) do passado. Bolívia e Venezuela introduziram também programas de reforma agrária. Venezuela e, em menor medida, Argentina são os únicos que divergem em um grau significativo da ortodoxia macroeconômica.

Em geral, os movimentos de esquerda (exceto, parcialmente, os do Equador e Venezuela) não têm revertido seus programas de liberalização comercial, e no Brasil têm sido adotadas complementarmente políticas industriais ativas. A área em que a esquerda tem se mostrado mais claramente em acordo é em sua enfática rejeição dos tratados de livre comércio e seu apoio à integração regional. Há brechas, porém, nesse consenso, como ilustrado pelos conflitos do comércio bilateral entre Argentina e Brasil e pela decisão da Venezuela de retirar-se da Comunidade Andina e promover várias iniciativas de cooperação (muitas delas bilaterais) dentro da estrutura da Alternativa Bolivariana para os Povos de Nossa América (ALBA).

¹² Ver, em particular, Kuczynski e Williamson (2003) e Banco Mundial (2006), bem como a revisão do debate sobre o Consenso de Washington de Birdsall, de la Torre e Valencia Caicedo (2011).

¹³ Para diferentes abordagens sobre esse tópico, ver especialmente Levitsky e Roberts (2011) e Tussie (2009). Como observado por Levitsky e Roberts, em termos políticos tem havido uma evidente divisão entre países que aceitam a forma em que operam as democracias liberais (Argentina, Brasil e Uruguai) e aqueles que buscam reformular suas instituições políticas, que são na maioria governos em que há maior concentração do poder (Venezuela e, em menor grau, Bolívia e Equador).

Uma análise do processo de reformas indica que o esforço de abertura externa tem sido talvez o aspecto mais amplamente adotado e persistente. Essa é também a área em que o processo de reformas mais claramente se cruza com as mudanças associadas à segunda globalização. Por esse motivo, o tema merece ser examinado com mais atenção.

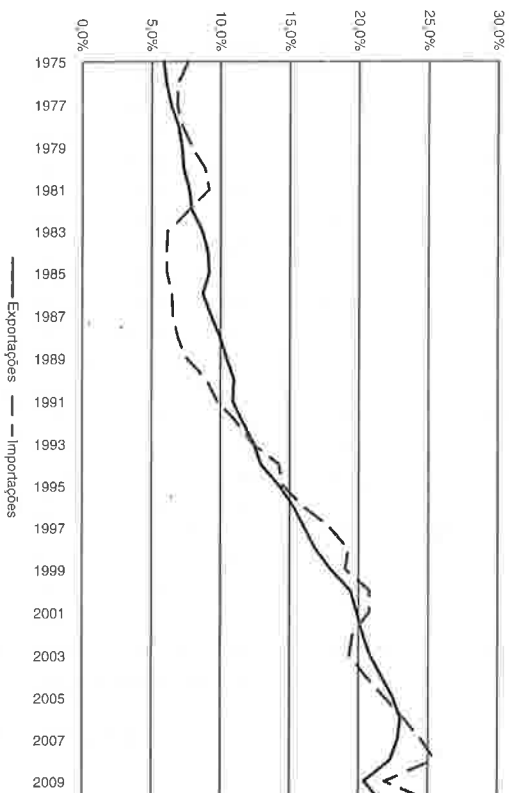
A crescente integração à economia mundial

A abertura externa provocou mudanças substanciais na inserção externa das economias latino-americanas. Como resultado disso, os níveis de abertura são hoje muito mais elevados do que no passado, as estruturas de exportação de bens e serviços foram alteradas (embora continuem existindo padrões diferentes em distintos países e sub-regiões) e as indústrias de transformação e setores agropecuários afetados pela abertura passaram por um forte processo de reestruturação, que em vários casos tem levado ao desaparecimento de empresas e ramos produtivos. Os mercados intrarregionais aumentaram seu peso relativo, embora sujeitos a acentuadas flutuações cíclicas. As empresas multinacionais têm, além disso, uma presença muito maior do que no passado, e as empresas latino-americanas de maior sucesso tornaram-se regionais, com algumas delas passando a participar das ligas mundiais (as chamadas "translatinas").

Em termos agregados, o resultado mais importante dos processos de liberalização comercial foi o aumento dos coeficientes de abertura externa, que começaram a crescer a partir de meados dos anos 1960 e apresentaram uma tendência mais acentuada de elevação a partir de meados dos 1970. Os cálculos reproduzidos na Figura 5.8 excluem a Venezuela, cujas exportações têm desde os anos 1970 dependentes dos acordos do petróleo patrocinados pela OPEP. O aumento do coeficiente de exportações só foi interrompido com a grande recessão mundial de 2008-2009, mas as importações têm exibido um comportamento cíclico pronunciado, com grandes aumentos durante os períodos de auge e redução ou estagnação nas três grandes crises do período: a década perdida dos anos 1980, a meia década perdida do final do século XX e começo do XXI (período a que também nos referimos como crise do fim do século) e a recente grande recessão. No capítulo anterior, a Figura 4.2 mostra que o grau de abertura das exportações alcançado na virada do século foi comparável ao dos anos 1928-1929 e tem superado consistentemente tal nível durante a primeira década do século XXI. Desta forma, as economias da América Latina podem ser descritas hoje como mais abertas ao comércio do que em qualquer outra época de sua história.

Esse padrão pode ser constatado na maior parte da região (Tabela 5.1). As exceções mais importantes são Venezuela entre os países maiores (no caso do coeficiente de exportações, embora não para no de importações), e três países pequenos (Honduras, Panamá e República Dominicana), que já possuíam elevados coeficientes de abertura em meados dos anos 1970. O crescimento do coeficiente de abertura foi, no entanto, desigual, com Chile e México, entre os países de maior tamanho, e Costa Rica, Honduras e Paraguai, entre os menores, exibindo os maiores aumentos no indicador.

FIGURA 5.8. Coeficientes de abertura externa (% do PIB em dólares de 2000)



Fonte: Séries históricas da CEPAL. As séries excluem Venezuela.

Um fato que tem sido ignorado nas análises sobre a abertura comercial latino-americana é que o grande aumento dos coeficientes de abertura refletiu tanto o bom ritmo do crescimento das exportações quanto o lento crescimento econômico posterior a 1980, um tema que será discutido com maior profundidade na seção seguinte. De fato, como foi assinalado no capítulo anterior, o crescimento das exportações havia se acelerado desde meados da década de 1960 e mesmo antes em várias das economias menores, quando o modelo básico de desenvolvimento para dentro foi substituído por um "modelo misto" que combinava substituição de importações com promoção de exportações e integração regional. Tal aceleração é percebida em termos agregados na Tabela 5.3, que mostra que a taxa real de crescimento das

exportações de bens e serviços da região foi de 8,6% em 1974-1980, excluindo a Venezuela. O crescimento de 1974-1980 é viesado pelo grande aumento das exportações de petróleo mexicanas, mas ainda assim a taxa anual de crescimento das exportações da região (excluindo Venezuela) foi maior do que 6% desde os anos 1960, declinando de forma acentuada somente durante a década perdida.

As taxas de crescimento das exportações de 1990-1997 e 2003-2008 foram, em todo caso, superiores às alcançadas antes da década perdida. No entanto, o crescimento das exportações sofreu uma desaceleração durante a crise no final do século que refletiu, como se verá a seguir, o comportamento do comércio intrarregional. Isso indica que a redução do viés antiexportador do regime de proteção teve um efeito apenas marginalmente superior sobre as exportações do que a maior "neutralidade de incentivos" adotada pelo modelo misto, sendo claramente inferior em termos de estímulo a um crescimento econômico dinâmico. Tal fato reforça, portanto, a observação feita antes, de que o grande aumento dos coeficientes de abertura na região até o início do século XXI foi o reflexo tanto – se não mais – do baixo crescimento econômico quanto da expansão das exportações.

A expansão das exportações foi acompanhada por uma mudança notável na sua estrutura, como parte de um processo generalizado no mundo em desenvolvimento.¹⁴ As razões subjacentes a essa mudança em escala global incluem: a contínua acumulação de capacidades produtivas e tecnológicas, especialmente no Leste Asiático; a fragmentação das cadeias produtivas (ou cadeias de valor) que permite distribuir a produção de um mesmo bem entre distintas localidades, inclusive a sua montagem final; o grande incentivo gerado nesse contexto pela existência de elevados diferenciais de salários, que tornam rentável deslocar as fases do processo produtivo mais intensivas em mão de obra de média e baixa qualificação para os países em desenvolvimento; e o crescimento do comércio de serviços, facilitado em alguns casos pela revolução das tecnologias de informação e das comunicações. As empresas multinacionais têm sido um dos agentes mais importantes em tal processo, tanto pelo seu controle das cadeias de valor como pela sua ativa participação na internacionalização dos serviços, o que também se relaciona com sua presença comercial em outros países.

Em termos gerais, os produtos primários e as manufaturas baseadas no processamento de recursos naturais tenderam a perder participação nas exportações dos países em desenvolvimento, ao mesmo tempo em que aumentou a participação das manufaturas, tanto de baixa como de média

¹⁴ Ver Lall (2001: cap. 4); Akyüz (2003: cap. I) e Ocampo e Vos (2008: cap. III).

	COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO				COEFICIENTE DE IMPORTAÇÃO				
	1975-1980	1981-1990	1991-1997	1998-1902	2003-2008	1975-1980	1981-1980	1981-1980	2003-2008
Argentina	4,5	6,0	8,0	11,5	14,2	3,9	3,8	9,1	10,4
Brasil	4,1	6,1	7,7	10,0	14,5	6,3	4,3	8,1	11,1
Chile	17,5	23,9	26,4	30,9	35,5	18,4	17,7	23,9	28,7
Colômbia	8,8	9,5	14,3	16,8	17,0	9,1	10,0	14,2	16,3
México	6,1	10,4	17,1	26,7	28,9	6,2	7,4	16,1	27,7
Peru	10,2	10,0	11,8	16,0	19,7	10,4	10,1	16,5	18,8
Venezuela	19,2	20,0	24,6	29,2	23,0	18,5	13,3	13,4	17,5
Países pequenos									
Bolívia	11,1	9,9	14,9	17,5	24,9	21,6	18,8	23,3	25,5
Costa Rica	16,6	19,4	31,4	46,5	51,8	24,9	20,1	35,6	47,3
Equador	35,7	32,5	38,7	46,1	49,8	30,1	22,0	28,8	37,1
El Salvador	14,4	14,4	17,0	26,4	29,9	16,2	17,2	25,9	40,5
Guatemala	13,3	13,0	18,7	25,7	30,6	22,8	17,4	24,6	38,5
Honduras	27,1	31,4	28,9	50,6	65,0	30,7	29,3	35,4	61,0
Nicarágua	37,5	22,6	19,5	30,1	45,0	23,2	27,3	35,4	54,7
Panamá	39,9	58,0	77,4	67,6	67,4	44,5	57,5	81,4	71,9
Paraguai	11,6	17,6	46,2	41,2	52,2	16,9	22,4	53,6	46,1
República Dominicana	15,6	16,6	30,7	35,9	33,5	19,1	16,2	33,1	44,0
Uruguai	11,2	12,5	15,6	16,9	21,5	16,6	19,4	31,4	46,5

Fonte: estimativas baseadas nas séries históricas da CEPAL.

TABELA 5.2. Abertura comercial (% do PIB a dólares de 2000)

TABELA 5.3. Crescimento real das exportações de bens e serviços (taxa anual de crescimento em dólares de 2000)

	1960-1967	1967-1974	1974-1980	1980-1990	1990-1997	1997-2003	2003-2008	2008-2010
Médias ponderadas								
Excluindo Venezuela	4,6%	6,0%	8,6%	5,5%	9,5%	6,2%	6,5%	0,8%
Total América Latina (18 países)	4,1%	3,9%	5,5%	5,2%	9,0%	5,4%	6,2%	0,3%
Países grandes e médios (7)	3,7%	3,2%	5,6%	5,7%	9,0%	5,5%	5,9%	0,3%
Países pequenos (11)	6,7%	7,7%	5,2%	2,7%	9,4%	4,7%	7,8%	-0,2%
Médias simples								
Excluindo Venezuela	6,1%	6,1%	6,2%	3,9%	8,7%	5,6%	7,9%	0,3%
Total América Latina (18 países)	5,9%	5,7%	5,6%	3,9%	8,5%	5,1%	7,5%	-0,4%
Países grandes e médios (7)	3,8%	3,7%	7,0%	4,6%	8,1%	4,8%	6,4%	-1,4%
Países pequenos (11)	7,3%	7,0%	4,6%	3,4%	8,8%	5,3%	8,3%	0,3%

Fonte: estimativas baseadas nas séries históricas da CEPAL.

tecnologia, mas especialmente de alta tecnologia. No caso das operações de montagem, a atividade produtiva realizada possui um conteúdo tecnológico simples, mesmo que os produtos sejam de média ou alta tecnologia (p. ex., a montagem no setor automobilístico e de equipamentos de informática, respectivamente).

A fragmentação do processo produtivo envolve também uma elevada importação de partes e peças. Quando a atividade é realizada em zonas francas e com incentivos fiscais de vários tipos (incluindo sobre o imposto da renda), o processo produtivo assume muitas vezes o caráter de um verdadeiro "enclave". Esses enclaves podem ser muito sofisticados em termos dos bens que produzem – ou montam –, mas isso não deixa de caracterizá-los como tais.

Outra característica do comércio internacional nas últimas décadas foram os crescentes fluxos comerciais entre países em desenvolvimento, geralmente intrarregionais, mas também inter-regionais. Nesse último caso, na América Latina destaca-se o comércio com a China e, em menor medida, com outros países do Leste Asiático. Como veremos, esses dois tipos de comércio "Sul-Sul" (intra e inter-regional) tiveram efeitos radicalmente diferentes sobre a estrutura exportadora latino-americana. A partir de 2004, tal processo foi acompanhado, além do mais, pelo aumento dos preços das matérias-primas, ocasionado sobretudo pela expansão da economia chinesa, que teve um efeito muito mais amplo nas zonas do mundo em desenvolvimento cuja estrutura produtiva tem uma participação significativa dos recursos naturais.

A América Latina foi parte deste padrão geral de transformação das estruturas exportadoras do mundo em desenvolvimento. Como pode ser observado na Tabela 5.4, a importância dos produtos primários diminuiu e a participação dos produtos manufaturados de média e alta tecnologia cresceu entre 1990 e 1997, embora a um menor ritmo durante a crise do final do século. Entre 2003 e 2008, no entanto, a mudança operou em sentido inverso, com a maior participação dos produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais, tendência que sem dúvida se deve, pelo menos em parte, aos altos preços das matérias-primas. Essa "reprimarização" da estrutura exportadora regional contrasta com a contínua diversificação das estruturas exportadoras dos países asiáticos.

Tal processo tem se manifestado de forma desigual nas distintas partes da região, dando origem a dois padrões básicos de especialização, que se reproduzem aproximadamente uma divisão regional "Norte-Sul" (CEPAL, 2001; Ocampo e Martín, 2004 e Ocampo, 2004a: cap. 1). O padrão do "norte" caracteriza-se por uma significativa diversificação de exportações de produtos manufaturados com elevado conteúdo de insumos importados (na

TABELA 5.4. Composição das exportações da América Latina, 1990-2008

	1990	1997	2003	2008
Produtos básicos	51,1%	31,8%	30,1%	38,0%
Manufaturas baseadas em recursos naturais	19,7%	17,4%	15,7%	19,1%
Agrícolas	9,2%	8,7%	8,5%	7,9%
Outras	10,5%	8,7%	7,2%	11,2%
Subtotal produtos baseados em recursos naturais	70,8%	49,1%	45,9%	57,1%
Manufaturas de baixa tecnologia	9,6%	12,5%	12,0%	7,6%
Têxteis, confecções e calçados	5,2%	6,4%	5,6%	3,0%
Outros produtos	4,4%	6,1%	6,3%	4,6%
Manufaturas de média tecnologia	15,8%	24,6%	25,4%	20,9%
Indústria automotiva	4,2%	9,2%	9,5%	7,6%
Indústrias de processamento	6,1%	5,3%	5,1%	5,7%
Indústrias de máquinas e equipamentos	5,6%	10,1%	10,7%	7,7%
Manufaturas de alta tecnologia	2,6%	10,8%	14,8%	11,4%
Elétrica e eletrônica	1,5%	9,4%	12,5%	9,4%
Outras	1,0%	1,5%	2,3%	2,0%
Subtotal produtos de média e alta tecnologia	18,4%	35,5%	40,2%	32,3%
Outras	1,2%	2,9%	2,0%	3,0%

Fonte: estimativas baseadas nos dados da ONU-COMTRADE.

sua forma extrema, a *maquila*), voltados principalmente para o mercado dos Estados Unidos. Esse padrão combina-se nas economias centro-americanas com uma exportação crescente de serviços de turismo e, em várias delas, com uma participação também expressiva de bens primários e de manufaturas baseadas em recursos naturais. O padrão do "sul" sofreu, por sua vez, menos transformações nas últimas décadas, caracterizando-se por uma combinação de exportações extrarregionais de produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais (muitas delas também intensivas em capital), com um comércio intraregional muito mais diversificado, no qual há uma presença grande de manufaturas de maior conteúdo tecnológico. O Brasil é um caso intermediário, já que possuía um padrão muito mais diversificado do que outros países da América do Sul antes da abertura,¹⁵ que incluía algumas manufaturas e serviços de alta densidade tecnológica, mas que passou

¹⁵ Na verdade, em 1990 as estruturas exportadoras do Brasil e do México não eram tão diferentes de acordo com essa classificação, a não ser pela maior participação das manufaturas baseadas em recursos naturais no primeiro caso e dos serviços de turismo no segundo.

por mudanças lentas a partir daquele momento. Além desses dois padrões básicos de especialização, é possível discernir um terceiro, que caracteriza o Panamá e as economias caribenhas (República Dominicana e Cuba, não incluídas na tabela), onde predominam as exportações de serviços.

A Tabela 5.5 apresenta os padrões dos países individuais, incluindo as exportações de serviços. A análise desses dados esclarece alguns aspectos importantes dos quadros gerais traçados anteriormente. Concentrando-nos primeiro na exportação de bens, a mudança mais comum tem sido a diversificação para manufaturas intensivas em recursos naturais, muito importante na metade dos países da região Sul: Chile e Peru, na América do Sul, e El Salvador e Honduras, na América Central, são os exemplos mais destacados dessa tendência. A seguir em importância vêm as manufaturas de média tecnologia, cujo conteúdo específico varia, no entanto, de país para país: México, Colômbia, Argentina e Costa Rica são os exemplos que mais chamam a atenção neste caso. Por outro lado, a diversificação para produtos de baixa tecnologia não foi frequente; em vez disso, observa-se uma perda de importância das exportações de têxteis e confecções em um amplo grupo de países. As maiores exceções são El Salvador e Guatemala, onde essas exportações adquiriram uma importância significativa. Finalmente, apenas México e Costa Rica ampliaram de maneira substancial a exportação de produtos de alta tecnologia, embora em ambos os casos com um alto conteúdo de montagem.

A Tabela 5.5 também mostra a heterogeneidade tanto da região da América do Sul quanto da América Central. Na primeira região, Argentina, Colômbia e Uruguai têm, depois do Brasil, a estrutura exportadora mais diversificada, enquanto os outros países aproximam-se à tipologia mais pura do modelo "Sul". Em quatro deles as exportações de produtos primários continuam representando mais da metade das exportações (Bolívia, Equador, Paraguai e Venezuela); já no Chile e Peru o que mais se destaca, como já foi notado, é o crescente peso relativo das manufaturas baseadas em recursos naturais. Na América Central, a diversidade é ainda maior: Costa Rica e El Salvador apresentam nesse caso a maior diversificação, enquanto ocorre o contrário com a Nicarágua. É interessante notar que os países que tiveram um maior desenvolvimento industrial na etapa da industrialização dirigida pelo Estado são aqueles que possuem em geral uma estrutura exportadora mais diversificada. Esse é o caso de Brasil e México, seguidos por Argentina e Colômbia, entre os países maiores, e El Salvador e Guatemala entre os menores. A Costa Rica é o país com maior diversificação. A diversificação para atividades além dos recursos naturais é, no entanto, mais exceção do que regra. Em 2008, apenas um pequeno grupo de países (México, Costa Rica,

TABELA 5.5. Composição das exportações de bens e serviços por país, 1990 e 2008

	MÉXICO		COSTA RICA		EL SALVADOR		GUATEMALA	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Produtos básicos	37,4%	18,8%	41,2%	17,3%	29,9%	7,1%	44,5%	25,4%
Manufaturas baseadas em recursos naturais	8,3%	7,6%	7,5%	10,9%	5,7%	14,7%	15,9%	19,9%
Manufaturas de baixa tecnologia	5,4%	9,4%	9,0%	9,9%	12,1%	44,4%	7,3%	22,5%
Manufaturas de média tecnologia	21,3%	32,1%	4,3%	12,3%	4,9%	8,7%	4,8%	9,8%
Manufaturas de alta tecnologia	3,4%	24,5%	2,2%	19,4%	2,6%	5,0%	3,9%	2,7%
tecnologia								
Outros produtos	0,6%	1,6%	6,3%	0,4%	0,2%	1,4%	0,1%	0,3%
Total produtos	76,5%	94,1%	70,5%	70,1%	55,4%	81,4%	76,6%	80,5%
Produtos básicos	2,6%	0,0%	4,6%	2,7%	10,7%	6,3%	1,5%	2,7%
Viagens	16,0%	4,4%	13,8%	16,5%	10,3%	7,6%	7,8%	11,1%
Outros	4,9%	1,6%	11,1%	10,7%	23,6%	4,8%	14,2%	5,7%
Total serviços	23,5%	5,9%	29,5%	29,9%	44,6%	18,6%	23,4%	19,5%

	ARGENTINA		BOLÍVIA		CHILE		COLOMBIA	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Produtos básicos	38,5%	37,0%	48,4%	58,8%	52,6%	41,8%	52,5%	47,4%
Manufaturas baseadas em recursos naturais	24,4%	21,8%	34,8%	28,2%	21,2%	36,1%	10,5%	15,3%
Manufaturas de baixa tecnologia	10,0%	3,7%	2,9%	3,2%	1,9%	1,4%	10,8%	10,9%
Manufaturas de média tecnologia	8,8%	17,4%	0,1%	1,0%	2,4%	4,3%	5,1%	11,4%
Manufaturas de alta tecnologia	1,5%	2,4%	0,0%	0,0%	0,5%	0,4%	0,4%	2,1%
Outros produtos	0,3%	3,0%	0,1%	1,9%	3,5%	2,3%	1,7%	3,2%
Total produtos	83,5%	85,2%	86,3%	93,2%	82,2%	86,3%	80,9%	90,3%
Produtos básicos	7,8%	2,2%	4,4%	0,9%	6,9%	8,3%	5,8%	3,0%
Viagens	6,1%	5,7%	5,4%	3,7%	5,1%	2,1%	4,9%	4,4%
Outros	2,6%	6,8%	3,8%	2,2%	5,8%	3,3%	8,5%	2,3%
Total serviços	16,5%	14,8%	13,7%	6,8%	17,8%	13,7%	19,1%	9,7%

	HONDURAS		NICARÁGUA		PANAMÁ		REPÚBLICA DOMINICANA		BRASIL	
	1990	2008	1990	2007	1990	2008	1997	2008	1990	2008
Produtos básicos	65,5%	32,9%	62,8%	47,1%	13,7%	12,8%	3,0%	4,9%	21,6%	26,1%
Manufaturas baseadas em recursos naturais	9,8%	18,6%	13,5%	17,3%	5,2%	2,0%	3,7%	9,7%	26,7%	25,0%
Manufaturas de baixa tecnologia	3,7%	6,4%	3,1%	2,1%	2,7%	0,9%	10,0%	18,8%	13,1%	6,0%
Manufaturas de média tecnologia	0,9%	10,9%	1,8%	3,6%	1,0%	0,2%	6,6%	14,0%	22,9%	20,7%
Manufaturas de alta tecnologia	0,1%	0,9%	0,1%	0,6%	0,7%	0,3%	0,1%	5,8%	3,9%	6,0%
tecnologia										
Outros produtos	0,2%	3,3%	3,7%	4,2%	0,6%	0,3%	46,9%	0,0%	1,2%	2,7%
Total produtos	80,2%	72,9%	85,0%	75,0%	23,8%	16,4%	70,2%	53,0%	89,3%	86,6%
Produtos básicos	6,1%	1,3%	1,7%	2,8%	41,0%	44,4%	0,7%	3,5%	3,8%	2,4%
Viagens	4,2%	19,1%	3,1%	17,3%	12,0%	20,2%	26,5%	39,8%	3,9%	2,5%
Outros	9,5%	6,7%	10,3%	4,9%	23,2%	18,9%	3,5%	3,8%	2,9%	8,5%
Total serviços	19,8%	27,1%	15,0%	25,0%	76,2%	83,6%	29,8%	47,0%	10,7%	13,4%

	EQUADOR		PARAGUAI		PERU		URUGUAI		VENEZUELA	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Produtos básicos	74,3%	72,4%	58,9%	59,3%	37,3%	26,1%	40,8%	39,7%	81,4%	92,6%
Manufaturas baseadas em recursos naturais	7,6%	14,5%	6,0%	14,8%	29,1%	37,4%	10,0%	15,3%	4,0%	1,3%
Manufaturas de baixa tecnologia	0,9%	2,0%	3,8%	3,1%	11,8%	7,6%	19,7%	9,3%	3,7%	0,7%
Manufaturas de média tecnologia	0,4%	3,7%	0,8%	1,4%	2,1%	2,0%	6,7%	6,0%	4,4%	2,6%
Manufaturas de alta tecnologia	0,2%	0,4%	0,0%	0,7%	0,3%	0,2%	0,5%	1,4%	0,2%	0,1%
Outros produtos	0,1%	0,4%	0,1%	0,0%	0,0%	16,2%	0,8%	1,1%	0,2%	0,2%
Total produtos	83,5%	93,4%	69,6%	79,4%	80,6%	89,5%	78,6%	72,9%	93,8%	97,5%
Produtos básicos	7,4%	1,8%	5,4%	3,5%	0,0%	2,4%	7,8%	8,2%	2,4%	0,9%
Viagens	5,8%	3,7%	6,2%	2,0%	-1,7%	5,7%	11,0%	12,9%	2,6%	1,1%
Outros	3,3%	1,0%	18,8%	15,1%	21,1%	2,4%	2,7%	6,0%	1,2%	0,6%
Total serviços	16,5%	6,6%	30,4%	20,6%	19,4%	10,5%	21,4%	27,1%	6,2%	2,5%

Fonte: estimativas próprias baseadas em dados da ONU-COMTRADE e CEPAL

El Salvador e República Dominicana) possuía uma estrutura exportadora na qual os recursos naturais e as manufaturas associadas a eles representavam menos da metade das exportações de bens.

O desempenho da exportação de serviços tem sido menos robusto e, na verdade, a região perdeu participação no comércio mundial de serviços nas duas últimas décadas (ver CEPAL, 2007b: cap. III). Os padrões nacionais são, no entanto, muito diversos. Há três economias que pertencem ao terceiro tipo de especialização com predomínio dos serviços: Panamá, que exporta serviços de transporte e financeiros; Cuba e República Dominicana, com serviços de turismo. Em quase todas as economias centro-americanas houve também um substancial crescimento das exportações de turismo. Brasil e, em menor medida, Argentina e Uruguai destacam-se pelas exportações de serviços com maior conteúdo tecnológico (incluídas em 'outros serviços'). Outras duas economias sul-americanas possuem uma participação expressiva da exportação de serviços: Paraguai (energia elétrica) e Chile (serviços de transporte, em grande medida como subproduto de suas exportações de produtos agropecuários de alto valor adicionado). México e os países andinos são os de pior desempenho em termos de articulação com o crescente comércio mundial de serviços, embora no caso mexicano as exportações de turismo tenham alcançado uma participação substancial a partir do início do período. Uma interessante atividade, que não é discutida aqui, é a das indústrias culturais (música, cinema, televisão), em alguns dos países da região têm se destacado.

O comércio intrarregional deu uma contribuição significativa à expansão das exportações de manufaturas, mas também tem sido um fator de instabilidade na América do Sul. Embora o comércio intrarregional tenha elevado sua participação nas exportações de bens da região entre 1990 e 1997, a participação relativa do MERCOSUL e da Comunidade Andina declinou durante as crises no final do século e novamente durante a grande recessão mundial de 2008-9, tendo se mantido abaixo do alcançado em 1997 nos dois grupos países (Tabela 5.6). Por outro lado, o comércio intrarregional expandiu-se de forma contínua no Mercado Comum Centro-Americano (Tabela 5.6). O maior conteúdo de manufaturas no comércio intrarregional, especialmente aquelas de média e alta tecnologia, já se havia consolidado a partir das décadas de 1970 e era muito pronunciado em 1990, especialmente na Comunidade Andina e no Mercado Comum Centro-Americano, confirmando as vantagens do comércio intrarregional em termos do aprofundamento do processo de industrialização, especialmente nas economias de menor tamanho. Esse padrão tornou-se mais nítido na Comunidade Andina e no MERCOSUL durante os anos 1990, mas não no Mercado Comum

Centro-Americano, como reflexo, nesse último caso, das exportações de alta tecnologia da Costa Rica. Durante o *boom* dos anos 1990, as três áreas de integração também ampliaram o mercado para exportações de manufaturas intensivas em recursos naturais e de baixo conteúdo tecnológico, exceto, nesse último caso, na América Central, onde já era alto. O retrocesso relativo do comércio intrarregional durante a crise no fim de século representou, por isso, um golpe nas exportações de manufaturas nas duas áreas de integração sul-americanas.

No comércio inter-regional com outras áreas do mundo em desenvolvimento destaca-se, como notado antes, aquele realizado entre a América Latina e a China, regiões que também são concorrentes em outros mercados, especialmente no norte-americano (Gallanger e Porzecanski, 2010). O comércio com a China teve impactos muito diversos sobre a região. O efeito mais positivo foi a oportunidade criada pelo gigante asiático para as exportações intensivas em recursos naturais da América do Sul, embora concentradas em poucos produtos: soja, petróleo, cobre e seus derivados e minério e resíduos de ferro. Por outro lado, a China tem aumentando de forma substancial suas exportações para a América Latina, compostas essencialmente de manufaturas, gerando na região um elevado déficit comercial com o gigante asiático. Esse é, em particular, o caso dos países que não têm uma exportação expressiva de produtos primários, entre os quais se destaca o México. A China representa também uma concorrência crescente para as exportações de manufaturas da região, principalmente as mexicanas. Os benefícios para as economias latino-americanas foram, assim, ambíguos, e o comércio com a China contribuiu para a reprimarização das estruturas de produção e exportação.

O efeito indireto mais importante da China foi seu impacto positivo sobre os preços dos produtos primários, particularmente a partir de 2004, em meio à expansão econômica mundial. A inflexão veio em meados de 2008 e intensificou-se com a grande recessão. A rápida recuperação da China, no entanto, impulsionou esses preços novamente. No caso dos produtos agrícolas, a expansão ocorrida a partir de 2004 foi na verdade mais uma recuperação (e apenas parcial no caso dos produtos de agricultura tropical) em relação à acentuada queda que tinham sofrido os preços reais desses produtos durante as duas décadas precedentes. Desta forma, a expansão foi muito mais relacionada aos produtos de energia e minerais do que aos produtos agrícolas. Os grandes ganhadores foram então aqueles países em que as exportações do primeiro grupo têm um peso maior: Venezuela e Chile, seguidos por Peru, Bolívia, Equador e Colômbia (Ocampo, 2007). O crescente mercado de biocombustíveis estabeleceu, contudo, uma conexão direta entre os mercados de ambos os grupos de produtos.

A especialização comercial e os fluxos de investimento direto estrangeiro (IED) têm sido estreitamente vinculados. O padrão de especialização do “norte” atraiu empresas transnacionais que participavam ativamente nos sistemas internacionais de produção integrada, enquanto na América do Sul o investimento concentrou-se nos serviços e nos recursos naturais. Como parte desse processo, houve uma clara mudança na origem dos capitais, destacando-se a grande expansão das transnacionais espanholas na região. Ao mesmo tempo, esse fenômeno foi acompanhado pela transformação de algumas grandes empresas latino-americanas em membros do clube das transnacionais – as chamadas “translatinas”. As maiores delas são oriundas do Brasil e México, algumas das quais atuando ativamente nos mercados globais, mas há também um grupo de “translatinas” de menor tamanho e origem mais diversificada que atua de forma intensa nos mercados intrarregionais.

O IDE teve um aumento excepcional nos anos 1990 e alcançou seu maior nível, em termos de transferência líquida de recursos, entre meados daquela década e os primeiros anos do século XXI (Figura 5.2). Durante esse auge, uma parte expressiva do investimento foi canalizada para aquisição de empresas existentes, tanto de empresas estatais, que assim se privatizavam, quanto também, e de forma crescente, de empresas privadas, dentro do processo mundial de fusões e aquisições. Tal fato implicou que a contribuição do IDE à acumulação de ativos produtivos fixos foi menos notável do que indicam os fluxos financeiros correspondentes. Embora os volumes tivessem se mantido elevados (2,8% do PIB latino-americano durante a expansão de 2004-2008), as crescentes saídas de capital na conta de remessas de lucros das empresas e crescentes investimentos de empresas (e empresários) latino-americanos no exterior (0,9% e 1,7% do PIB no mesmo período) diminuíram de modo acentuado a transferência líquida de recursos do IDE na primeira década do século XXI.

A migração de mão de obra para os países industriais, sobretudo os Estados Unidos, é outra característica proeminente das novas formas de integração à economia mundial. A corrente migratória de trabalhadores latino-americanos para os Estados Unidos, que se acelerou ao final do período da industrialização dirigida pelo Estado, tornou-se uma torrente nos anos seguintes, induzida tanto por fatores de expulsão (a crise da dívida dos anos 1980 e as guerras civis na América Central) como de atração. Como resultado, o número de imigrantes de origem latino-americana e caribenha que vivem nos Estados Unidos aumentou de 3,8 milhões em 1980 para 7,4 milhões em 1990 e 14,4 milhões em 2000, chegando a 18,6 milhões em 2008; a essa cifra podem ser adicionados outros 40% ou mais de imigrantes sem

documentos.¹⁶ Também têm havido migrações para outros destinos, sobretudo Europa Ocidental (com Espanha, um país historicamente de emigrantes para América Latina, transformada no destino mais importante), Canadá e Japão. O número de emigrantes latino-americanos e caribenhos para a Espanha aumentou de 0,4 para 2,4 milhões na primeira década do século XXI, enquanto outros destinos fora da região somaram mais 2 milhões. A década de 1990 viveu também a retomada de fluxos moderados de migração intrarregional. Costa Rica e, em menor medida, Chile converteram-se em polos de atração de imigrantes e a Argentina continuou nesse papel. Por outro lado, a migração colombiana para a Venezuela, o fluxo migratório mais importante na região andina, praticamente foi interrompido durante a crise da dívida e não foi retomado a partir de então.

Uma consequência importante desses fatos foi o rápido aumento das remessas monetárias como fonte de divisas para a América Latina. Tais remessas aumentaram de aproximadamente 0,3% do PIB da América Latina no começo dos anos 1980 para cerca de 2% antes da grande recessão de 2008-2009. Os valores relativos são muito maiores nas economias pequenas, especialmente na América Central, República Dominicana e Equador. A grande recessão, ao debilitar pelo menos temporariamente os fatores de atração, ocasionou uma ruptura nessa tendência que se manifestou nos próprios fluxos migratórios e na queda de 15% das remessas em 2009, o que ainda não foi revertido plenamente.

Comportamento macroeconômico

Embora com alguns retrocessos posteriores em países específicos, o resultado econômico mais importante da década de 1990 foi o aumento da confiança nas autoridades macroeconômicas que se seguiu à diminuição das taxas de inflação e à melhoria da situação fiscal. Tendo em vista a longa história inflacionária de algumas economias sul-americanas, a explosão inflacionária generalizada durante a década perdida e os grandes desequilíbrios fiscais que caracterizaram as economias latino-americanas no final da década de 1970 e início de 1980, o sucesso na estabilização de preços e na situação fiscal é sem

¹⁶ Ver CEPAL (2006b) e Canales (2011). Os dados referem-se apenas aos países incluídos no estudo (e, portanto, excluem o Haiti). As estimativas de migração para a Espanha e outros países de destino são baseadas em dados da Divisão de População da CEPAL. Para uma análise detalhada dos fluxos migratórios do ponto de vista dos países de origem e receptores, ver Martínez Pizarro (2011). De acordo com o Centre Hispanico Pew, 28% de todos os migrantes para os Estados Unidos não foram registrados em 2010 (ver <http://www.pewhispanic.org/>).

dúvida notável. No plano da política macroeconômica, ambos os objetivos – inflação baixa e consistência fiscal – são hoje aceitos de forma virtualmente generalizada, mesmo por parte de movimentos políticos que no passado sustentaram seu valor. A importância dada ao controle da inflação também se refletiu no maior poder e na autonomia dos bancos centrais em vários países.

O avanço da luta contra a inflação foi o resultado mais uniforme e consistente. Mesmo no começo dos anos 1990 a inflação de um dígito era uma situação excepcional, estando ainda para acontecer a última hiperinflação do ciclo iniciado em meados dos anos 1980 – a de 1993-1994 no Brasil. No entanto, a inflação começou a reduzir-se de forma sistemática a partir do início dos anos 1990 e, a partir de 1997 – e, especialmente, de 2001 em diante – a taxa de inflação de um dígito transformou-se em regra na região. As exceções mais importantes são a Venezuela e, de forma temporária, países que enfrentaram fortes ajustes durante a “meia década perdida” (Argentina, Brasil e Uruguai). Em 2008, a onda de inflação mundial dos alimentos afetou negativamente vários países latino-americanos. De toda forma, a taxa média de inflação durante a primeira década do século XXI manteve-se entre 6% e 10%, um nível mais alto do que nos países industrializados.

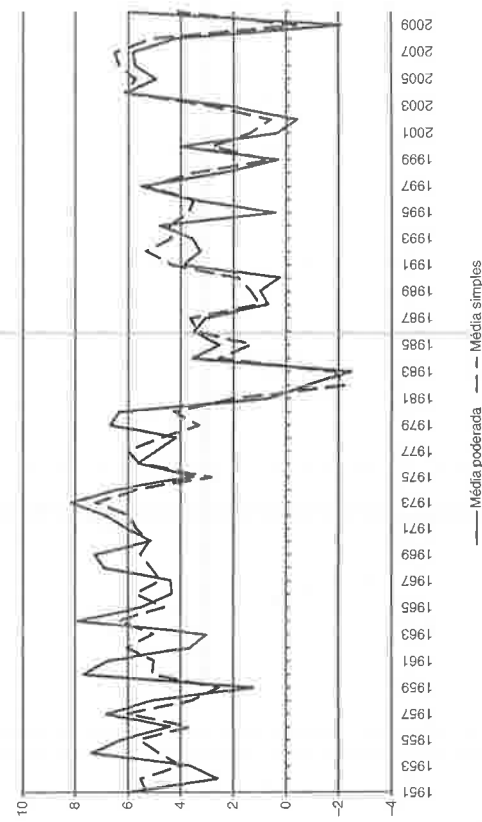
Por sua vez, os déficits dos governos foram reduzidos significativamente na segunda metade dos anos 1980 e flutuaram, a partir daquele momento, entre 1% e 3% do PIB, com um comportamento cíclico: mais baixos durante os auge (entre 1% e 2% do PIB durante os anos 1990 e em torno de 1% em 2004-2008) e mais altos no início das crises (ao redor de 3% no início da crise no fim do século e em 2009). Todavia, os avanços nessa área foram menos duradouros e generalizados do que em matéria de inflação. Em particular, quase todos os países tiveram episódios de déficits superiores a 3%, notadamente durante as crises. Outros apresentaram déficits acima de 3%, como Bolívia entre 1998 e 2005, e Colômbia entre 1996 e 2006. Alguns passaram por crises de endividamento (sobretudo Argentina e Equador) no começo do século XXI, com os seus níveis da dívida pública mantendo-se acima de 60% do PIB até o auge recente, quando tiveram uma redução relativamente generalizada até chegar em torno de 30% do PIB ou menos a partir de 2007.

É importante notar, porém, que esses resultados têm sido acompanhados pela elevação do gasto público e, como se verá na seção seguinte, pelo aumento do gasto público social em particular. A despesa primária (excluído o pagamento de juros sobre a dívida) dos governos aumentou de uma média de 13% do PIB no início da década de 1990 para 19% em 2008 e acima de 20% em 2010. Em uma perspectiva de longo prazo, esse aumento pode ser visto como uma reversão da grande contração do gasto público ocorrida durante a década perdida, de tal forma que o gasto público total como

proporção da atividade econômica não é muito diferente hoje do que era antes da crise da dívida (Figura 5.7). Além do mais, o aumento foi relativamente generalizado e exigiu, portanto, uma elevação das receitas do governo. As comparações com a OCDE mostram que a estrutura das receitas públicas continuou dependendo muito mais de impostos indiretos do que no mundo industrializado (especialmente do imposto sobre o valor adicionado) e de receitas geradas pelos recursos naturais, enquanto as receitas dos impostos diretos (sobre renda e propriedade) e as contribuições da previdência social são significativamente mais baixas (Santiso e Zoido 2011).

Esses resultados contrastam com o ocorrido em termos de crescimento econômico, que tem se diferenciado dos padrões típicos da etapa da industrialização dirigida pelo Estado de duas formas importantes: um ciclo econômico muito mais pronunciado e um crescimento mais lento no longo prazo (Figura 5.9 e Tabela 1.5). A maior estabilidade de preços e fiscal coincidiu, portanto, com maior *instabilidade* na produção. Tal resultado reflete a maior vulnerabilidade externa das economias latino-americanas em relação ao que foi o padrão típico da fase histórica anterior. Por sua vez, a segunda dessas características indica que – com a exceção de alguns países e da expansão regional mais ampla na década de 2000 – não se materializou a expectativa dos reformadores de que a abertura externa e os progressos na gestão macroeconômica se refletiriam em um crescimento econômico vigoroso.

FIGURA 5.9. Ciclo econômico latino-americano, taxa de crescimento do PIB, 1951-2010



Fonte: Séries históricas da CEPAL e Estudo Econômico de América Latina. As séries não incluem Cuba.

A partir de 1990 ocorreram dois grandes ciclos e, no momento da redação deste livro, a região estava em meio a um terceiro. A fase ascendente do primeiro desses ciclos foi iniciada graças ao renovado acesso aos mercados internacionais de capitais em meados dos anos 1990. A transferência líquida de recursos através da conta de capitais, que tinha sido negativa com a crise da dívida, voltou a ser novamente positiva (Figura 5.2). Apesar do tropeço temporário que representou a crise do México em fins de 1994, a abundância de financiamento externo continuou dando suporte ao crescimento econômico, até que a crise das economias emergentes, iniciada no Leste Asiático em 1997 e depois estendida à Rússia e maior parte do mundo em desenvolvimento em 1998, provocou uma brusca e acentuada interrupção do financiamento externo, com a exceção dos fluxos de investimento estrangeiro direto. O efeito regional foi uma grande desaceleração ou aberta recessão em um amplo conjunto de economias, especialmente na América do Sul, e uma nova meia década perdida em termos de desenvolvimento econômico.

O segundo ciclo caracterizou-se por uma expansão extraordinária entre 2004 e 2007, de fato a mais importante vivida pelas economias latino-americanas desde a expansão ocorrida em 1967-1974. Esse fato é ainda mais importante quando se observa a média não ponderada das taxas nacionais de crescimento, que indica que a fase recente de rápido crescimento foi menos dependente das grandes economias da região do que antes. A expansão baseou-se, desta vez, não apenas em um novo auge do financiamento externo, mas também na sua combinação (não usual) com uma bonança excepcional dos preços dos produtos primários e altos níveis de remessas de trabalhadores migrantes. O conjunto de fatores favoráveis perdeu força a partir de 2007 (remessas) e meados de 2008 (final do crescimento do preço dos produtos primários) e transformou-se em um choque externo negativo, como parte da crise financeira internacional de setembro de 2008 e da Grande Recessão mundial subsequente. Já no início desse último ano várias economias da região tinham sofrido uma desaceleração substancial e, no último trimestre, todas entraram em franca desaceleração ou clara recessão. O efeito geral foi uma contração da economia latino-americana de 2,1% em 2009, a pior desde a crise da dívida. O conjunto de fatores adversos começou a ser revertido em meados de 2009, com uma forte retomada do crescimento de 6% em 2010. Esse ano pode ser considerado como o início de uma nova fase, embora as taxas de crescimento da região tenham caído novamente em 2011 em meio à continuada incerteza da economia mundial após a Grande Recessão.

A maior abertura externa teve como resultado, portanto, economias que são altamente vulneráveis aos choques externos, positivos ou negativos. A política macroeconômica tem contribuído para intensificar os movimentos

cíclicos. As políticas fiscais, e em especial as políticas monetárias e creditícias, têm tendido a ser pró-cíclicas na maioria das economias da região. As fases de choques externos favoráveis tendem a ser acompanhadas por um aumento rápido do gasto público, bem como pela elevação do financiamento interno, redução das taxas de juros e uma tendência à apreciação das moedas. Por outro lado, os choques externos desfavoráveis tendem a provocar desaceleração do gasto público, redução do financiamento e depreciação cambial, ao lado de, até a crise do final do século XX, um aumento das taxas de juros. Como será visto adiante, esses comportamentos como um todo não apenas tendem a transmitir internamente os ciclos externos para a economia doméstica, mas também a criar uma propensão a crises financeiras nacionais após períodos de expansão do financiamento externo e interno.

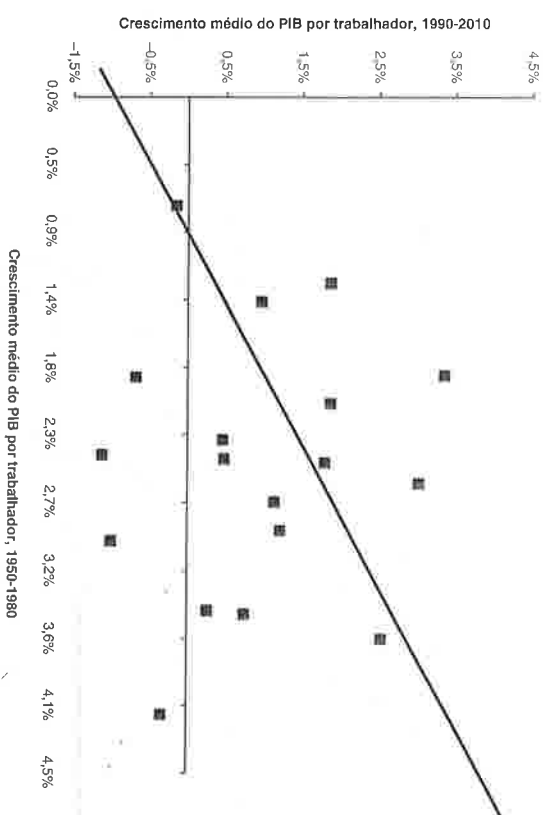
Em anos recentes houve algum progresso na introdução de políticas anticíclicas, mas a transição continua incompleta. Durante a expansão de 2004-2008, em particular, houve menor aumento do endividamento externo e maior acumulação de reservas internacionais, assim como, em alguns poucos casos (o mais importante sendo o exemplo já mencionado do Chile), uma gestão fiscal anticíclica. No entanto, as políticas macroeconômicas continuam fundamentalmente pró-cíclicas (Ocampo, 2007; BJD, 2008). Durante a Grande Recessão de 2008-2009, a política macroeconômica adotou um padrão anticíclico mais claro, sobretudo na política monetária e creditícia e, em vários países, também no plano fiscal.

Outro efeito do comportamento cíclico foi a instabilidade da taxa de câmbio real. O problema foi muito mais acentuado nas economias sul-americanas e reflete não apenas os choques mais intensos que sofreram essas economias, o resultado da volatilidade dos fluxos de capital e a alta dependência de exportações intensivas em recursos naturais, mas também a preferência por taxas de câmbio mais flexíveis. O resultado é que os setores que competem com importações enfrentaram o efeito duplo de abertura externa e valorização das moedas durante a expansão de 1990-1997, tornando mais difícil a transição para um novo modelo de desenvolvimento. Por sua vez, a maior instabilidade das taxas de câmbio reais tem tornado mais difícil o surgimento de setores exportadores que não contam com vantagens comparativas estáticas associadas aos recursos naturais.

Os menores níveis de inflação e a retomada do crescimento econômico nos anos 1990 facilitaram a continuidade do aprofundamento financeiro, medido pelo crédito que o sistema financeiro oferta para o setor privado e, mais recentemente, pela capitalização no mercado acionário (Tabela 5.6). Como se pode observar, os níveis de desenvolvimento financeiro prevalentes em 1980 encontravam-se em torno da média dos países de renda

econômicas, foi de 3,4% ao ano, mais de dois pontos percentuais abaixo da taxa de 5,5% característica do período 1950-80. A inclusão de 2009 e 2010 levaria a uma queda da taxa do primeiro período para 3,2%. O retrato oferecido pela Figura 5.10 é ainda mais eloquente. A figura compara o crescimento do PIB por trabalhador em distintos países latino-americanos em ambos os períodos, o que é uma boa aproximação da produtividade média do trabalho das economias.¹⁷ A comparação é muito mais apropriada do que a do PIB per capita, visto que as tendências demográficas tenderam a reduzir tal indicador durante a fase de industrialização dirigida pelo Estado, devido à crescente taxa de dependência demográfica que caracterizou muitas economias nos anos 1950 e 1960, enquanto o “bônus demográfico” (ou seja, o declínio na taxa de dependência) coincidiu com o período de reformas e reforçou o crescimento do PIB *per capita*.

FIGURA 5.10. Produtividade do trabalho, 1990-2010 vs. 1950-1980.



Fonte: Séries históricas da CEPAL. População economicamente ativa de 1950-1980 de acordo com a OIT e de 1990-2008 segundo a CEPAL.

¹⁷ Estritamente falando, a medida utilizada refere-se a uma produtividade não ajustada por mudanças nas taxas de desemprego aberto, mas ainda assim capta melhor o grau de utilização da força de trabalho.

Na Figura 5.10, acima da linha diagonal, encontram-se os países cuja produtividade do trabalho cresceu mais rapidamente durante o período das reformas do que na fase de industrialização dirigida pelo Estado. Abaixo da linha estão os países que cresceram mais lentamente no primeiro período. Como pode ser notado, o primeiro grupo somente inclui Chile e República Dominicana, as duas economias mais dinâmicas das últimas duas décadas, e Uruguai e El Salvador, que cresceram lentamente em ambos os períodos; a Argentina encontra-se próxima à linha, mas sua situação é muito similar à do Uruguai, com taxas de crescimento não muito altas nos dois períodos. Os outros países (13 no total) apresentaram taxas de crescimento muito inferiores durante a fase das reformas em relação à de maior intervencionismo estatal. Entre os de pior desempenho nesse grupo estão os maiores economias da região, México e Brasil, assim como Equador, Paraguai e Venezuela. Também em uma situação muito desvantajosa encontram-se Bolívia, Colômbia e Honduras.

Os diversos estudos existentes sobre a evolução da produtividade total dos fatores corroboram essa avaliação. Embora com diversas metodologias de cálculo, tais estudos indicam um crescimento muito baixo, e mesmo um contínuo retrocesso da produtividade após 1990, em comparação ao crescimento positivo durante a fase de industrialização dirigida pelo Estado (BID, 2010; Aravena *et al.*, 2010; Palma, 2011). A Figura 4.6 (Capítulo 4) resume as estimativas recentes de um estudo do BID (2010): após o aumento registrado até meados dos anos 1970, a produtividade total dos fatores recuou acentadamente durante a crise da dívida, tendo o seu crescimento sido baixo ou negativo entre 1990 e 2005 (o último ano estimado no estudo). A ampliação do hiato de produtividade com os Estados Unidos ocorreu exclusivamente após 1980 e continuou durante a fase das reformas econômicas. Os dados nacionais do estudo do BID indicam que apenas Chile e República Dominicana tiveram aumentos significativos de produtividade em 1990-2005, superiores aos obtidos entre 1960-1974.

As razões do comportamento deficiente da produtividade têm sido objeto de amplo debate. O primeiro ponto a destacar é que os indicadores agregados de produtividade captam a grande assimetria existente entre sua evolução positiva em um grupo de empresas e setores de sucesso e o aumento simultâneo da subutilização dos recursos produtivos, especialmente da mão de obra. A produtividade aumentou efetivamente em empresas e setores dinâmicos (agroindustriais, mineração, serviços modernos de telecomunicações, financeiros e de transportes). A crescente integração à economia mundial, o investimento direto estrangeiro e as privatizações desempenharam um papel importante nesse resultado. Mas ao mesmo tempo aumentou

a informalidade do trabalho, reduzindo em particular a produtividade do setor de serviços, onde se refugiavam os trabalhadores subempregados. Como resultado, existem hoje na América Latina mais empresas de nível mundial, muitas delas multinacionais (ou translatinas), mas também um crescente número de empresas pequenas e microempresas de baixa produtividade. Em outras palavras, aumentou o dualismo ou a heterogeneidade produtiva dos setores e agentes produtivos no interior de cada economia (a heterogeneidade estrutural, na terminologia tradicional da CEPAL). A ideia de que o aumento da produtividade dos setores internacionalizados se difundiria para o resto da economia, acelerando o crescimento econômico, não foi confirmada; pelo contrário, houve maior dispersão nos níveis de produtividade de diferentes setores e empresas no interior das economias.

A forma como avançou o processo de liberalização durante os anos mais ativos da reforma contribuiu, sem dúvida, para tal resultado. A tendência dominante em nível microeconômico foi a de que as empresas adotassem estratégias "defensivas" de adaptação frente ao novo ambiente (ou seja, reestruturas organizacionais, produtivas e de comercialização com baixos investimentos), em lugar de estratégias "ofensivas" (em que se combinam reestruturas com aumentos substanciais de investimento em novos equipamentos e tecnologia, assim como alianças estratégicas). O resultado foi que o processo schumpeteriano de "destruição criadora" desencadeado parece ter contido mais elementos destrutivos do que criativos, pois mão de obra, capital, capacitação tecnológica e, às vezes, terra, liberados pelos setores e empresas afetados pela reestruturação produtiva, não foram absorvidos suficientemente pelos setores em expansão. A crescente integração à economia mundial facilitou a aquisição de equipamentos e produtos intermediários importados. Tal fato contribuiu para que muitas empresas aumentassem a sua produtividade, à custa da destruição das cadeias produtivas preexistentes. Assim, o predomínio dos processos defensivos de reestruturação fez com que a taxa de investimento média se mantivesse em níveis muito baixos durante a fase de expansão de 1990-1997 e não se recuperasse até o boom de 2004-2008 – e mesmo então, como vimos, ainda abaixo dos seus níveis mais altos dos anos 1975-1980 (Tabela 5.1).

O processo de reestruturação produtiva iniciado no período foi também marcado por uma desindustrialização prematura, isto é, a redução da participação das manufaturas na produção e no emprego, com valores do PIB *per capita* mais baixos do que quando a desindustrialização ocorreu nos países industrializados (Palma, 2005). No capítulo anterior, a Figura 4.4 indica, por sua vez, que a produção industrial ficou estagnada durante a década perdida (como resultado da expansão em alguns países e do retrocesso em

TABELA 5.7. Indicadores de desenvolvimento financeiro (% do PIB)

	CRÉDITO AO SETOR PRIVADO										CAPITAL EM AÇÕES		
	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1997	2003	2008	1990	1997	2003	2008
Argentina	10,5%	19,9%	15,4%	18,7%	12,7%	12,9%	20,4%	11,9%	14,0%	2,7%	17,8%	55,6%	30,4%
Bolívia	6,1%	7,8%	10,3%	14,4%	4,9%	19,9%	52,3%	46,9%	33,1%	2,8%	17,2%	15,9%	15,3%
Brasil	9,0%	7,0%	4,7%	30,7%	55,2%	46,9%	24,0%	40,7%	28,2%	6,7%	27,2%	32,6%	119,4%
Chile	17,9%	21,0%	26,7%	32,9%	32,9%	46,9%	34,4%	24,9%	43,0%	3,2%	17,2%	15,2%	56,1%
Colômbia	28,1%	23,6%	25,9%	26,5%	17,8%	14,6%	12,9%	28,4%	44,2%	6,3%	13,8%	8,1%	8,1%
Costa Rica	16,4%	17,0%	16,1%	16,9%	26,0%	12,9%	27,0%	18,8%	26,1%	8,6%	6,9%	10,2%	10,2%
Equador	19,1%	19,6%	24,0%	24,4%	37,0%	23,2%	37,7%	42,1%	41,0%	4,3%	12,1%	37,3%	37,3%
El Salvador	12,3%	12,6%	11,6%	14,7%	18,1%	12,5%	17,8%	22,5%	34,9%				
Guatemala	11,9%	22,3%	28,3%	31,4%	29,4%	34,4%	36,3%	54,6%	54,6%				
Honduras	25,0%	30,4%	29,2%	15,7%	11,0%	14,5%	20,7%	15,3%	23,5%	10,5%	32,8%	17,8%	51,5%
México	14,2%	27,7%	59,8%	47,9%	45,7%	37,8%	67,6%	77,6%	80,6%	17,6%	23,5%	28,9%	28,9%
Paraná	8,0%	19,0%	17,2%	17,8%	13,5%	13,2%	29,0%	19,8%	18,1%	4,4%	3,3%		
Paraguai	17,2%	15,7%	18,4%	9,4%	12,6%	4,8%	21,7%	21,3%	19,8%	3,3%	25,3%	24,1%	109,9%
República Dominicana	7,2%	11,1%	23,9%	27,5%	24,7%	23,8%	20,4%	28,2%	19,3%				
Uruguai	14,6%	7,0%	10,3%	28,7%	34,2%	25,0%	25,2%	56,8%	22,6%	1,1%	14,4%	4,7%	0,7%
Venezuela	24,8%	26,5%	34,9%	50,8%	49,1%	23,1%	10,3%	8,7%	26,6%	10,3%	14,4%		
Médias simples:	15,1%	18,0%	22,3%	24,9%	26,3%	21,1%	31,4%	32,9%	37,8%	10,5%	18,8%	24,4%	49,5%
América Latina	13,9%	15,7%	16,7%	22,6%	23,8%	24,7%	29,9%	28,2%	37,7%	12,7%	18,9%	21,1%	60,4%
Países de renda média-baixa	19,2%	23,2%	27,2%	31,1%	34,4%	32,0%	38,7%	36,0%	50,3%	29,2%	31,9%	32,7%	73,8%
Países de renda média-alta	15,1%	16,7%	22,9%	24,9%	26,3%	21,1%	31,4%	32,9%	37,8%	10,5%	18,8%	24,4%	49,5%

Fonte: Beck e Demirgüç-Kunt (2009).

outros) e posteriormente cresceu de forma muito lenta nas duas décadas seguintes (o que pode ser visto comparando as taxas de crescimento com as da Tabela 4.6). Entre os setores industriais que tiveram melhor desempenho destacam-se a *maquinaria*, algumas indústrias processadoras de recursos naturais, a indústria automobilística (favorecida, no caso do México, pelo acesso ao mercado dos Estados Unidos e, na América do Sul, por mecanismos especiais de proteção no contexto dos processos de integração) e setores orientados ao mercado interno durante os períodos de auge da demanda (tais como as indústrias de construção civil, bebidas e processamento de alimentos). Os setores mais afetados foram as indústrias mais tradicionais intensivas em mão de obra (vestuário, calçado, manufaturas de couro, móveis etc.), com exceção das indústrias vinculadas à *maquinaria*.

A indústria de transformação da América Latina também se atrasou em relação à fronteira tecnológica mundial. O fenômeno ocorreu não apenas nos setores intensivos em mão de obra e em engenharia, mas também naqueles intensivos em recursos naturais, como se deduz da comparação dos níveis de produtividade latino-americanos com os dos Estados Unidos. O atraso se deu em um contexto de escassa capacidade de geração de novas tecnologias, não apenas em comparação com as economias industrializadas mais diversificadas e asiáticas, mas também com relação às economias desenvolvidas intensivas em recursos naturais, como é possível constatar por meio de vários indicadores, tais como a menor participação das indústrias intensivas em engenharia, o escasso número de patentes e os níveis muito limitados de investimentos em pesquisa e desenvolvimento (CEPAL, 2007a; Cimoli e Porcile, 2011). O atraso dos sistemas nacionais de inovação característico da fase anterior de desenvolvimento continuou, portanto, sendo muito acentuado, dando sinais inclusive de ter se deteriorado ainda mais.

A agricultura resistiu melhor à década perdida, mas sua taxa de crescimento, tanto nesta década como posteriormente, foi inferior ao que era típico antes da crise da dívida: 2,9% ao ano em 1990-2008 diante dos 3,5% ao ano em 1950-1974. Desta forma, a eliminação do suposto “viés antigricultura” do regime comercial anterior não teve os efeitos positivos que esperavam os defensores das reformas de mercado, mesmo nos casos em que a redução substancial (ou a eliminação) da discriminação contra os setores exportadores coincidiu com um aumento da proteção à agricultura frente à concorrência das importações em vários países (Anderson e Valdés, 2008). O enfraquecimento dos mecanismos tecnológicos, financeiros e de comercialização de apoio ao setor agrícola, como consequência da reestruturação das instituições do Estado durante as reformas, em muitos casos (ou talvez na maioria) predominou sobre os benefícios da eliminação do viés

antagônica no âmbito comercial. Por sua vez, as periódicas valorizações da taxa de câmbio atuaram, como no período anterior, como uma discriminação contra a agricultura.

O comportamento agregado da produção agropecuária reflete, no entanto, experiências muito diversas. A agricultura cresceu mais intensamente nas décadas recentes na Bolívia, no Chile, Paraguai, Peru e Uruguai do que na fase da industrialização dirigida pelo Estado. O inverso aconteceu na Colômbia, Guatemala, no México e na Venezuela, enquanto cresceu de forma muito similar nos dois períodos no Brasil (comparem-se as taxas da Tabela 5.8 com as da Tabela 4.6). Algumas das atividades mais dinâmicas neste setor seguiram tendências de longo prazo que não foram afetadas pelas reformas. Os maiores exemplos nesse sentido têm sido o vigoroso desempenho da produção de soja em várias economias sul-americanas e da produção avícola em um conjunto mais amplo de países.

TABELA 5.8. Dinamismo dos setores produtivos (taxas anuais de crescimento)

SETOR	AGROPECUÁRIO		INDÚSTRIA MANUFATUREIRA		SERVIÇOS*	
	1980-1990	1990-2008	1980-1990	1990-2008	1980-1990	1990-2008
Argentina	1,3	2,8	-2,1	3,3	0,0	5,1
Bolívia	1,7	3,0	-0,7	3,8	0,6	4,7
Brasil	2,5	3,8	-0,2	2,2	3,7	3,0
Chile	6,0	5,0	2,6	3,9	2,5	6,1
Colômbia	3,0	2,2	2,9	2,2	3,5	4,2
Costa Rica	3,1	3,7	2,2	5,3	4,1	6,8
Cuba	...	-2,3	...	0,3	...	2,2
Ecuador	4,2	4,4	3,0	0,4	2,9	4,2
El Salvador	-1,4	2,3	-0,9	4,1	...	3,5
Guatemala	1,3	2,9	-0,1	2,7	2,6	6,4
Honduras	2,7	3,1	3,0	4,5	5,1	7,2
México	1,2	2,0	2,0	2,9	3,4	4,3
Nicarágua	-0,7	3,7	-2,8	4,2	-1,2	4,3
Paraná	2,9	3,8	0,7	1,9	2,1	6,7
Paraguai	4,0	4,3	2,2	1,1	4,3	3,5
Peru	2,2	4,6	-1,9	4,8	0,6	5,2
República Dominicana	0,4	2,7	2,1	4,9	4,5	7,0
Uruguai	-0,2	2,9	-1,0	2,0	2,8	3,2
Venezuela	2,0	2,5	1,9	1,9	2,3	3,8
América Latina	2,3	2,9	0,1	2,7	3,1	4,1

*Transporte, comunicações e serviços financeiros.

Fonte: séries históricas da CEPAL a preços de 1990 e 2000 respectivamente.

No geral, os setores mais dinâmicos foram os serviços modernos, isto é, de utilidade pública, transporte, financeiros e serviços empresariais (Tabela 5.7). Esses setores continuaram crescendo durante a crise da dívida e foram os que mais cresceram a partir de 1990. Em conjunto, a sua participação no PIB latino-americano aumentou quase oito pontos percentuais desde 1980. Uma diferença notável desses setores em relação à fase de industrialização dirigida pelo Estado é sua maior dependência com relação a empresas privadas, muitas delas multinacionais. Em geral, a mineração cresceu também de forma rápida naqueles países abundantes em recursos naturais, mas as atividades extrativas têm aumentado mais rapidamente do que as que geram maior valor adicionado. Como no caso dos serviços modernos, a mineração foi favorecida por reformas institucionais destinadas a abrir maior espaço para a participação privada e o investimento estrangeiro direto. No caso dos recursos minerais, assim como da propriedade intelectual, uma dos objetivos das reformas foi promover maior proteção dos direitos de propriedade em geral.

O desempenho do setor exportador não parece ter contribuído para acelerar o crescimento econômico na região. Um fato ressaltado pela CEPAL (2001a) e, mais recentemente, por Palma (2009 e 2011) é que a participação nos mercados mundiais aumentou em ramos exportadores em que os mercados são relativamente pouco dinâmicos, em contraste direto com os padrões do Leste Asiático. Hausmann (2011) também nota que as atividades em que a América Latina especializou-se oferecem menos possibilidades de dar origem a novas atividades produtivas e melhorias na qualidade dos produtos – dois elementos considerados essenciais para um rápido crescimento econômico. Nos termos usados por Hausmann, a região tendeu a especializar-se em uma parte do “espaço de produtos” que oferece menores oportunidades de mudança tecnológica.

Como discutido na seção anterior, muitos dos setores exportadores de maior sucesso, sobretudo no caso das manufaturas, tendem a ter um grande número de componentes importados e, no caso extremo da *maquila*, contém apenas uma baixa proporção de valor adicionado nacional. Essa situação significa que podem existir notáveis diferenças entre o aumento das exportações de manufaturas, calculadas pelo seu valor bruto, e do PIB (ou seja, do *valor adicionado*) da indústria manufatureira. Como demonstrado por Akyüz (2003: cap. I, especialmente tabela 1.5), o aumento da participação da América Latina no comércio mundial de manufaturas coincidiu durante as últimas décadas do século XX com uma *redução* da participação da América Latina no valor adicionado da indústria manufatureira mundial. O mesmo resultado é extraído dos dados do Banco Mundial: a participação da América Latina no valor adicionado das manufaturas no mundo caiu de

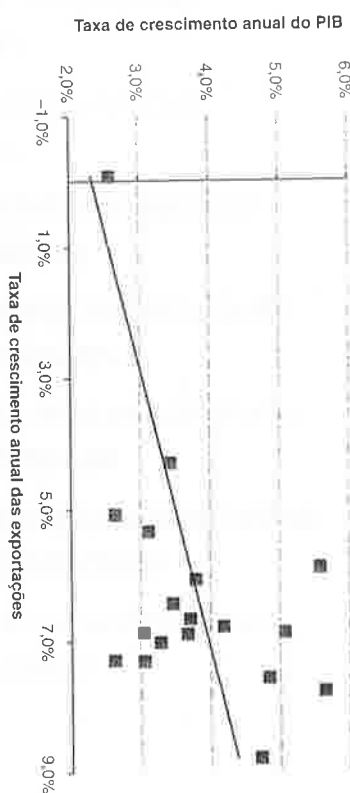
7,2% em 1980 para 6,2% em 2007. A redução foi ainda mais acentuada com relação à produção dos países em desenvolvimento (ou seja, excluindo os países de renda alta da OECD), uma vez que caiu de 31,2% para 18% no mesmo período.¹⁸ O contraste é particularmente visível no caso do México. Nesse país, a grande expansão das exportações de manufaturas após 1980, e especialmente após a assinatura do NAFTA, coincidiu com um lento crescimento da produção (valor adicionado) das manufaturas: 3% em 1994-2008 (segundo os dados da CEPAL usados para elaborar a Tabela 5.7), que foi apenas um pouco superior ao aumento anual de 2,2% no período de 1980-1994, mas muito inferior ao aumento de 8% ao ano registrado na Tabela 4.6 para o período 1950-1974.

A forma como esses distintos fatores combinaram-se nos diferentes países foi bastante variada, contribuindo para explicar a baixa correlação entre crescimento do PIB e exportações nos países da região no período 1990-2008 (Figura 5.11). O alto índice exportador do México, por exemplo, produziu uma taxa de crescimento do PIB muito inferior à de Costa Rica e Chile. Tal discrepância parece indicar que prevaleceu no México a combinação dos limitados encadeamentos produtivos internos com os efeitos destrutivos da abertura (p. ex., a desarticulação das cadeias produtivas pré-existentes), enquanto o desenvolvimento das novas indústrias exportadoras da Costa Rica teve um efeito líquido positivo substancial de criação de capacidades produtivas. No caso do Chile, os efeitos destrutivos da abertura ocorreram antes, na década de 1970. A destruição de capacidades produtivas causada pela abertura às importações parece ter sido mais significativa nos países de maior tamanho, o que possivelmente contribuiu para explicar o lento crescimento de Brasil, Colômbia, México e Venezuela com relação ao padrão regional.

O contraste entre o sucesso relativo da internacionalização das economias da América Latina e as baixas taxas de crescimento econômico é, sem dúvida, um dos efeitos paradoxais das reformas de mercado. Esse fato abriu espaço para reintroduzir-se na agenda o tema das políticas industriais, do desenvolvimento produtivo e da competitividade em geral, e sua relação com os processos de desenvolvimento tecnológico, agora obviamente no contexto das economias abertas de hoje. Entre as instituições internacionais, coube à CEPAL o mérito de ter mantido o foco sobre esse tema em momentos em que os reformadores sustentavam, como foi observado, que a “melhor política industrial é não ter política industrial” (ver CEPAL, 1990, 2000 e 2008).

¹⁸ Esses dados foram calculados com base nos indicadores de desenvolvimento mundial do Banco Mundial.

FIGURA 5.11. Relação entre crescimento das exportações e do PIB, 1990-2010



Desde a década de 1990 tem havido progresso em algumas políticas “horizontais” (não seletivas), tais como zonas de livre comércio, apoio a micro, pequenas e médias empresas, difusão de tecnologia de informação e desburocratização de fundos pesquisa e desenvolvimento. Além disso, tem havido suporte a algumas cadeias produtivas e *clusters* de produção locais. Todas essas políticas fazem parte de uma estratégia de promoção da “competitividade” (um termo que não carrega consigo as conotações negativas associadas com o conceito de “política industrial”) e se dedicam primariamente a apoiar as atividades existentes antes do que diversificar a base produtiva. Algumas das velhas políticas setoriais ainda sobreviveram, tais como as que dão apoio à indústria automobilística em alguns países e à indústria florestal em outros. Em alguns casos, o suporte ao investimento de firmas individuais tem tido um papel importante, tal como, por exemplo, na entrada da INTEL na Costa Rica, de empresas de mineração no Peru e de papel e celulose no Uruguai (Peres, 2012).

Já no início do século XXI houve um retorno mais generalizado às políticas setoriais na Argentina, Brasil, México e, depois, Chile e Colômbia. Contudo, somente após o lançamento da Política de Desenvolvimento Produtivo (PPD) em 2008 e a implementação simultânea de uma política voltada a construir nova capacidade produtiva em associação com as descobertas de petróleo, é que se pode afirmar que houve um retorno a uma política industrial e, mais genericamente, a estratégia de desenvolvimento mais ambiciosa na região. Nos outros países, as políticas nessa área têm se limitado a incentivos fracos e complexos às empresas, não tendo desencadeado a resposta que obtiveram a proteção e outros estímulos durante a fase anterior de desenvolvimento.

As novas propostas de desenvolvimento produtivo têm dado maior importância a políticas científicas e tecnológicas, uma área que foi largamente

negligenciada durante o período de industrialização dirigida pelo Estado. A época das reformas de mercado também trouxe mudanças nas políticas para essa área. Nos anos 1990, a maioria dos países começou a abandonar as políticas de oferta próprias da fase anterior do desenvolvimento e a adotar um modelo orientado a responder às demandas do setor produtivo. Os principais instrumentos de tipo “horizontal” – e, portanto, com um efeito teoricamente neutro em termos de seus impactos sobre os distintos setores produtivos – consistiram em fundos, consultoria e sistemas de informação para empreendimentos inovadores, ou mecanismos de controle de qualidade e certificação, especialmente para produtos de exportação. Também se deu ênfase à defesa da propriedade intelectual como meio de atração de IDE, que foi visto como veículo de progresso técnico. A liberalização comercial e a sobrevalorização cambial, por outro lado, favoreceram a introdução de tecnologia incorporada em bens de capital mais baratos.

Tais políticas contribuíram para acentuar a já mencionada heterogeneidade das estruturas produtivas, dado que a própria lógica das políticas e as formas de gestão baseadas em desempenho, incentivos por resultados e financiamento conjunto, levaram a que os beneficiários das políticas fossem empreendimentos que já possuíam capacidade de inovação. Além disso, os recursos disponíveis para inovação e desenvolvimento continuaram a ser escassos (0,54% do PIB em 1998-2002, 0,57% em 2002-2006 e 0,63% em 2007) (CEPAL, 2010, tabela III.9). Entre os países latino-americanos, somente o Brasil conseguiu, na virada do século, chegar a 1% do PIB em investimento em pesquisa e desenvolvimento, enquanto a maioria dos países situava-se muito abaixo da média regional. Essa média é apenas uma fração (quarta ou quinta parte) da taxa dos países que investem substancialmente em desenvolvimento tecnológico (Finlândia, Estados Unidos, Coreia do Sul) e a metade da taxa da China ou da Espanha. Além do mais, na América Latina o esforço é sustentado muito mais pelos aportes do Estado (mais da metade), enquanto nos países líderes em matéria de inovação o esforço depende principalmente dos investimentos do setor privado. O atraso latino-americano em P&D também se reflete em uma defasagem ainda maior em outros indicadores, tais como no número de cientistas e publicações científicas por milhão de habitantes, ou na participação das patentes registradas em termos mundiais (CEPAL, 2008: tabela III.1).¹⁹

De toda forma, ao mesmo tempo que esse modelo dominante funcional era estabelecido, vários países avançaram no desenvolvimento de abordagens

¹⁹Para uma discussão mais detalhada do tema, ver CEPAL (2008: caps III e IV) e CEPAL (2010: cap. III).

mais sistêmicas da inovação. Na década de 1990, Colômbia e Costa Rica desenvolveram sistemas de inovação mais integrados, que buscavam uma maior interação entre políticas de oferta e demanda e a participação de distintos setores e regiões. Na Colômbia esses esforços declinaram no final dos anos 1990, mas foram retomados uma década mais tarde. Na Argentina, no Brasil e no México expandiram-se os fundos setoriais que tiveram um papel importante na combinação de políticas setoriais com o desenvolvimento de diversos instrumentos voltados a identificar as necessidades da demanda e a incentivar a participação do setor privado nos investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Enquanto o modelo da Argentina e do México foi mais orientado por uma perspectiva de demanda, o Brasil adotou um modelo sistêmico mais parecido com o utilizado pela Colômbia e contou, como já foi dito, com recursos muito mais significativos.

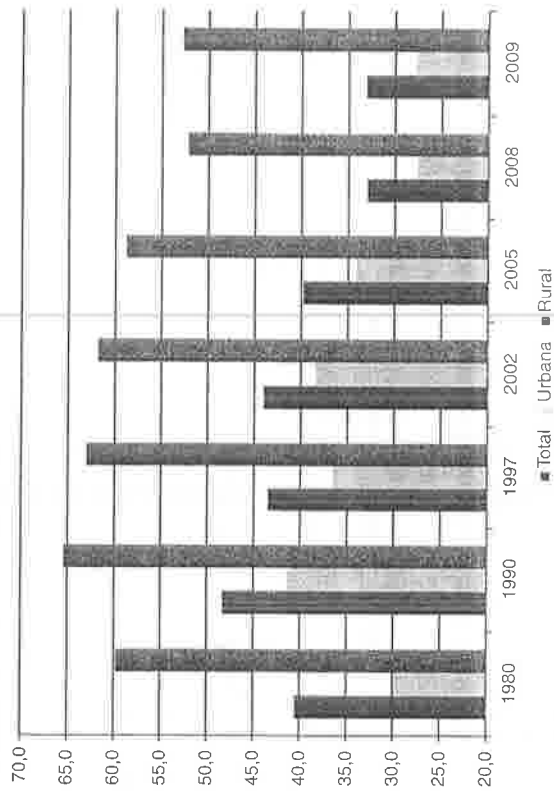
Os efeitos sociais das transformações econômicas

Os efeitos sociais da década perdida foram devastadores no que diz respeito aos níveis de pobreza. Para o conjunto da América Latina, a pobreza aumentou de 40,5% para 48,3%, com a taxa de pobreza urbana chegando a quase 12% e com um aumento adicional na taxa já elevada das zonas rurais (Figura 5.12). A principal causa desse resultado foi a deterioração nos salários reais dos trabalhadores e o colapso do emprego formal, induzido pela profunda recessão e inflação. De forma geral, a distribuição da renda piorou, com a deterioração concentrando-se na fase mais aguda da crise (Tabela 5.9).

Os ajustes fiscais realizados durante a década perdida terminaram também por comprimir drasticamente o gasto público social, embora com menos intensidade do que a redução do gasto público total. O gasto social tendeu a reduzir-se como proporção do PIB nestes anos, o que foi reforçado pela própria contração do PIB *per capita*. O resultado líquido foi uma queda de 9% do gasto social per capita em 1982-1989 em relação ao começo da década. Os gastos com previdência social foram os mais protegidos (Cominetti e Ruiz, 1998). Novamente, esses dados refletem um conjunto heterogêneo de experiências de países que continuaram tendo crescimento de seus gastos sociais por toda a década de 1980 até outros que sofreram verdadeiro colapso nessas despesas.²⁰ A despeito dos cortes realizados em alguns casos,

²⁰ Com base nos dados de Cominetti e Ruiz (1998), Brasil, Colômbia, Costa Rica, Honduras, Panamá e Uruguai podem ser classificados como parte do primeiro grupo, enquanto Guatemala, El Salvador, Nicarágua, Peru, República Dominicana e Venezuela podem ser incluídos no segundo grupo. Nos outros países, o gasto social caiu inicialmente e depois recuperou-se.

FIGURA 5.12. Incidência da pobreza



Fonte: CEPAL.

TABELA 5.9. Distribuição da renda na América Latina (coeficiente de Gini)

	1980	1986	1992	1998	2002	2008
Argentina	39,8	42,7	45,0	50,2	53,3	46,3
Brasil	57,4	58,0	60,1	59,2	58,3	54,2
Chile	52,9	56,1	54,7	55,5	54,8	51,8
Paraguai	53,3	55,8	52,7	57,1	56,6	51,9
Uruguai	40,2	41,2	42,1	44,0	45,4	44,5
Bolívia	57,2	58,2	58,2	57,8	60,1	57,2
Colômbia	60,0	58,2	56,4	58,8	55,6	55,6
Ecuador			49,9	51,1	56,5	53,4
Peru		52,9	47,4	52,6	51,4	48,0
Venezuela	42,3	44,6	41,3	47,2	47,5	43,5
Costa Rica		44,0	44,6	45,9	49,8	48,7
El Salvador			52,7	53,4	52,3	46,9
Guatemala		56,2	58,2	56,0	54,5	53,6
Honduras			51,5	51,9	55,5	55,3
Nicarágua			56,3	53,8	50,2	52,3
Panamá	48,0	51,8	55,5	55,4	56,4	54,8
México		48,0	54,1	54,7	53,8	50,5
República Dominicana		50,9	53,1	50,5	49,0	48,3
Média						
Todos	49,2	51,3	51,9	53,1	53,4	50,9
Países com dados para 1986		51,3	51,7	53,2	53,3	50,6
Países com dados para 1980	49,2	51,0	51,0	53,4	53,5	50,3

Fonte: Gasparini et al. (2011).

educação, saúde e outros indicadores sociais continuaram a melhorar. Entretanto, os sistemas públicos de serviços sociais foram duramente afetados, o que levou à deterioração do capital humano e da qualidade desses serviços.

A história posterior sob as reformas econômicas apresenta grandes contrastes na evolução das distintas variáveis. Como veremos, a evolução mais positiva é a que ocorreu com o gasto público social desde o início dos anos 1990. Como o processo de reformas coincidiu com a fase democrática mais prolongada da história latino-americana, a ampliação do gasto público social e a maior cobertura de serviços sociais básicos podem ser consideradas um verdadeiro “dividendo democrático”. Já os outros indicadores, relativos ao mercado de trabalho e à distribuição da renda, passaram por duas fases diferentes. A primeira foi de deterioração, abrangendo os anos de recuperação entre 1990 e 1997 e a meia década perdida. A segunda fase, que coincide com o auge econômico do século XXI, foi de resultados positivos em ambos os indicadores.²¹ Ao final, a segunda fase não conseguiu reverter plenamente a deterioração distributiva acumulada desde 1980 (Tabela 5.9) ou tampouco a deterioração sofrida pelos mercados de trabalho a partir de 1990. A Grande Recessão de 2008-2009 interrompeu algumas das tendências positivas dos anos de auge, mas em geral o impacto parece ter sido moderado.

Graças ao *boom* antes da Grande Recessão, os níveis de pobreza, que haviam diminuído a um ritmo muito lento desde 1990, caíram mais de 10% entre 2002 e 2008. Somente em 2004 é que houve redução da pobreza para níveis menores do que os de 1980, o que indica que em termos de redução da pobreza não foi somente uma década, mas um quarto de século perdido! Mais ainda, o número absoluto de indivíduos pobres manteve-se em torno de 200 milhões de pessoas durante os anos 1990 e aumentou para 220 milhões durante a meia década perdida, antes de diminuir em cerca de 40 milhões durante a expansão do início do século XXI. A distribuição das pessoas pobres mudou significativamente ao longo dessas décadas. Embora a incidência da pobreza e da indigência tenha continuado mais alta nas zonas rurais, em números absolutos houve uma tendência à “urbanização” da pobreza.

Ainda que o auge ocorrido de 2004-2008 tenha conseguido reverter as tendências distributivas do primeiro período, o mesmo não aconteceu com os indicadores do mercado de trabalho. Essa situação foi agravada pela alta volatilidade do crescimento econômico, que reforçou a insegurança econômica

enfrentada pelos latino-americanos. A tendência na questão social pode ser resumida como de maior precarização do trabalho e insegurança econômica. Essa última situação reflete-se tanto no risco de perda do emprego, para os trabalhadores assalariados, quanto de perda da renda, para os trabalhadores do setor informal.

É importante ressaltar que estas mudanças ocorreram em meio à consolidação da transição demográfica e urbanização. O declínio do crescimento demográfico que tinha se iniciado em meados da década de 1960 refletiu-se em crescimento de 1,7% ao ano da população total entre 1980 e 2010 (que consistia em um ponto percentual menor do que em 1950-1980), mas em tendência de queda, de tal forma que ao final da primeira década do século XXI o crescimento demográfico encontra-se apenas ligeiramente superior a 1% ao ano. A desaceleração do crescimento demográfico foi generalizada, ainda que maior naqueles países que haviam passado pela explosão demográfica no período anterior e com certo atraso em vários países centro-americanos (Guatemala, Honduras e Nicarágua), na Bolívia, no Paraguai e na Costa Rica, cuja população foi inflada pela entrada de imigrantes de países da região, como é possível ver em uma comparação dos dados da Tabela 5.10 com os da Tabela 4.9). Por outro lado, o processo de urbanização consolidou-se de tal forma que a taxa de urbanização já é superior a 50% em todos os países e alcança quase 75% da população total da região em seu conjunto – com uma tendência dessa taxa ser mais alta nas economias maiores como parte de padrão que já era perceptível na fase anterior de desenvolvimento.

A oferta de trabalho se expandiu rapidamente desde os anos 1970, devido ao impacto duplo do crescimento ainda alto da população em idade de trabalhar e da maior participação do trabalho feminino, facilitada nesse último caso pelos efeitos positivos da menor dependência demográfica. Esse efeito dual continuou atuante até o final do século XX. Segundo o CELADE (2006: tabela 11), o crescimento anual da oferta de trabalho foi de 3,1% ainda na última década do século, uma taxa não muito diferente dos 3,3% estimados pela mesma entidade para o período 1970-1990. Durante a primeira década do século XXI, no entanto, como a transição demográfica estava ao seu final e o aumento da participação do trabalho feminino tinha perdido força, houve uma redução na taxa de crescimento da oferta de trabalho para 2,2% ao ano.

A menor dependência demográfica e o crescimento mais rápido da população economicamente ativa em relação à população total, ocorridos durante a longa fase de transição demográfica vivida pela América Latina nas últimas décadas, geraram o que tem sido chamado por uma ampla literatura de “bônus demográfico”. Contudo, os benefícios desse “bônus” não são

21 A literatura sobre esses temas é ampla. Sobre os anos 1990, ver CEPAL (2001), Berhman *et al.* (2001) e Székely (2001). Sobre a melhoria recente na distribuição, Cornia (2010), Gasparini e Lustig (2011) e a compilação de López-Calva e Lustig (2010).

TABELA 5.10. Taxas de crescimento da população e taxas de urbanização

	POPULAÇÃO		TAXA DE CRESCIMENTO DA POPULAÇÃO	TAXA DE URBANIZAÇÃO	
	1980	2010		1980	2010
América Latina (7 países)	349.009	572.479	1,7%	57,0	72,7
América Latina (19 países)					
Países grandes					
Brasil	121.672	199.992	1,7%	67,1	85,0
México	69.325	110.056	1,6%	66,3	78,0
Cone Sul					
Argentina	28.094	40.519	1,2%	82,9	93,1
Chile	11.174	17.094	1,4%	79,0	87,5
Uruguai	2.914	3.363	0,5%	85,1	92,4
Andinos					
Colômbia	28.356	47.859	1,8%	64,3	78,5
Peru	17.325	28.861	1,7%	64,2	73,4
Venezuela	15.091	28.807	2,2%	79,0	93,6
América Central					
Costa Rica	2.347	4.695	2,3%	42,9	66,0
El Salvador	4.586	7.453	1,6%	44,1	60,3
Guatemala	7.013	14.362	2,4%	33,0	57,2
Honduras	3.634	7.614	2,5%	34,9	50,5
Nicarágua	3.257	5.825	2,0%	50,1	58,3
Outros					
Bolívia	5.355	10.426	2,2%	45,5	66,4
Cuba	9.823	11.236	0,4%	68,2	77,4
Equador	7.961	14.200	1,9%	47,0	65,0
Panamá	1.949	3.497	2,0%	49,8	68,7
Paraguai	3.198	6.451	2,4%	41,6	61,4
República Dominicana	5.935	10.169	1,8%	37,3	68,6

Fonte: séries históricas da CEPAL.

automáticos, dado que a economia deve criar emprego suficiente para que se torne efetivo. Por esse motivo, o bônus foi desperdiçado durante as duas últimas décadas do século XX, ainda que tenha ajudado a diminuir os níveis de pobreza. De fato, de acordo com Ros (2009) a diminuição da taxa de dependência familiar é o fator que mais ajuda a explicar o comportamento da pobreza nos diferentes países latino-americanos no período 1990-2006. Os efeitos positivos desse "bônus demográfico" também foram sentidos na década de 2000, visto que aumento do PIB *per capita* em 2003-2008 foi similar ao de 1967-1974 (em torno de 4% ao ano), apesar do crescimento do PIB total continuar sendo inferior ao daquele período.

TABELA 5.11. Indicadores do mercado de trabalho

	1990	1997	2002	2008	1990	1997	2002	2008	1990	2002	2008
América do Sul	6,4	8,2	13,8	8,1	53,9	52,5	50,0	54,3	42,2	45,9	47,5
Argentina	7,4	14,9	19,7	7,9	37,6	38,4	45,9	52,7	44,4	47,5	39,0
Bolívia	7,3	4,4	8,7	7,0	47,6	50,2	53,0	52,7	62,8	65,6	62,7
Brasil	4,3	5,7	11,7	7,9	58,9	55,2	48,7	52,5	49,3	46,7	40,2
Chile	7,8	6,1	9,8	7,8	48,5	50,9	48,4	51,7	38,9	34,3	30,0
Colômbia	10,5	12,4	17,6	11,5	52,2	52,5	53,4	55,3	27,3	30,7	39,3
Equador	6,1	9,3	8,6	6,9	45,8	52,0	52,9	56,0	54,5	54,0	56,9
Paraguai	6,6	7,1	14,7	7,4	54,6	56,2	55,3	62,9	55,7
Peru	8,3	9,2	9,4	8,4	56,2	...	62,0	62,4	...	61,9	59,0
Uruguai	8,5	11,5	17,0	7,9	52,2	51,1	49,1	57,7	36,8	42,4	42,7
Venezuela	10,4	11,4	15,8	7,4	52,5	56,5	57,8	59,9	39,1	48,1	56,5
México e América Central	5,1	5,4	4,7	5,3	50,9	54,7	54,8	57,0	42,5	43,9	43,9
Costa Rica	5,4	5,9	6,8	4,8	50,6	50,6	51,8	53,9	36,9	39,5	40,3
El Salvador	10,0	7,5	6,2	5,5	47,1	48,0	51,0	52,5	54,4
Guatemala	6,3	5,1	5,4	4,4	54,6	64,4	57,7
Honduras	7,8	5,8	6,1	4,1	50,6	49,7	53,3	54,3	56,7
México	2,7	3,7	3,9	4,9	50,4	56,7	55,5	57,5	43,6	44,0	47,1
Nicarágua	7,6	14,3	11,6	8,0	49,5	50,1	49,3	60,7	57,6
Panamá	20,0	15,5	16,5	6,5	47,1	52,0	54,1	60,3	32,3	33,5	38,4
República Dominicana	19,6	15,9	16,1	14,1	44,2	44,2	46,2	47,7	...	54,3	49,9
América Latina	6,0	7,5	10,5	7,2	53,3	53,0	51,2	55,2	42,3	45,3	42,3

Nota: Os dados anuais referem-se aos anos mais próximos.
Fonte: CEPAL, Divisão de Desenvolvimento Econômico para Desemprego e Ocupação; Panorama Social para Informalidade.

O fraco desempenho do mercado de trabalho até o início da primeira década do século XXI teve um impacto devastador. O fenômeno foi o resultado de fatores econômicos, em particular do lento crescimento tratado na seção anterior e dos efeitos que tiveram as reformas econômicas sobre a geração de emprego. Os dados mostram que na década de 1990 a taxa de crescimento do emprego foi inferior à da segunda metade dos 1980; o desemprego cresceu, o emprego proliferou no setor informal e a alta dos salários reais favoreceu mais do que nunca os trabalhadores qualificados (Stallings e Weller, 2001). Vale notar que esse fenômeno manifestou-se ainda durante os anos de crescimento econômico da década de 1990 (até 1997), dando a dimensão do impacto negativo líquido das reformas econômicas sobre a criação de emprego. As tendências adversas tornaram-se mais agudas durante a meia década perdida de 1998-2002. Em um contexto de expansão contínua da participação do trabalho feminino (a taxa de participação masculina manteve-se estável, ao redor de 74%, enquanto a feminina aumentou 8%, de 38,4% em 1991 para 46,5% em 2002), o resultado foi uma explosão da taxa de desemprego e da informalidade do trabalho (Tabela 5.10).

A deterioração do trabalho durante a fase inicial das reformas concentrou-se na América do Sul, refletindo o impacto decisivo dos distintos padrões de inserção internacional das economias latino-americanas analisadas anteriormente. Como pode ser observado na Tabela 5.11, a diminuição da taxa de ocupação e o aumento no desemprego na América do Sul coincidiram com uma melhora de ambos os indicadores no México e na América Central. O contraste entre os padrões do “norte” e do “sul” foi particularmente evidente no setor manufatureiro. Nos países do “norte”, o emprego no setor manufatureiro aumentou a uma taxa média anual de 4,3% e representou 13% de todos os postos de trabalho gerados; por outro lado, nos países do “sul” o emprego naquele setor contraiu-se 0,1% ao ano (Stallings e Weller, 2001). A indústria *maquiladora* explica uma grande parte desse resultado, dada sua importância no crescimento do setor manufatureiro do norte da região durante os anos 1990. Em 1999, o emprego nas *maquiladoras* já representava entre 10% e 40% do total do emprego no setor manufatureiro dos países do norte (em alguns, particularmente no México e na República Dominicana, já era importante desde o começo daquela década).

A deterioração do trabalho durante a meia década perdida foi sentida por igual em ambas sub-regiões, mas tendeu a assumir a forma de desemprego aberto na América do Sul enquanto no México e na América Central manifestou-se primariamente via expansão do setor informal.

Em claro contraste com as tendências que haviam predominado até o início do século XXI, a expansão da economia latino-americana entre 2004

e 2008 teve um impacto muito mais positivo na América do Sul, tanto em termos de desemprego aberto quanto de informalidade. As quedas mais pronunciadas na taxa de desemprego deram-se, com efeito, em cinco países sul-americanos (Argentina, Colômbia, Paraguai, Uruguai e Venezuela) e no Panamá, países que haviam registrado taxas mais altas no passado. Uma causa central deste padrão foi, naturalmente, o crescimento dos preços de produtos básicos, que favoreceu o padrão de especialização do “sul”. A recessão iniciada em fins de 2008 interrompeu essas tendências positivas, mas seu impacto foi muito menor do que nas duas crises anteriores.

Apesar de seus efeitos positivos, a expansão de 2004-2008 não foi capaz de reverter a grande deterioração da qualidade dos postos de trabalho acumulada entre 1990 e início do século XXI. Ainda em 2008 a taxa de desemprego e a informalidade do trabalho permaneciam acima dos níveis de 1990. Esse resultado pode ser visto na Tabela 5.12, que compara as tendências de quatro variáveis indicativas das condições do mercado de trabalho desde 1990. Como se pode notar, apenas o Chile teve uma melhoria sistemática em todos os indicadores. Nos outros países houve uma deterioração a longo prazo de um ou mais desses indicadores. Dada a alta dependência existente entre emprego formal e acesso à previdência social, um dos efeitos negativos das tendências do mercado de trabalho foi o retrocesso quanto à cobertura da previdência social em mais da metade dos países para os quais existem informações: Os dados reforçam a afirmação de Tokman (2011) de que nessas décadas houve expansão da economia informal, uma categoria que abrange tanto trabalhadores informais como assalariados do setor formal em condições precárias do trabalho (sem acesso à previdência social²² ou sem contrato de trabalho). De acordo com suas estimativas (Tokman, 2011), a economia informal expandiu-se de 58,8% para 64,0% do emprego urbano entre 1990 e 2008.²³

As tendências distributivas negativas que caracterizaram os anos 1990 e a meia década perdida também sugerem a existência de um padrão norte-sul, podendo refletir, assim, a forma como os padrões de especialização afetaram os mercados de trabalho. Na Tabela 5.9 vê-se que a situação deteriorou-se muito mais na América do Sul entre 1990 e início do século XXI. Ainda assim, o fenômeno não foi generalizado: Argentina, Equador e Venezuela sofreram grande piora na distribuição de renda, na Bolívia e no Uruguai ela foi moderada, enquanto no Brasil houve uma pequena melhoria. No norte

²² Sobre a cobertura da previdência social, ver também Uthoff (2011).

²³ Para o período 1990-2005, García (2007) estima que o emprego informal correspondeu a mais de 55% do aumento do emprego total na América Latina.

TABELA 5.12. Mudanças nas condições do mercado de trabalho na América Latina, 1990-2007*

	DESEMPREGO			COBERTURA DA	
	ABERTO	INFORMALIDADE	REMUNERAÇÃO	SEGURIDADE SOCIAL	
Argentina	0,5	-4,5	3,0		n.d.
Bolívia	-0,6	-0,3	-0,7		-4,2
Brasil	3,6	-9,1	0,1		-0,7
Chile	0,0	-8,9	2,1		-0,8
Colômbia	1,0	-0,5	0,9		nd
Costa Rica	-0,6	0,2	0,7		0,4
Ecuador	0,8	2,9	1,0		-6,0
El Salvador	-4,5	5,4	-0,1		3,6
Guatemala	-0,2	3,5	0,1		2,8
Honduras	-3,7	-9,4	-0,2		nd
México	2,2	0,1	-0,5		-18,9
Nicarágua	0,4	9,1	-0,7		-7,9
Panamá	-13,5	3,6	0,3		-4,7
Paraguai	0,8	1,2	0,7		3,0
Peru	0,1	-1,8	0,1		12,2
R. Dominicana	-4,3	-4,2	0,6		nd
Uruguai	-0,6	6,0	-0,2		4,4
Venezuela	-3,1	10,7	-0,6		3,8

Fonte: CEPAL, Panorama Social, Anexos Estatísticos.

* A variação é calculada como a diferença entre o último e o primeiro ano de cada país.

Os anos para cada país variam de acordo com a disponibilidade de dados.

da região, a piora na distribuição começou a reverter-se no México a partir de meados dos anos 1990 e coincidiu com os melhores resultados distributivos em alguns países centro-americanos. Mas nem mesmo os indicadores no norte foram uniformemente positivos, como ilustrado pela deterioração distributiva da Costa Rica e Honduras.

É interessante ressaltar que alguns países (Argentina, Costa Rica e Uruguai, em particular) com uma melhor distribuição de renda sofreram deterioração nas duas últimas décadas, enquanto outros (notavelmente o Brasil, mas também Chile e vários países centro-americanos) com distribuição mais desigual tiveram melhora. Houve, desta forma, certa convergência regional para níveis intermediários de desigualdade. Além disso, apesar dos bons resultados recentes, a América Latina continua sendo, com a África Subsaariana, a região mais desigual do mundo; de fato, os níveis médios de

desigualdade continuam um pouco maiores do que eram em 1980 nos países com informação disponível.

Os efeitos das reformas estruturais sobre a distribuição da renda foram objeto de muito debate. As reformas produziram, sem dúvida, perdedores e ganhadores, mas seu impacto distributivo líquido foi positivo em alguns países e negativo em outros (ver, por exemplo, Ganuza *et al.*, 2002), como aconteceu com outras áreas das reformas, sem que haja consenso sobre o assunto.²⁴ O efeito mais generalizado foi o aumento no hiato salarial entre trabalhadores qualificados e não qualificados nos anos 1990, com a importante exceção do Brasil. Vários autores apoiam a tese de Morley (2001) de que a liberalização comercial foi o fator que mais contribuiu para ampliar a diferença das remunerações. Entre os fatores que contribuíram para este resultado encontram-se a redução nas tarifas sobre bens de capital, a complementaridade entre investimento em máquinas e equipamentos e demanda de mão de obra qualificada e, finalmente, a apreciação das moedas (que bateu equipamentos e aumentou os custos da mão de obra em dólares, com impacto negativo sobre setores mais intensivos em trabalho). Por outro lado, a geração de emprego nos setores exportadores foi insuficiente para compensar a destruição de postos de trabalho nos segmentos que antes estavam protegidos e que tiveram de aumentar a produtividade cortando, ao menos inicialmente, seus custos do trabalho. A criação dos novos postos de trabalho tendeu, além disso, a oferecer menores salários e menos estabilidade no emprego (Lora, 2011). No entanto, outros autores sustentam que o aumento na diferença de remunerações deveu-se mais ao viés tecnológico (maior demanda de mão de obra qualificada associada às novas tecnologias) que aos efeitos das reformas econômicas, o que explicaria por que tal tendência é relativamente generalizada em todo o mundo.

A recente diminuição na desigualdade foi analisada por Cornia (2010), Gasparini *et al.* (2009), Gasparini, Cruces e Tomarolli (2011) e Gasparini e Lustig (2011), entre outros. Para ela parecem ter contribuído tanto efeitos conjunturais quanto estruturais, bem como da política social e mesmo da política pura e simples. Entre os fatores conjunturais, estão a reversão dos grandes choques distributivos adversos sofridos por vários países durante a meia década perdida e a redução no hiato rural-urbano produzida pelo grande aumento dos preços dos produtos agropecuários. A expansão econômica

²⁴ Behrman *et al.* (2001) argumentaram, por exemplo, que a liberalização financeira teve efeitos regressivos mais substanciais do que os efeitos progressivos e moderados da liberalização comercial. Morley (2001) sustentou, ao contrário, que a liberalização comercial teve efeitos negativos que dominaram os efeitos favoráveis da liberalização financeira.

também provocou, como já observado, um aumento significativo nas oportunidades de emprego. Isso se combinou com a mencionada redução do crescimento da oferta de trabalho e com as oportunidades abertas, no norte da região, pela migração da mão de obra para os Estados Unidos e Europa.

Entre os fatores favoráveis de caráter mais permanente, o mais importante é a reversão do grande aumento na defasagem de salários entre trabalhadores qualificados e não qualificados. A política educacional contribuiu para esse resultado, por meio tanto do aumento nos anos de educação da população quanto da redução em algumas esferas da desigualdade educacional. De acordo com Cornia (2010), a redução na desigualdade educacional foi o fator que mais contribuiu para a melhoria na distribuição da renda na primeira década do século XXI.

A ampliação dos novos esquemas de transferência de renda, entre os quais se destacam as chamadas transferências condicionais de renda²⁵ e outros mecanismos de assistência social, também contribuiu para melhorar a distribuição, mas seu impacto foi pequeno. A explicação básica é que esses esquemas envolvem volumes de recursos que são modestos como proporção da renda nacional dos diferentes países e em vários deles os programas têm uma cobertura limitada. Isto é evidente nos dois maiores países, onde os mecanismos de transferências desenvolveram-se de forma mais significativa. Segundo Gasparini e Lustig (2011), o programa “Oportunidades” explica pouco menos de um quinto da melhor distribuição no México durante a primeira década do século XXI, enquanto o leque mais amplo de transferências do Brasil contribuiu para dois quintos da melhoria registrada, com uma contribuição expressiva tanto dos esquemas de previdência social (Benefício de Prestação Continuada) quanto do Bolsa Família.

Desta forma, ainda que os gastos em assistência social sejam altamente redistributivos, seu montante é relativamente reduzido e, por isso, os maiores efeitos redistributivos do gasto público estão associados ao alcance das políticas sociais básicas (Ocampo, 2008a). As políticas voltadas a áreas com maior abrangência, como as de educação primária e, crescentemente, secundária, assim como as de saúde pública, são os que têm o maior impacto redistributivo. As políticas que possuem abrangência mais limitada, como as de habitação e saneamento, são também ligeiramente progressivas, enquanto aquelas políticas que chegam a uma proporção reduzida da população, como os de educação superior e seguridade social, são regressivos, ainda que geralmente menos do que a distribuição geral da renda.

²⁵ Sob esse esquema, as famílias pobres recebem um subsídio do Estado se levam os filhos em idade escolar à escola e se as mães grávidas fazem o exame pré-natal.

A mudança nos regimes de trabalho pode também ter influenciado a redistribuição da renda, como parte das mudanças políticas implementadas pela região, especialmente a chegada ao poder de vários movimentos de esquerda na primeira década do século XXI. Apesar de não ter havido, como já observado, uma grande liberalização nos mercados de trabalho, a deterioração distributiva anterior deu-se no contexto de fragilidade dos movimentos sindicais e de uma política salarial (particularmente em relação ao salário mínimo) adversa aos trabalhadores. Contrariamente, na primeira década do século XXI a relação com os movimentos sindicais foi mais amistosa e vários países aumentaram seus salários mínimos. As reformas trabalhistas também mudaram de direção em vários desses países, orientando-se para uma maior proteção dos trabalhadores (Murillo *et al.*, 2010).

O impacto da política social sobre a distribuição da renda mostra, embora com atraso, o aumento consistente do gasto público social nas últimas duas décadas. De acordo com os dados da CEPAL, esse gasto elevou-se durante de 13,0% do PIB em 1990 para 16,1% em 1998. Depois de uma desaceleração na virada do século como reflexo do impacto da meia década perdida, o gasto social recuperou-se e chegou a 18,9% em 2008. Mais ainda, na medida em que o PIB cresceu em ritmo acelerado em alguns períodos, o gasto social acompanhou a tendência. Ao longo das últimas duas décadas, o aumento no gasto social foi ainda maior nos países que tinham níveis menores dessa despesa, razão pela qual as diferenças nos valores relativos do gasto social como proporção do PIB dos distintos países da região tenderam a reduzir-se. Tanto no começo dos anos 1990 quanto em 2008, Argentina, Brasil, Costa Rica e Uruguai tinham níveis de gasto superiores ao padrão regional. Os maiores aumentos foram registrados no Brasil e na Colômbia, entre os maiores países, e El Salvador e Paraguai, entre os menores.

O resultado do aumento no gasto social foi uma contínua melhoria em um conjunto amplo de indicadores educacionais, saúde e cobertura de serviços de água e esgoto, entre outros, com diferenças, porém, entre distintos países. Os resultados em todos esses campos continuaram colocando a região em níveis comparáveis ou superiores aos de outras regiões do mundo em desenvolvimento com rendas por habitante similares (Norte da África e Leste Asiático), embora com notáveis exceções de certos países em alguns indicadores de saúde (p. ex., mortalidade materna) (Tabela 5.13). Esse progresso refletiu-se igualmente na evolução dos índices de desenvolvimento humano, ainda que, como visto no Capítulo 1, esses resultados tenham ficado abaixo aos que foram obtidos durante a etapa de industrialização dirigida pelo Estado.

Os avanços não devem, porém, ser superestimados. Em termos educacionais, por exemplo, a desistência escolar continua sendo um desafio para

a plena universalização da educação primária, o acesso à educação universitária não melhorou, tendo mesmo deteriorado em vários países, e existem sérios problemas de qualidade em todos os níveis de ensino. Em relação à saúde subsistem também imensos problemas, associados às altas taxas de mortalidade materna em alguns países, ao tratamento de algumas enfermidades transmissíveis (HIV/AIDS, malária e tuberculose), ao tratamento de enfermidades crônicas não transmissíveis e de crescente incidência (cardiovasculares, diabetes e câncer) e, em alguns países, aos efeitos dos altos níveis de violência sobre os indicadores de saúde. Além disso, apesar dos avanços na área de habitação, uma parcela substancial das residências continua sendo construída com materiais de qualidade precária e uma parte grande da população ainda não dispõe de rede de saneamento (BID, 2008a).

A dimensão da política social que mostra o menor progresso ou mesmo retrocesso é, sem dúvida, a seguridade social em sua definição mais ampla (pensões por idade, saúde, desemprego, entre outros). Nessa área há um contraste nítido entre a industrialização dirigida pelo Estado e as últimas décadas. A primeira caracterizou-se, segundo vimos no capítulo anterior, pelo desenvolvimento de um Estado de Bem-Estar segmentado, que cobria fundamentalmente os trabalhadores do setor formal da economia. A etapa mais recente caracteriza-se pelo retrocesso desses mecanismos de previdência social, ao mesmo tempo em que melhoraram sensivelmente os mecanismos de assistência social, em particular os programas de transferência condicional de renda e os de nutrição e emprego mínimo (Ferreira e Robalino, 2011). O problema básico da seguridade social é que os benefícios estão vinculados ao emprego formal (situação referida no Capítulo 4 como "modelo bismarckiano"), que não responde às realidades dos mercados de trabalho nas últimas décadas, com crescente presença do trabalho informal e aumento da instabilidade do emprego.

Os países da região dividem-se nesse campo em três grupos de acordo com Uthoff (2011). O primeiro grupo caracteriza-se por ter setores informais muito extensos e é constituído por Bolívia, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Peru e Paraguai. Esses países possuem uma estrutura etária relativamente jovem e um número considerável de dependentes jovens e informais. A cobertura da previdência social dos indivíduos empregados é inferior a 30%. O segundo grupo é formado por Colômbia, México, República Dominicana, Panamá e Venezuela. A fecundidade baixou em todos esses países, o que se reflete em grandes mudanças em sua estrutura etária, sendo a cobertura da seguridade social próxima de 50%. Finalmente, países como Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica e Uruguai formam o último grupo. Eles possuem uma estrutura com populações de maior idade e

TABELA 5.13. Progresso nos indicadores de desenvolvimento do milênio

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	ÁSIA ORIENTAL		E CARIBE		AMÉRICA LATINA	
	1990	2007	1990	2007	1990	2007
Baixo peso, crianças de menos de 5 anos	26%	33%	7%	17%	13%	6%
Proporção de desnutrição na população total 1/	17%	20%	10%	16%	13%	8%
Taxa líquida de escolaridade	88,1%	79,6%	95,2%	98,0%	94,9%	98,0%
Primeiro grau	81,1%	79,6%	95,2%	98,0%	94,9%	98,0%
Segundo grau 2/	52,6%	45,4%	69,0%	60,7%	70,2%	70,2%
Terceiro grau 3/	17,4%	10,9%	24,2%	13,3%	31,9%	31,9%
Relação meninas e meninos						
Primeiro grau	95,0%	87,0%	99,0%	94,0%	97,0%	97,0%
Segundo grau 2/	94,0%	90,0%	101,0%	97,0%	106,0%	107,0%
Terceiro grau 3/	96,0%	96,0%	96,0%	55,0%	113,0%	119,0%
Taxa de mortalidade crianças de menos de 5 anos (por mil nascimentos)	74	103	22	45	24	55
Taxa de mortalidade materna 4/ (por 100.000 nascimentos)	450	480	50	95	130	180
Nascimento atendidos por pessoal qualificado	61%	47%	98%	71%	87%	68%
População com acesso a 5/:						
Água potável	84%	71%	88%	68%	92%	84%
Instalações sanitárias	53%	41%	65%	48%	79%	68%

1/ Os dados de desnutrição da população referem-se a 1990/1992 e 2008, últimos dados disponíveis.
 2/ Os dados de educação secundária referem-se a 1999/2000 e 2006 e no caso da taxa de escolaridade da Ásia incluem o Japão.
 3/ Referem-se à taxa bruta de matrícula. Dada a variação da duração dos programas neste nível educacional, torna-se difícil determinar grupos de idades apropriados. Portanto, a taxa líquida de matrícula na educação de terceiro grau não é relevante. Os dados referem-se a 1999/2000 e 2006.
 4/ O dado de 2007 corresponde a 2005, que é o último dado disponível.
 5/ O dado de 2007 corresponde a 2005, que é o último dado disponível.

Fontes: Nações Unidas e UNESCO.

um grande número de dependentes idosos e jovens, ambos economicamente inativos. A seguridade social abrange mais de 60% dos empregados. Esses são países que possuem um Estado de Bem-Estar potencial. Segundo vimos no capítulo anterior, são também os países que iniciaram antes a transição para sistemas de bem-estar modernos.

O que isso indica é que os sistemas de seguridade social exclusivamente contributivos, como os que foram desenvolvidos durante a industrialização dirigida pelo Estado, são excludentes. Por outro lado, frente à limitada capacidade estatal de prover bem-estar, as empresas e as famílias buscaram uma maneira de fazê-lo independentemente ou por meio de mecanismos de mercado. A inclusão explícita do setor privado nos sistemas de previdência social potencializa a capacidade do mercado suprir a demanda por seguridade social, mas esse resultado também é excludente. Por isso, existe um consenso de que os avanços nesta matéria teriam de basear-se em uma estrutura de gasto público não contributiva financiada com recursos públicos gerais e na criação de sistemas inovadores que incorporassem a economia informal.²⁶ Essa é, portanto, a área da política social em que todos os modelos de desenvolvimento seguidos pela região até o momento deixaram as maiores lacunas.

CONCLUSÃO

A história e os desafios do desenvolvimento latino-americano

Ao longo desta obra, foram discutidos com especial ênfase quatro aspectos da história econômica da América Latina: o primeiro relaciona-se aos resultados do desenvolvimento econômico, com seus avanços e retrocessos quando comparados com outras regiões. O segundo aspecto diz respeito à instabilidade econômica associada com os padrões de especialização interna da região, que até hoje gira em torno dos recursos naturais e da instabilidade no acesso ao financiamento internacional. O terceiro vincula-se ao ritmo lento em que a região tem desenvolvido instituições políticas e econômicas modernas, assim como as grandes variações nas políticas econômicas e paradigmas de desenvolvimento que as têm acompanhado. O quarto aspecto refere-se à desigualdade, área em que a América Latina tem enfrentado problemas mais sérios do que outras regiões. Vamos recapitular brevemente como esses diferentes aspectos estão vinculados.

Desenvolvimento e desigualdade

Não há dúvida de que a região avançou em seu desenvolvimento. Esse avanço reflete-se no aumento da produção *per capita*, nos melhores indicadores de desenvolvimento urbano e na redução dos níveis de pobreza. Não obstante, também é fato que esse processo foi desigual ao longo do tempo e da geografia regional.

²⁶ CEPAL (2006a), Levy (2008) e Uthoff (2011), entre outros, propuseram reformas desse tipo.

Os dois séculos cobertos nesta análise foram divididos em quatro subperíodos que nos ajudaram a ver como se deu e variou o processo de desenvolvimento: (1) as décadas posteriores à Independência da maioria dos países; (2) a fase do desenvolvimento primário-exportador nos quadros da chamada primeira globalização, que abrange as últimas décadas do século XIX e as três décadas iniciais do século XX; (3) a industrialização dirigida pelo Estado (termo que preferimos à noção imperfeita de "industrialização substitutiva de importações"), que se insere entre duas grandes crises (a Grande Depressão dos anos 1930 e a década perdida da década de 1980); e (4) a etapa das reformas de mercado desde os anos 1980, que coincide em nível internacional com a segunda globalização. Dada a diversidade da América Latina, essas fases não se iniciam nem atingem seu ápice simultaneamente em todos os países, o que implica que uma periodização mais precisa pode ser diferente em alguns casos.

Em termos gerais, a primeira fase foi de retrocesso com relação ao que hoje é o mundo industrializado, mas de progresso em relação à maioria das regiões que hoje se consideram parte do mundo em desenvolvimento. A última fase também é de retrocesso relativo, agora não somente frente ao mundo industrializado, mas também com relação à média mundial, e especialmente com os países em desenvolvimento da Ásia.

Por outro lado, durante a fase de desenvolvimento primário-exportador a América Latina foi, ao lado da Europa Central e do Sul, uma das regiões da periferia da economia mundial que foi mais bem-sucedida em sua inserção no processo de crescimento econômico, tornando-se uma espécie de "classe média" do mundo. Durante a industrialização dirigida pelo Estado, a economia latino-americana continuou crescendo mais do que a média e aumentando sua participação na produção mundial. No entanto, em nenhuma dessas duas etapas de sucesso relativo a América Latina foi capaz de reduzir de forma significativa a distância que a separava das economias desenvolvidas em 1870. Mais ainda, durante a "idade de ouro" do mundo industrializado entre 1950 e 1973, a América Latina se retardou ainda mais em relação à Europa Ocidental. Se examinamos a segunda e quarta fases – as da primeira e segunda globalização – pode-se dizer que a América Latina foi vencedora durante a primeira globalização, mas não conseguiu beneficiar-se da segunda, durante a qual inclusive perdeu terreno em termos relativos.

O progresso foi mais lento na esfera social. O estado lamentável da educação no começo do século XX, inclusive nos países que lideraram o desenvolvimento regional, é um exemplo disso. Os indicadores de desenvolvimento humano começaram a melhorar na terceira década do século XX e tiveram seus melhores resultados durante a etapa de industrialização dirigida pelo

Estado. Esses indicadores permaneceram mais ou menos constantes em relação aos países desenvolvidos durante a fase de reformas econômicas, embora com um progresso continuado na educação em termos absolutos. Quanto à redução da pobreza, os melhores resultados no século XX aconteceram, de novo, durante a industrialização dirigida pelo Estado. Após um quarto de século (e não apenas uma década) perdido nessa área a partir dos anos 1980, o mais promissor foi a redução substancial da pobreza entre 2002 e 2008, que coincidiu com um melhor perfil da distribuição de renda em um grupo amplo de países (essa melhoria pode ter continuado nos anos recentes, mas não temos evidências sólidas para confirmá-la).

A história de como a região tornou-se tão desigual é complexa e diversa, que além do mais não obedece a um padrão único na região. A herança colonial das sociedades altamente segmentadas econômica e socialmente continua pesando sobre o desenvolvimento regional, aspecto enfatizado pela literatura estruturalista latino-americana desde os anos 1950 e que o novo institucionalismo tem reforçado mais recentemente. O fato muito discutido de que os países latino-americanos têm a pior distribuição da renda do mundo é a demonstração mais clara desse problema. Mas a simples referência à herança colonial é pouco útil, pois as tendências e os eventos ocorridos entre o colapso colonial e o presente também tiveram influência e diferiram substancialmente entre os distintos países.

Alguns desses processos tiveram um efeito negativo e mais ou menos uniforme na região: a primeira globalização afetou desfavoravelmente a distribuição, assim como a crise da dívida dos anos 1980 e os resultados iniciais da liberalização econômica em fins do século XX. No caso dos países com grandes excedentes de mão de obra, as pressões para redução dos salários resultantes dessa situação em boa parte do século XX também tiveram impacto negativo sobre a distribuição. Esse impacto foi reforçado pelas medidas implementadas por muitas das ditaduras militares da região.

Mas também houve a influência de forças positivas. O maior passo em matéria de igualdade social foi o dado com a abolição da escravidão, que tomou um longo período em alguns países (Brasil e Cuba). Mais longo ainda foi o caminho para a redução das formas servis do trabalho rural, predominantes ainda no começo do século XX na maioria dos países latino-americanos e que continuariam influenciando as relações de trabalho por muito tempo. A urbanização teve um papel importante ao oferecer novas oportunidades à população rural, que vivia sob o signo da forte segmentação social que caracterizava as sociedades rurais da região. O avanço tardio da educação foi uma força equalizadora, que se materializou em vários países na forma de uma melhor distribuição de renda no começo do século XXI. Há ainda,

contudo, um grande caminho a ser percorrido a esse respeito, como é visível pelas deficiências e desigualdades na qualidade da educação da vasta maioria dos países da América Latina.

Outros processos com efeitos favoráveis em termos de equidade foram mais heterogêneos na região. A grande migração europeia para os países do Cone Sul inicialmente deprimiu os salários, mas no longo prazo teve efeitos positivos sobre a distribuição, entre outras coisas porque os imigrantes trouxeram com eles habilidades, conhecimentos e, especialmente, instituições (incluindo o sindicalismo) que contribuíram para difundir os benefícios do desenvolvimento. O impacto mais positivo desse processo ocorreu durante as primeiras fases da industrialização dirigida pelo Estado, mas esses benefícios seriam posteriormente revertidos nos anos 1960 ou 1970 por ditaduras cruéis que debilitaram os mecanismos institucionais que tinham servido de base para o aumento da equidade. Outros países realizaram mudanças institucionais que promoveram equidade, como ocorreu na Costa Rica em meados do século XX e em Cuba com sua revolução. Reformas agrárias de alcance muito variado foram menos efetivas do que o esperado em termos de redistribuição da terra, mas ajudaram a combater as diversas formas de servidão do trabalho rural. A combinação de excedentes declinantes de mão de obra rural e melhores níveis educacionais levou a uma redução da desigualdade em alguns países nos anos 1960 e 1970.

Qual foi o resultado final de todas essas tendências sobre a distribuição de renda e riqueza? Os resultados históricos foram variados e não há dados suficientes para determinar de forma precisa qual impacto tiveram, mas é possível falar de quatro fases. A primeira foi de deterioração até o começo do século XX, ou mesmo depois, nas economias com excedente de mão de obra. Essa fase foi sucedida por melhor distribuição, que ocorreu mais cedo no Cone Sul (a partir dos anos 1920) devido aos fatores institucionais mencionados e mais tardiamente (nas décadas de 1960 e 1970) em outros países (Colômbia, Costa Rica, México e Venezuela), embora tenha havido países – como o Brasil – em que nunca ocorreu tal processo. A terceira fase, em que a distribuição se deteriorou, foi iniciada pelos países do Cone Sul mas se generalizou no final do século XX com a década perdida e as reformas de mercado. Finalmente, cerca de dois terços dos países apresentaram melhores indicadores de distribuição na primeira década do século XXI, ou talvez um pouco mais cedo. A longo prazo, pode-se dizer que a desigualdade na distribuição da renda na América Latina, além de ser estruturalmente alta, algo que é amplamente reconhecido, talvez seja pior hoje do que quando se iniciou o processo de rápido crescimento econômico na segunda metade do século XIX. De fato, e apesar dos melhores

resultados do começo do século XXI, o nível médio da desigualdade na região continua pior que o de 1980.

A desigualdade também é evidente na forma como se difundiu o desenvolvimento em termos geográficos. Mesmo durante as décadas de baixo crescimento posteriores à Independência houve progresso em alguns países, tais como os do Cone Sul e talvez Costa Rica, bem como em certas regiões dentro de alguns países, como o norte do México e Antioquia, na Colômbia. Um crescimento extensivo foi também observado nas duas economias que continuaram a depender da horrível instituição escravista – em parte porque não houve ali uma ruptura colonial de fato (Brasil e Cuba). Durante a segunda das etapas mencionadas, estas tendências divergentes se aprofundaram, pelo menos até a Primeira Guerra Mundial. Naquela época, os países do Cone Sul e, em menor medida, Cuba, tinham conseguido ampliar sua dianteira em relação aos demais. A partir de então, iniciou-se um processo de convergência regional, fruto tanto do sucesso tardio dos outros países como do atraso dos líderes, embora tenha havido nações (Bolívia e Nicarágua são os casos mais destacados) que ficaram para trás. O processo de convergência regional foi interrompido durante a década perdida dos anos 1980, o que tem sido reforçado em décadas mais recentes.

Em síntese, pode-se dizer que o panorama da equidade tem sido sombrio, uma vez que aumentaram as diferenças em relação aos países desenvolvidos ao mesmo tempo que se mantiveram altas – e talvez crescentes – as desigualdades internas. Somente entre países latino-americanos notou-se certa diminuição da desigualdade no longo prazo.

Instabilidade macroeconômica, desenvolvimento institucional e modelos de desenvolvimento

O fato dos países líderes na região tenham começado a crescer mais lentamente após a Primeira Guerra Mundial demonstra a variabilidade do desenvolvimento latino-americano. Como parte desse padrão, os países latino-americanos viveram prolongadas fases de rápido crescimento, que reduziram a distância com relação às rendas dos países industrializados. Porém, esses surtos de crescimento têm dado lugar a períodos igualmente longos em que a defasagem diante dos países industrializados cresce novamente. Esse processo tem sido descrito como de convergência limitada – isto é, a alteração de regimes de convergência e divergência. Cuba é talvez o primeiro e mais destacado caso: depois de ter sido um dos grandes sucessos exportadores do século XIX e começo do XX, esse país sofreu uma virtual estagnação de sua renda *per capita* desde meados da segunda década do século XX. A

história do Cone Sul é similar, com um grande avanço até a Primeira Guerra Mundial e retrocesso relativo posteriormente. Esse foi particularmente o caso da Argentina, uma das histórias de grande sucesso de desenvolvimento durante a primeira globalização. Um caso semelhante foi a Venezuela, que foi o destaque latino-americano entre as décadas de 1920 e 1960 graças à exportação de petróleo e sua capacidade de utilizar parcialmente seus benefícios para o desenvolvimento, embora esse período tenha sido seguido por outro de relativo retrocesso. Brasil e México, as grandes estrelas da industrialização dirigida pelo Estado, trilharam esse caminho pouco depois, entrando em seguida em uma fase de baixo crescimento a partir da década de 1980. A ausência de "milagres" mas também de grandes crises é o curioso segredo da Colômbia, que parece ter descoberto a chave para um crescimento moderado, mas sustentado. Esse padrão também pode ser discernido, ainda que de forma menos marcante, na Costa Rica e no Panamá, que são dois dos três países pequenos mais bem-sucedidos no longo prazo (ao lado do Uruguai, que tem vivido flutuações mais acentuadas em seu processo de desenvolvimento).

Como se percebe pelas considerações anteriores, as histórias do desenvolvimento e da desigualdade não têm seguido um caminho paralelo. Nas nações do Cone Sul, por exemplo, os melhores resultados na distribuição da renda ocorreram durante a fase em que sofreram um atraso relativo no desenvolvimento econômico. Em determinadas situações, os períodos de retrocesso produziram efeitos distributivos negativos, como ocorreu na década perdida. Em certos casos, períodos de grande crescimento foram associados com deterioração distributiva (a primeira globalização na maior parte dos países e o "milagre" brasileiro, por exemplo), mas em outros casos ainda o crescimento e a equidade coincidiram (como no auge econômico de 2004-2008 e talvez em anos recentes também).

As flutuações mais frequentes e generalizadas têm sido relacionadas à vulnerabilidade externa das economias latino-americanas e à volatilidade do crescimento econômico resultante dela. O fator dominante ao longo dos dois séculos que analisamos foi a dependência de produtos primários, sujeitos a uma acentuada volatilidade dos preços, especialmente entre a Primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão, e desde o início ou meados dos anos 1970. A isso se agrega a volatilidade ainda mais pronunciada resultante do acesso irregular e pró-cíclico ao financiamento externo, que esteve na origem de alguns dos ciclos mais extremos, como na expansão da segunda metade dos anos 1920, sucedida pela profunda queda na produção e suspensão virtualmente generalizada da dívida externa dos anos 1930. A expansão da segunda metade da década de 1970, que desembocou na

década perdida dos anos 1980, é outro exemplo. Essa última crise foi a mais severa enfrentada pela América Latina como região, não apenas pela intensidade e duração de alguns choques nos mercados internacionais (a elevação das taxas de juros e a queda dos preços de produtos primários perduraram por mais de duas décadas), mas também porque a região teve de enfrentar um verdadeiro cartel de credores respaldados pelos principais países industrializados e organismos financeiros internacionais. Como resultado, esta foi a primeira vez em que não se empregou o principal mecanismo utilizado no passado para administrar as crises financeiras: a suspensão do serviço da dívida.

A instabilidade institucional tem sido acompanhada por grandes mudanças nas políticas e modelos de desenvolvimento. A instabilidade institucional foi um dos fenômenos mais graves nas décadas posteriores à Independência, tendo sido superada mais adiante no século XIX em alguns países, ainda que apelando com excessiva frequência a regimes autoritários. Revoluções ou grandes conflitos sociais foram uma característica central de todos os países que tiveram um lento crescimento durante a industrialização dirigida pelo Estado, fenômeno que se espalhou pela região centro-americana (com exceção da Costa Rica e do Panamá) nos anos 1970 e 1980. Como já haviam indicado os eventos do final do século XIX, bem como os do século XX, o recurso a regimes autoritários foi frequente ao longo da história da região. Assim, o triunfo do liberalismo econômico, muito mais gradual e lento que as expectativas geradas com a Independência, certamente não coincidiu com o triunfo do liberalismo político, exceto (e com limitações) em um pequeno grupo de países. Foi apenas recentemente, a partir dos anos 1980, que a região viveu pela primeira vez na sua história a inédita coincidência de liberalismo econômico e liberalismo político.

As grandes mudanças dos modelos de desenvolvimento tem sido talvez o tema que tem recebido mais atenção na história econômica tradicional sobre a América Latina. Nós utilizamos tipologias tradicionais, mas com variações significativas. Como vimos, em várias das principais economias o desenvolvimento de um setor exportador dinâmico na etapa primária-exportadora não foi concebido como antagonístico à industrialização moderna promovida por meio de tarifas elevadas. De fato, a América Latina tinha então, ao lado dos Estados Unidos e Austrália, as tarifas mais elevadas do mundo. Embora a origem tenha sido essencialmente fiscal, muitos países da região não puderam resistir à tentação de usar as tarifas como uma forma de proteção. De qualquer forma, a mudança estrutural produzida durante esta etapa do desenvolvimento foi muito moderada e deixou a América Latina com um imenso atraso educacional e níveis muito baixos de industrialização, participando

somente de forma marginal e tardia no que foi chamado de segunda revolução industrial, depois de ter ficado à margem da primeira.

Durante a etapa de industrialização dirigida pelo Estado, a América Latina aproximou-se mais do modelo de economia mista europeu e, por isso, foi menos estatista do que o restante do mundo em desenvolvimento, um fato frequentemente ignorado. Além disso, observamos que em vários países mé-dios e, sobretudo, pequenos, o processo de industrialização desenvolveu-se sobre aquilo que continuou sendo, fundamentalmente, um modelo primário-exportador. Mesmo nos países maiores, os setores primário-exportadores continuaram tendo um papel importante, com o que os interesses industriais nunca alcançaram a hegemonia que tiveram nos processos de desenvolvimento tardio europeus ou mais recentemente na Ásia Oriental. Por último, na fase recente, além de alguns passos na abertura ao comércio e aos capitais externos que foram dados por virtualmente todos os países, a forma como se deu a liberalização econômica variou bastante de país para país. Esse é o motivo por que preferimos falar de “reformas de mercado” com ampla variedade regional, antes que de um modelo “neoliberal” homogêneo.

Muitas das considerações anteriores deixam claro que a “lenda negra” da fase de industrialização dirigida pelo Estado propagada pela economia ortodoxa baseia-se mais em percepções ideológicas do que na observação dos resultados econômicos e sociais do modelo. Esta não somente foi a etapa de crescimento mais rápido e estável por um período prolongado, mas também uma fase de significativa redução da pobreza e avanço em matéria de desenvolvimento humano. Também argumentamos que a crise da dívida da década de 1980 não foi gerada pelos problemas do modelo de desenvolvimento, mas pelos ciclos de expansão e crise do financiamento externo vividos pela economia latino-americana nos anos 1970 e 1980. O fato de que as economias do Cone Sul, que primeiro iniciaram o ciclo de liberalização econômica, tenham sido as mais afetadas, é talvez a melhor demonstração disso. No entanto, tampouco se pode criar um mito em torno dos sucessos do modelo de industrialização dirigida pelo Estado ou ter a ilusão de que a região poderia retornar a uma era passada que teve suas origens na resposta ao colapso da primeira globalização, o que seria anacrônico em meio à segunda globalização vivida hoje.

A principal deficiência do modelo foi sua incapacidade de criar uma base tecnológica sólida. Essa incapacidade tem raízes profundas, que remontam ao atraso industrial ocorrido durante a primeira globalização, aos atrasos educacionais acumulados e aos atrasos, ainda maiores, na construção de uma base científica e tecnológica própria. A isso deve-se adicionar, desde meados da década de 1970, a reversão do processo de industrialização em uma etapa

ainda prematura de desenvolvimento, que refletiu a interrupção e mesmo a reversão da tendência de crescimento dos níveis de produtividade na maioria das economias latino-americanas, apesar do desempenho positivo de setores específicos durante as reformas de mercado. Em nossa interpretação, o fim prematuro dos processos de convergência dos países líderes da região tem sua origem fundamental nesses fenômenos de caráter estrutural. Deve-se dizer ainda que, nos países do Cone Sul, o grande contraste entre a orientação para o mercado interno e a debilidade do desenvolvimento exportador foi fatal durante a industrialização dirigida pelo Estado, enquanto no outro caso de convergência incompleta, Cuba, o problema foi possivelmente o oposto, ou seja, a excessiva orientação exportadora.

O “viés antiexportador” foi um problema que afetou muitas das economias maiores durante a industrialização dirigida pelo Estado, mas um problema que foi reconhecido e deu lugar, desde meados da década de 1960, a um “modelo misto” que combinava proteção com diversificação das exportações e integração regional. O melhor desempenho exportador é, por outro lado, o grande sucesso da fase de reformas econômicas, mas seus benefícios em termos de desenvolvimento geral continuam sem materializar-se plenamente.

Caberia observar ainda que, apesar de validade parcial do conceito de “viés antiexportador”, não encontramos bases sólidas para afirmar que a fase da industrialização dirigida pelo Estado causou um “viés antiagricultura” ou indisciplina macroeconômica generalizada. O crescimento da agricultura foi na verdade maior para o conjunto da região durante essa fase do desenvolvimento do que posteriormente sob as reformas de mercado, mas essa comparação simplifica experiências muito diversas em ambos os períodos. A respeito da indisciplina macroeconômica, mostramos que a propensão à inflação era uma característica quase exclusiva do Cone Sul e do Brasil até meados dos anos 1970 e que a indisciplina fiscal apenas se generalizou na fase de abundância de financiamento externo da segunda metade da década. Por isso, a espiral inflacionária foi mais efeito do que causa da crise da dívida da década de 1980. Os resultados positivos em ambas as áreas são, naturalmente, uma consequência da gestão macroeconômica bem-sucedida, que foi benéfica para o Brasil e o Cone Sul mas que, na verdade, constituiu um retorno ao que era típico até a década de 1960 para os outros países.

Os desafios à luz da história

Das considerações históricas anteriores derivam-se pelo menos quatro conclusões importantes para o futuro. A primeira refere-se às conquistas na gestão macroeconômica. O que foi alcançado em termos de inflação e

sustentabilidade fiscal deve ser consolidado. Mas também é evidente que há o enorme desafio de administrar a histórica vulnerabilidade externa das economias latino-americanas. A resposta à crise global de 2008-2009 foi positiva em muitos sentidos (na América Latina não houve crise financeira nem descontrolado inflacionário), mas não se conseguiu evitar uma grande contração do PIB regional, embora esse resultado tenha sido, felizmente, revertido rapidamente, com a região (e especialmente a América do Sul) registrando um crescimento positivo em 2010 e 2011. Além do mais, a expansão que precedeu a crise, assim como o retorno dos capitais e dos preços elevados dos produtos primários desde meados de 2009, mostraram que ainda há muito o que aprender sobre como lidar com momentos de *boom* e, em particular, sobre como evitar a tendência à revalorização das moedas (especialmente ilógica em economias com vocação exportadora), o aumento do gasto público quando os recursos são abundantes, e mais ainda, o rápido crescimento do crédito e do gasto privado durante esses períodos.

A segunda lição refere-se ao crescimento econômico, que tem sido frustrante na maioria dos países latino-americanos durante o período das reformas de mercado. A história indica que o objetivo de alcançar altas taxas de crescimento não pode ser alcançado somente com uma situação macroeconômica saudável, nem com a simples especialização derivada de vantagens comparativas estáticas. Também são necessárias políticas produtivas ativas, um tema que foi explicitamente excluído da agenda dos governos durante a fase de reformas de mercado. E há ainda uma necessidade ainda maior de políticas tecnológicas ativas, que foram também seriamente negligenciadas durante a fase de industrialização dirigida pelo Estado. Esse esforço deve ser complementado com a consolidação de avanços na área educacional e a reversão de suas carências, especialmente em relação à qualidade e à sua articulação com as necessidades de transformação do sistema produtivo.

A terceira conclusão refere-se ao desenvolvimento institucional, e em especial com uma de suas dimensões, objeto de longas polémicas históricas: a relação entre Estado e mercado. Uma faceta dessa questão é o rentismo, que se manifesta com a dependência sobre a renda gerada pelos recursos naturais ou uma relação privilegiada com o Estado. A educação e o desenvolvimento tecnológico, dois fatos destacados no parágrafo anterior, são a forma mais adequada de superar essa característica das instituições latino-americanas. Neste sentido, a experiência internacional ensina que uma combinação adequada entre Estado e mercado é essencial, mas também que não existe um modelo único para essa relação.

Contrariamente ao que muitos têm argumentado nas últimas décadas, talvez as maiores deficiências nessa área sejam relacionadas ao desenvolvimento

das capacidades do Estado, um processo que tem antecedentes nas épocas iniciais da construção das repúblicas latino-americanas. Os melhores resultados nesse campo foram obtidos durante a fase de industrialização dirigida pelo Estado, embora esse mesmo Estado tenha sido muitas vezes vítima de suas próprias ineficiências e de sua fragilidade frente à influência dos diversos grupos de interesse. É evidente que nesta área a América Latina acumulou um atraso não apenas com relação aos países desenvolvidos, mas também com os asiáticos, onde a tradição do desenvolvimento estatal tem raízes históricas muito mais profundas. Não obstante, a história mostra que continuar o progresso é perfeitamente viável. Nas áreas em que as políticas foram priorizadas, houve avanços importantes, como nos sistemas de provisão de serviços sociais e de promoção do desenvolvimento produtivo, durante a etapa de industrialização dirigida pelo Estado; os Ministérios da Fazenda e os sistemas de assistência social, durante a fase das reformas; e os bancos centrais durante ambas as fases. Educação e desenvolvimento tecnológico deveriam estar, portanto, no centro dos esforços de reforma do Estado no futuro.

A última e mais importante conclusão está relacionada com a enorme dívida social acumulada pela América Latina ao longo da história. A herança colonial de alta desigualdade econômica e social analisada pelos clássicos da historiografia econômica latino-americana tem se reproduzido, e em alguns casos se ampliado em períodos posteriores da história da região, o que tem adicionado novas dimensões a essa desigualdade. Durante as últimas décadas os retrocessos nesta área foram mais frequentes. Em termos de redução da pobreza perdeu-se um quarto de século antes que se retomasse uma direção positiva entre 2002-2008. O contraste entre esses resultados e os avanços no desenvolvimento humano indica que as conquistas na política social são insuficientes para promover avanços em termos de equidade se o sistema econômico produz e reproduz altos níveis de desigualdade na distribuição da renda.

Aqui se encontra, sem dúvida, a principal dívida histórica da América Latina. O retorno ao debate da agenda de equidade e o novo discurso sobre "coesão social", assim como as tendências positivas observadas nesse campo na primeira década do século XXI, são sinais promissores. O futuro dirá se tais tendências darão lugar ou não aos primeiros passos para se corrigir a maior aberração histórica do desenvolvimento latino-americano. Como a história tem nos ensinado, porém, os avanços somente serão duradouros se articulados com as necessárias transformações educacionais, tecnológicas e produtivas, que tornem possível uma inserção mais dinâmica da América Latina na economia mundial, lado a lado com o aprofundamento da sua integração econômica e social.

APÊNDICE ESTATÍSTICO

As séries de PIB e PIB per capita por países

Para a construção destas séries procedeu-se da seguinte forma.

Em primeiro lugar foram tomados os dados extraídos da página web de Angus Maddison (<http://www.eggdc.net/maddison/>, última consulta em 30 de julho de 2010) sobre população, PIB e PIB per capita do ano de 1990, estes dois últimos expressados em dólares de paridade de poder de compra (dólares internacionais Geary-Khamis) desse mesmo ano, 1990. Dessa forma, obtemos um ponto de comparação internacional das variáveis nesse ano.

- 1950-2008. A partir desse ponto de referência de 1990, os valores para o período 1950-2008 foram estimados a partir das variações do produto e do produto *per capita* proporcionadas pela CEPAL (2009) *América Latina y el Caribe. Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*, CEPAL, Santiago de Chile (<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/37041/LCG2415e.pdf>).
- Antes de 1950. Para os anos anteriores a 1950 as séries foram construídas utilizando-se as taxas de crescimento proporcionadas no já citado trabalho de Maddison. No entanto, em alguns casos usamos séries alternativas quando julgamos que eram melhores que as de Maddison. Os casos cor-
rigidos são os seguintes:

Para o presente trabalho foram estimadas séries do PIB e do PIB *per capita* para os países da América Latina tentando completar, de acordo com a informação disponível, a maior quantidade de anos do período 1820-2008.

Argentina

- 1900-1949. Maddison
- 1875-1899. PIB: Cortés Conde, R. e Harriague, M. (1996): "Estimaciones del producto interno da Argentina", Documento de Trabajo. Departamento de Economía, Universidad de San Andrés. População: Vázquez Presedo (1988): *Estadísticas Históricas*, Academia Nacional de Economía, Buenos Aires.

Brasil

- 1912-1949. Maddison.
- 1850-1911. Goldsmith R. (1986): Brasil 1850-1984: desenvolvimentos financeiros sob um século de inflação. São Paulo. Harper & Row do Brasil

Chile

- 820-1949. Pontificia Universidad Católica de Chile <http://www.economia.puc.cl/cliolab/produccion>.

Colômbia

- 1905-1949. Ocampo
- Anos específicos entre 1820-1904 existe informação disponível do Proyecto GRECO (1999): "El crecimiento económico colombiano em el siglo XX: aspectos globales", Banco da República de Colômbia e Kalmanovitz e López (2009), "Las cuentas nacionales de Colombia em el siglo XIX", Universidad de Bogotá Tadeo Lozano.

Cuba

- 1929-1949. Maddison.
- 1830-1928. Santamaria, A (2009): Las cuentas nacionales de Cuba, 1690-2009, Instituto de Historia, CSIC.

Venezuela

- 1900-1949. Maddison.
- 1830-1899. Baptista (1977), Bases Cuantitativas da Economía Venezolana, 1830-1995.

Estimação do PIB e PIB *per capita* total da América Latina para antes de 1950

Dado que não é possível contar com informação para todos os países da América Latina antes de 1950, foi necessário realizar alguns supostos para estimar o PIB total e o PIB *per capita* dos anos utilizados como referências: 1820, 1870, 1913, 1929 e 1940.

Em primeiro lugar, utilizou-se a informação da população total de países de Maddison.

Com essa informação, calculou-se a população total dos Grupos 1, 2 e 3 de acordo com o Quadro 1.2. em cada um desses anos base.

O PIB *per capita* de cada um desses três grupos de países, obtido a partir dos países para os quais existe informação, foi aplicado à população total de cada grupo, e obteve-se um PIB total do grupo.

Finalmente, a soma do PIB de todos os grupos foi dividida entre a população total para obter o PIB *per capita* da América Latina.

Volatilidade do PIB da América Latina, do PIB de seu mundo relevante e de seus termos de troca

A Tabela AE.3 apoia-se na Tabela AE.1, em relação ao PIB da América Latina, e em Maddison, para os demais países.

Para a construção dos mundos relevantes de cada país latino-americano procedeu-se da seguinte forma:

Para o período 1962-2008 utilizaram-se dados de Feenstra *et al.* (2005) e COMTRADE, calculando-se aqueles parceiros comerciais com os quais o país tinha fluxos comerciais maiores do que 5% de suas exportações. Esses fluxos definem uma estrutura de pesos relativos que foi aplicada às taxas de crescimento dos sócios comerciais durante esses anos. Para o período anterior a 1962, e dado que Mitchell (1993) só tem dados para os principais sócios, foram utilizadas as ponderações dos sócios comerciais extraídas do trabalho em curso de Antonio Tena, "Nuevas Interpretaciones sobre la Integración Económica de las Periferias Europeas y Latino Americanas entre 1850-1950", generosamente cedidas pelo autor.

As estimativas dos termos de troca foram construídas com base nas estimativas de Williamson (no prelo) para o período anterior a 1940. Para o período seguinte foram utilizados dados da CEPAL (1977) e para os anos posteriores a 1982, as séries estatísticas da CEPAL. Em alguns casos, a informação foi completada com dados de OXLAD, que proporciona como termos de troca para os países latino-americanos a inversa do Índice Net Barter de Termos de Troca dos Estados Unidos.

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990)

PAIS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLÔMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMÁ	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
1870	2,673		6,936	2,554	1,740		1,418					5,906				2,193		738	942	29,103
1871			7,063	2,561	1,778											2,328		761	966	
1872			7,417	2,754	1,817											2,388		945	991	
1873			7,321	2,937	1,857											2,398		965	1,017	
1874			7,578	2,816	1,898											2,274		884	1,043	
1875	3,583		7,852	3,049	1,940											2,130		765	1,078	
1876	3,660		7,691	3,017	1,983											2,112		854	1,115	
1877	4,035		7,627	2,921	2,026											2,123		888	1,154	
1878	3,839		8,141	3,098	2,071											2,134		969	1,193	
1879	4,005		8,367	3,569	2,116											1,672		865	1,234	
1890	3,925		8,141	4,011	2,163											1,542		953	1,312	
1881	3,988		8,351	4,152	2,210		1,484									1,553		919	1,394	
1882	5,023		8,705	4,498	2,259											1,566		1,030	1,482	
1883	5,629		8,624	4,525	2,309											1,658		1,235	1,575	
1884	6,030		9,396	4,565	2,360											1,739		1,245	1,674	
1885	7,068		8,882	4,429	2,411											1,750		1,430	1,718	
1886	7,098		9,075	4,617	2,464											1,718		1,511	1,762	
1887	7,580		8,930	4,940	2,494											1,730		1,365	1,808	
1888	8,796		8,753	4,744	2,524											1,777		1,703	1,855	
1889	9,650		8,994	4,867	2,554											1,814		1,573	1,904	
1890	8,852		10,056	5,220	2,585							11,272				1,824		1,454	1,922	
1891	8,379		10,909	5,646	2,616											1,837		1,596	1,941	
1892	10,004		9,702	5,533	2,647											1,799		1,646	1,961	
1893	10,601		8,463	5,808	2,679											1,802		1,799	1,980	
1894	12,217		8,656	5,713	2,711											1,760		2,019	1,999	
1895	13,548		10,523	6,113	2,744		2,198					13,626				1,775		2,007	2,011	
1896	14,983		9,750	6,148	2,777											1,904		2,127	2,022	
1897	12,158		9,847	6,012	2,810											2,081		2,065	2,034	
1898	13,183		10,330	6,740	2,844											2,216		1,918	2,045	
1899	15,507		10,378	6,799	2,878											2,339		1,984	2,057	
1900	13,682		10,249	6,609	2,912							17,664				2,463		2,003	2,079	
1901	14,851		11,456	6,774	2,947							19,167				2,643		2,050	2,031	
1902	14,543		12,260	7,070	2,983							17,812				2,788		2,399	2,194	
1903	16,634		12,341	6,673	3,019		3,053	677				19,807				2,977		2,480	2,356	
1904	18,417		12,373	7,219	3,055		3,574	708				20,152				3,077		2,545	2,285	
1905	20,846		12,646	7,212	3,091		4,156	799				22,247				3,303		2,288	2,242	

Continua

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

PAÍS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	CUBA	ECUADOR	EL SALVADOR
1906	21.892		13.226	7.776	3.179	3.715	773		
1907	22.353		15.060	8.187	3.389	3.362	808		
1908	24.536		13.564	9.056	3.578	3.812	853		
1909	25.766		14.996	9.102	3.767	4.262	901		
1910	27.641		16.090	10.131	3.981	4.024	951		
1911	28.133		16.154	9.857	4.178	4.015	1.004		
1912	30.439		17.860	10.248	4.383	4.394	1.060		
1913	30.747		18.149	10.436	4.574	5.215	1.121		
1914	27.549		17.753	8.819	4.748	4.853	1.170		
1915	27.703		18.549	8.535	4.968	5.594	1.223		
1916	26.903		19.090	10.463	5.223	6.636	1.267		
1917	24.720		20.410	10.688	5.438	4.924	1.311		
1918	29.271		19.995	10.824	5.740	4.474	1.358		
1919	30.347		22.634	9.286	6.217	4.906	1.419		
1920	32.561		24.866	10.490	6.642	735	5.956	1.483	1.279
1921	33.391		25.385	9.092	7.024	720	5.665	1.536	1.283
1922	36.035		27.134	9.425	7.500	784	5.718	1.590	1.359
1923	40.032		28.692	11.352	7.978	724	7.438	1.646	1.417
1924	43.137		28.673	12.208	8.431	829	7.059	1.704	1.515
1925	42.853		28.788	12.739	8.886	826	6.274	1.764	1.411
1926	45.013		29.404	11.678	9.735	913	5.718	1.821	1.668
1927	48.211		31.539	11.466	10.612	829	6.150	1.916	1.466
1928	51.224		35.172	14.046	11.391	872	6.618	2.023	1.719
1929	53.560		35.250	14.780	11.801	835	6.274	2.135	1.722
1930	51.347		33.151	12.414	11.699	876	5.910	2.216	1.765
1931	47.780		32.410	9.780	11.513	865	4.965	2.230	1.582
1932	46.212		33.539	8.264	12.276	796	3.984	2.244	1.419
1933	48.364		36.153	10.183	12.966	948	4.310	2.294	1.611
1934	52.208		39.178	12.293	13.782	836	5.062	2.344	1.664
1935	54.514		40.250	13.001	14.119	905	5.922	2.404	1.832
1936	54.883		44.114	13.640	14.866	966	6.903	2.486	1.791
1937	58.880		49.557	15.508	15.097	1.126	7.932	2.566	1.961
1938	59.126		47.461	15.687	16.080	1.193	6.151	2.657	1.822
1939	61.370		47.932	16.016	17.066	1.228	6.492	2.747	1.955
1940	62.385		48.408	16.658	17.436	1.178	5.643	2.928	2.124
1941	65.582		51.799	16.469	17.728	1.319	7.581	2.943	2.078

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

PAÍS	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	NICARÁGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
			22.000				3.567		2.522	2.078	
			23.281				3.790		2.792	2.064	
			23.256				3.862		3.060	2.191	
			23.946				3.927		3.039	2.253	
			24.144				3.995		3.345	2.311	
			24.316				4.081		3.245	2.454	
			24.464				4.224		3.960	2.522	
			24.636				4.365		3.845	2.892	
			24.801				4.339		3.203	2.511	
			24.968				4.713		3.038	2.571	
			25.135				5.201		3.141	2.409	
			25.304				5.393		3.465	2.792	
			25.474				5.425		3.672	2.757	
			25.645				5.606		4.149	2.557	
			25.817				5.662		3.613	3.050	
			25.990				5.896		3.906	3.153	
			26.606				6.404		4.353	3.218	
			27.518				6.845		4.583	3.688	
			27.075				7.490		5.022	4.243	
			28.750				7.688		4.825	5.446	
			30.475				8.469		5.263	6.542	
			28.144				8.618		6.026	7.289	
			29.317				9.174		6.345	8.107	
			28.183				10.133		6.399	9.131	
			26.410				8.972		7.271	9.232	
			27.296				8.246		6.014	7.411	
			29.207				7.930		5.583	7.051	
			25.843				8.822		4.883	7.662	
			27.592				10.016		5.814	8.121	
			29.637				10.955		6.156	8.651	
			32.002				11.481		6.448	9.439	
			33.062				11.637		6.564	10.755	
			33.603				11.820		7.082	11.549	
			35.402				11.884		7.083	12.166	
			35.895				12.114		7.099	11.614	
			38.926				12.126		7.221	11.346	

Continua

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

PAÍS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLÔMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
1942	66,351		49,860	17,234	17,764	1,182	6,358	3,067	2,258	6,440	1,273	41,585	1,219		1,871	11,848		6,621	9,854	
1943	65,828		56,926	17,726	17,837	1,180	7,048	3,455	2,448	4,293	1,275	43,137	1,337		1,910	12,035		6,679	10,684	
1944	73,300		58,941	18,060	19,043	1,069	8,050	3,501	2,322	4,162	1,305	46,660	1,324		1,951	13,068		7,513	13,089	
1945	70,932	4,962	60,519	19,621	19,936	1,218	8,961	3,515	2,226	4,226	1,607	48,114	1,330	1,546	1,883	13,552		7,729	15,802	
1946	77,266	5,051	66,903	21,301	21,852	1,346	9,762	3,934	2,261	5,006	1,729	51,292	1,445	1,571	2,067	14,074		8,490	18,833	
1947	85,844	5,139	69,268	19,002	22,701	1,602	11,178	4,370	2,844	5,076	1,841	53,041	1,449	1,637	1,797	14,470		9,082	22,373	
1948	90,610	5,250	74,576	22,163	23,346	1,693	9,930	4,968	3,624	5,248	1,880	55,233	1,575	1,540	1,817	14,948		9,390	24,798	
1949	89,380	5,360	79,364	21,695	25,384	1,762	10,791	5,058	3,291	5,741	1,906	58,264	1,546	1,575	2,123	16,076		9,725	26,073	
1950	90,487	5,470	84,172	22,753	25,664	1,834	12,111	5,497	3,387	6,191	1,967	64,028	1,802	1,583	2,088	17,340		2,523	10,090	26,494
1951	94,004	5,856	89,402	23,737	26,464	1,883	13,114	5,609	3,588	6,278	2,055	68,980	1,925	1,569	2,105	18,760		2,823	10,911	29,586
1952	89,273	6,033	96,347	25,092	28,133	2,111	13,563	6,258	3,817	6,408	2,100	71,723	2,251	1,653	2,110	19,920		3,050	10,861	31,740
1953	94,004	5,462	99,418	26,401	29,844	2,432	11,916	6,475	3,918	6,645	2,227	71,920	2,305	1,754	2,210	20,994		3,011	11,526	33,703
1954	97,885	5,576	110,471	26,512	31,908	2,453	12,521	7,089	4,041	6,767	2,086	79,109	2,520	1,816	2,274	22,348		3,185	12,184	36,949
1955	104,799	5,871	118,464	26,477	33,155	2,736	13,090	7,416	4,215	6,934	2,210	85,632	2,689	1,921	2,444	23,413		3,384	12,348	40,229
1956	107,710	5,522	120,254	26,625	34,500	2,858	14,290	7,663	4,469	7,565	2,311	91,700	2,687	2,022	2,503	24,419		3,719	12,563	44,478
1957	113,290	5,340	130,058	29,420	35,269	2,984	16,349	7,951	4,720	7,992	2,406	98,646	2,924	2,233	2,648	26,068		3,955	12,690	49,643
1958	120,204	5,467	139,968	30,545	36,136	3,242	16,349	8,169	4,769	8,366	2,541	103,893	2,924	2,233	2,648	26,068		3,955	12,690	50,303
1959	112,441	5,449	147,359	30,382	38,747	3,361	14,593	8,559	4,983	8,778	2,601	107,000	2,968	2,395	2,810	26,871		4,192	11,891	54,260
1960	121,286	5,683	161,610	32,385	40,401	3,654	14,752	9,034	5,185	8,992	2,661	115,685	3,008	2,539	2,787	30,142		4,241	12,322	56,421
1961	129,908	5,802	178,592	33,934	42,457	3,722	14,963	9,497	5,368	9,379	2,735	121,388	3,234	2,814	2,979	32,368		4,146	12,672	59,277
1962	127,846	6,126	186,745	35,542	44,755	3,925	15,188	9,964	6,010	9,710	2,873	127,059	3,586	3,046	3,078	35,072		4,851	12,380	64,638
1963	124,813	6,542	189,264	37,790	46,226	4,195	15,412	10,174	6,269	10,637	2,966	137,210	3,976	3,306	3,207	36,370		5,168	12,444	69,066
1964	137,670	6,801	196,782	38,631	49,077	4,349	15,650	10,927	6,853	11,130	3,145	153,254	4,441	3,453	3,342	38,770		5,513	12,697	75,790
1965	150,285	7,135	202,287	38,944	50,843	4,705	15,888	11,285	7,221	11,615	3,469	163,192	4,864	3,769	3,532	40,683		4,828	12,849	80,236
1966	151,255	7,647	210,019	43,286	53,506	5,033	16,759	11,561	7,738	12,255	3,676	174,503	5,024	4,055	3,585	44,192		5,474	13,280	82,112
1967	155,258	8,130	220,140	44,692	55,718	5,318	18,717	12,355	8,158	12,758	3,844	185,445	5,374	4,402	3,901	45,771		5,659	12,735	85,420
1968	161,929	8,823	244,741	46,292	59,024	5,768	17,628	12,853	8,423	13,877	4,123	200,532	5,446	4,709	4,037	45,933		5,671	12,938	89,862
1969	175,757	9,218	269,060	48,014	62,626	6,085	17,411	13,152	8,716	14,535	4,137	213,213	5,786	5,106	4,215	47,662		6,291	13,723	93,609
1970	185,218	9,700	275,667	49,001	66,514	6,541	16,759	14,002	8,976	15,365	4,139	227,970	5,865	5,461	4,434	50,453		6,958	14,389	100,766
1971	192,186	10,192	306,936	53,390	70,478	6,985	18,064	14,879	9,322	16,222	4,304	237,480	6,058	5,986	4,687	52,562		7,714	14,387	103,860
1972	196,178	11,004	343,582	52,742	73,883	7,556	18,935	17,024	9,892	17,412	4,552	257,637	6,193	6,262	5,001	54,071		8,516	14,163	107,244
1973	203,525	11,635	391,577	49,807	80,985	8,139	20,676	21,336	10,373	18,593	4,911	279,302	6,590	6,601	5,376	56,978		9,615	14,215	113,952
1974	214,527	11,977	423,507	50,292	85,638	8,590	21,764	22,711	10,927	19,778	4,850	296,369	7,526	6,761	5,883	62,247		10,192	14,662	120,862
1975	213,254	12,853	445,391	43,799	87,628	8,770	22,852	23,979	11,246	20,164	4,954	312,999	7,514	6,869	6,253	64,364		10,721	15,521	128,195
1976	213,229	13,446	491,071	45,340	91,771	9,254	23,505	26,191	11,814	21,654	5,474	326,266	7,906	6,981	6,706	65,626		11,442	16,140	139,439
1977	226,846	14,114	515,304	49,810	95,588	10,078	24,594	27,902	12,615	23,345	6,042	337,499	8,567	7,059	7,439	65,882		12,012	16,329	148,812

Continua

TABELA A.1. PIB da América Latina (milhões de dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

PAIS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLÔMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
1978	219.536	14.404	540.912	53.903	103.684	10.710	26.117	29.741	13.286	24.511	6.647	365.342	7.896	7.751	8.284	66.077	12.269	17.188	151.995	1.680.253
1979	234.941	14.423	577.476	58.367	109.261	11.239	26.770	31.318	12.731	25.666	6.957	399.788	5.805	8.099	9.225	69.914	12.825	18.249	154.024	1.786.080
1980	238.357	14.225	636.265	63.005	113.727	11.323	26.117	32.855	11.232	26.628	7.003	431.984	6.073	9.331	10.280	73.050	13.847	19.344	150.962	1.895.607
1981	225.435	14.357	605.203	66.919	116.316	11.067	28.293	34.150	10.058	26.805	7.181	469.880	6.398	10.190	11.176	76.276	14.440	19.711	150.506	1.908.363
1982	218.314	13.731	614.290	57.826	117.419	10.261	28.946	34.556	9.424	25.854	7.081	466.929	6.346	10.735	11.066	76.437	14.685	17.860	151.533	1.893.294
1983	227.291	13.118	595.282	56.205	119.268	10.555	29.777	33.581	9.568	25.194	7.015	447.336	6.639	10.253	10.734	66.791	15.365	16.814	143.021	1.844.808
1984	231.835	13.039	628.482	59.514	123.264	11.402	30.843	34.992	9.697	25.313	7.320	463.485	6.535	10.531	11.064	70.007	15.557	16.631	141.065	1.910.597
1985	215.722	12.914	677.825	60.685	127.094	11.484	31.403	36.512	9.756	25.164	7.627	475.505	6.268	11.051	11.503	71.593	15.227	16.873	141.358	1.965.568
1986	231.120	12.592	728.592	64.081	134.496	12.120	31.433	37.643	9.775	25.199	7.682	457.655	6.204	11.446	11.504	76.209	15.763	18.371	150.560	2.044.446
1987	237.107	12.919	754.280	68.307	141.717	12.697	30.678	35.391	10.021	26.092	8.145	466.148	6.191	11.239	12.002	84.830	17.358	19.823	155.953	2.110.874
1988	232.617	13.302	753.822	73.301	147.476	13.133	31.815	39.113	10.209	27.108	8.521	471.954	5.394	9.795	12.765	77.750	17.733	19.827	165.032	2.130.605
1989	216.481	13.806	778.281	81.041	152.511	13.877	32.031	39.214	10.307	28.177	8.889	491.768	5.300	9.867	13.505	69.662	18.513	20.045	160.869	2.153.205
1990	212.518	14.446	743.765	84.038	159.042	14.370	31.087	40.267	10.605	29.050	8.898	516.692	5.297	10.688	13.923	64.979	17.503	20.105	160.648	2.158.121
1991	235.000	15.207	751.426	90.736	162.814	14.696	27.763	42.358	11.191	30.114	9.187	538.508	5.287	11.685	14.267	66.807	17.668	20.815	176.279	2.241.818
1992	257.574	15.457	747.368	101.876	169.902	16.041	24.548	42.999	12.036	31.571	9.704	559.049	5.307	12.654	14.755	66.520	19.526	22.463	186.962	2.315.316
1993	272.314	16.117	784.139	108.994	179.604	17.250	20.896	43.127	12.823	32.811	10.309	568.934	5.287	13.344	15.332	69.690	20.936	23.065	167.477	2.402.526
1994	288.207	16.870	830.011	115.215	188.849	18.045	21.045	45.156	13.704	34.134	10.174	594.054	5.463	13.725	15.904	78.625	21.418	24.744	183.072	2.518.415
1995	260.007	17.658	865.037	127.460	198.673	18.752	21.563	45.945	14.581	35.823	10.589	557.419	5.796	13.965	16.771	85.394	22.595	24.386	190.807	2.552.711
1996	295.482	18.429	883.640	136.909	202.758	18.918	23.253	47.049	14.830	36.883	10.968	586.144	6.153	14.357	16.838	87.545	24.206	25.746	189.930	2.640.038
1997	319.449	19.341	913.465	145.953	209.713	19.974	23.900	48.955	15.460	38.492	11.516	625.838	6.397	15.285	17.342	93.554	26.144	27.046	202.031	2.779.853
1998	331.748	20.314	913.788	150.668	210.908	21.651	23.938	49.990	16.039	40.415	11.850	657.320	6.635	16.407	17.443	92.938	27.977	28.273	202.625	2.840.926
1999	320.517	20.401	916.110	149.522	202.041	23.431	25.419	46.841	16.592	41.969	11.626	682.014	7.101	17.050	17.184	93.768	29.855	27.468	190.527	2.839.456
2000	317.988	20.913	955.559	156.234	207.951	23.853	26.923	48.154	16.949	43.484	12.295	726.965	7.393	17.513	16.609	96.555	31.544	27.072	197.552	2.951.507
2001	303.969	21.265	968.107	161.510	212.486	24.110	27.780	50.724	17.239	44.498	12.629	726.727	7.611	17.614	16.952	96.762	32.115	26.156	204.257	2.972.512
2002	270.853	21.793	993.840	165.038	217.712	24.810	28.176	52.878	17.643	46.218	13.104	732.337	7.669	18.006	16.944	101.620	33.974	23.270	186.169	2.972.052
2003	294.788	22.394	1.005.236	171.502	227.753	26.399	29.245	54.769	18.048	47.388	13.699	742.518	7.862	18.763	17.594	105.718	33.868	23.777	171.731	3.033.062
2004	321.406	23.318	1.062.658	181.862	238.375	27.523	30.992	59.151	18.862	48.882	14.553	772.308	8.290	20.175	18.322	110.979	34.332	26.587	203.134	3.221.160
2005	350.908	24.349	1.096.235	191.973	252.012	29.143	34.387	62.701	19.037	50.475	15.434	797.023	8.634	21.626	18.846	118.555	37.513	28.348	224.094	3.381.304
2006	380.616	25.517	1.139.766	200.785	269.509	31.702	38.548	65.138	19.782	53.191	16.460	835.398	8.971	23.470	19.664	127.732	41.516	30.392	246.217	3.574.313
2007	413.552	26.692	1.204.361	210.182	289.846	34.173	41.347	66.760	20.542	56.525	17.505	863.215	9.264	26.179	20.993	139.045	45.034	32.632	268.054	3.785.881
2008	441.502	28.323	1.266.536	217.880	300.127	35.103	43.050	71.100	20.803	58.380	18.245	876.402	9.509	28.828	22.216	152.617	47.401	35.437	280.871	3.954.329
2009	445.255	29.274	1.288.370	214.215	304.484	34.650	43.674	71.357	20.152	58.694	17.857	823.758	9.370	29.749	21.362	153.915	49.038	36.952	271.698	3.893.163
2010	486.045	30.482	1.352.620	225.350	317.600	36.096	44.503	73.913	20.439	60.321	18.352	869.067	9.789	31.969	24.470	167.987	52.839	39.430	266.462	4.127.133

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990)

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

PAÍS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLÔMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMÁ	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
1870	1.468		694	1.320	676		1.065					651				840		2.106	570	790
1871			694	1.303	679											882		2.104	577	
1872			718	1.380	683											895		2.542	584	
1873			697	1.450	686											890		2.512	591	
1874			707	1.368	690											835		2.236	596	
1875	1.635		718	1.459	693											774		1.876	606	
1876	1.638		691	1.422	697											759		2.033	616	
1877	1.769		672	1.356	700											755		2.050	626	
1878	1.643		704	1.417	704											751		2.171	637	
1879	1.671		710	1.608	707											582		1.882	647	
1880	1.604		677	1.781	711											531		2.011	677	
1881	1.594		683	1.816	714		1.161									530		1.866	707	
1882	1.950		699	1.939	718											528		2.009	739	
1883	2.116		680	1.923	721											554		2.315	772	
1884	2.187		726	1.913	725											575		2.245	811	
1885	2.449		675	1.829	729											573		2.482	822	
1886	2.366		697	1.880	732											556		2.519	834	
1887	2.410		650	1.984	728											554		2.190	846	
1888	2.647		626	1.879	725											563		2.625	858	
1889	2.690		634	1.902	721											569		2.333	869	
1890	2.416		694	2.012	718							976				566		2.074	867	
1891	2.278		737	2.148	714											564		2.212	864	
1892	2.667		639	2.077	710											546		2.216	862	
1893	2.766		544	2.152	707											541		2.354	860	
1894	3.117		544	2.090	703											523		2.567	857	
1895	3.378		645	2.208	700		1.591					1.093				521		2.481	850	
1896	3.586		585	2.193	696											553		2.554	843	
1897	2.823		577	2.118	693											597		2.408	837	
1898	2.974		590	2.346	689											628		2.173	830	
1899	3.395		579	2.332	686											654		2.184	824	
1900	2.875		557	2.245	683		1.195					1.319				680		2.143	821	
1901	3.006		609	2.274	679		1.698					1.415				721		2.157	791	
1902	2.835		639	2.346	676		1.531					1.301				751		2.485	844	
1903	3.122		628	2.189	672		1.971					1.432				792		2.526	895	
1904	3.330		618	2.341	669		2.212					1.441				808		2.550	853	
1905	3.630		621	2.312	666		2.464					1.573				857		2.255	832	

Continua

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990)

PAÍS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	CUBA	ECUADOR	EL SALVADOR
1906	3.671	634	2.465	671	2.107	669			
1907	3.610	707	2.566	702	1.835	683			
1908	3.816	623	2.807	728	1.981	703			
1909	3.860	675	2.789	751	2.128	724			
1910	3.988	710	3.070	779	1.981	746			
1911	3.909	697	2.954	802	1.898	768			
1912	4.073	753	3.037	826	1.981	792			
1913	3.962	758	3.058	845	2.327	815			
1914	3.446	720	2.555	861	2.139	832			
1915	3.585	737	2.445	883	2.411	848			
1916	3.226	743	2.963	911	2.652	857			
1917	2.911	778	2.992	930	1.877	865			
1918	3.389	746	2.994	963	1.656	874			
1919	3.451	827	2.538	1.022	1.740	891			
1920	3.624	890	2.833	1.071	1.596	2.013	909	1.089	
1921	3.622	890	2.425	1.110	1.527	1.227	918	1.074	
1922	3.794	932	2.482	1.161	1.662	1.824	927	1.110	
1923	4.067	966	2.952	1.211	1.501	2.306	937	1.138	
1924	4.232	946	3.133	1.254	1.680	2.118	946	1.189	
1925	4.090	931	3.226	1.296	1.637	1.835	956	1.081	
1926	4.168	931	2.917	1.392	1.771	1.635	965	1.249	
1927	4.336	979	2.824	1.487	1.608	1.719	994	1.082	
1928	4.478	1.070	3.410	1.564	1.657	1.814	1.024	1.232	
1929	4.557	1.051	3.536	1.589	1.555	1.688	1.055	1.216	
1930	4.257	988	2.925	1.544	1.598	1.551	1.065	1.221	
1931	3.673	928	2.269	1.489	1.548	1.278	1.044	1.080	
1932	3.675	941	1.887	1.556	1.397	1.007	1.023	962	
1933	3.779	994	2.289	1.611	1.632	1.069	1.023	1.077	
1934	4.012	1.055	2.717	1.679	1.412	1.232	1.023	1.098	
1935	4.122	1.062	2.826	1.686	1.501	1.412	1.023	1.193	
1936	4.082	1.141	2.914	1.740	1.573	1.620	1.033	1.151	
1937	4.305	1.155	3.255	1.732	1.771	1.833	1.044	1.244	
1938	4.249	1.179	3.235	1.808	1.844	1.398	1.054	1.142	
1939	4.328	1.166	3.243	1.873	1.835	1.453	1.065	1.210	
1940	4.342	1.154	3.312	1.868	1.733	1.244	1.109	1.298	
1941	4.491	1.207	3.214	1.854	1.910	1.647	1.091	1.255	

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
		1.539					914		2.447	767	
		1.611					959		2.663	756	
		1.592					965		2.872	797	
		1.622					969		2.856	814	
		1.685					973		3.029	827	
		1.648					982		2.856	869	
		1.659					1.003		3.388	887	
		1.672					1.024		3.197	1.010	1.559
		1.684					1.005		2.564	870	
		1.696					1.078		2.386	885	
		1.709					1.175		2.423	826	
		1.722					1.203		2.625	952	
		1.734					1.195		2.731	936	
		1.747					1.220		3.028	864	
	1.193	1.312	1.760	1.224			1.216		2.663	1.024	
	1.296	1.290	1.772	1.270			1.247		2.657	1.052	
	1.211	1.348	1.786	1.145			1.334		2.973	1.068	
	1.318	1.290	1.819	1.226			1.404		3.062	1.215	
	1.410	1.176	1.762	1.279			1.512		3.281	1.364	
	1.369	1.869	1.842	1.412			1.528		3.079	1.756	
	1.369	1.834	1.922	1.209			1.657		3.282	2.084	
	1.443	1.449	1.810	1.215			1.660		3.668	2.298	
	1.460	1.594	1.793	1.539			1.740		3.773	2.527	
	1.613	1.544	1.696	1.694			1.892		3.716	2.813	1.956
	1.665	1.610	1.562	1.369			1.650		4.155	2.809	
	1.519	1.611	1.586	1.263			1.492		3.381	2.230	
	1.294	1.414	1.325	1.136			1.412		3.087	2.102	
	1.273	1.300	1.449	1.409			1.545		2.657	2.262	
	1.418	1.247	1.520	1.261			1.726		3.111	2.376	
	1.605	1.169	1.603	1.246			1.858		3.241	2.507	
	2.162	1.167	1.707	965			1.916		3.341	2.700	
	2.086	1.095	1.734	1.019			1.910		3.344	3.029	
	2.086	1.138	1.732	1.041			1.909		3.551	3.200	
	2.304	1.149	1.784	1.245			1.889		3.566	3.302	
	2.571	1.195	1.788	1.328			1.895		3.536	3.081	1.993
	2.649	1.172	1.882	1.436			1.865		3.557	2.953	

Continua

O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DA AMÉRICA LATINA DESDE A INDEPENDÊNCIA

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990)

PAÍS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLÔMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMÁ	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
1942	4.470		1.136	3.301	1.814	1.659	1.361	1.113	1.339	2.625	1.045	1.962	1.351		1.612	1.792		3.224	2.515	
1943	4.364		1.264	3.332	1.778	1.631	1.486	1.222	1.443	1.720	1.038	1.981	1.448		1.608	1.790		3.217	2.668	
1944	4.778		1.280	3.332	1.853	1.434	1.680	1.207	1.345	1.653	1.056	2.085	1.401		1.605	1.910		3.578	3.194	
1945	4.546	1.800	1.284	3.552	1.894	1.587	1.829	1.181	1.274	1.624	1.256	2.060	1.377	2.044	1.514	1.948	3.655	3.757		
1946	4.868	1.811	1.386	3.786	2.026	1.729	1.950	1.289	1.280	1.878	1.320	2.134	1.449	2.085	1.625	1.989	3.944	4.350		
1947	5.311	1.822	1.402	3.316	2.055	2.001	2.184	1.392	1.592	1.852	1.373	2.145	1.408	2.129	1.381	2.010		4.166	5.007	
1948	5.480	1.840	1.474	3.798	2.063	2.059	1.898	1.539	1.995	1.864	1.371	2.170	1.500	1.959	1.365	2.042		4.255	5.334	
1949	5.267	1.857	1.533	3.652	2.189	2.087	2.017	1.524	1.782	1.979	1.350	2.225	1.430	1.965	1.558	2.159		4.350	5.405	
1950	5.204	2.045	1.544	3.755	2.161	1.930	2.108	1.607	1.739	1.955	1.353	2.283	1.564	1.854	1.419	2.289		4.501	5.310	2.442
1951	5.293	2.146	1.598	3.844	2.165	1.923	2.241	1.606	1.798	1.926	1.374	2.291	1.626	1.794	1.393	2.415	1.164	4.821	5.688	2.518
1952	4.925	2.167	1.660	3.982	2.237	2.091	2.273	1.747	1.866	1.911	1.364	2.414	1.846	1.844	1.356	2.502	1.220	4.747	5.872	2.531
1953	5.085	1.923	1.662	4.100	2.305	2.334	1.957	1.761	1.865	1.928	1.406	2.348	1.834	1.908	1.390	2.569	1.167	4.977	5.988	2.542
1954	5.195	1.922	1.792	4.026	2.394	2.280	2.015	1.877	1.872	1.910	1.279	2.504	1.945	1.924	1.385	2.665	1.196	5.196	6.303	2.651
1955	5.460	1.981	1.834	3.929	2.416	2.463	2.065	1.912	1.899	1.904	1.315	2.633	2.011	1.981	1.461	2.720	1.230	5.199	6.553	2.732
1956	5.512	1.824	1.838	3.859	2.441	2.315	2.209	1.922	1.956	2.021	1.335	2.725	1.947	2.029	1.458	2.763	1.308	5.221	7.005	2.775
1957	5.697	1.726	1.931	4.162	2.423	2.430	2.479	1.941	2.008	2.079	1.348	2.839	2.044	2.178	1.504	2.872	1.345	5.200	7.513	2.890
1958	5.943	1.729	2.019	4.216	2.410	2.642	2.434	1.939	1.969	2.118	1.381	2.894	1.985	2.133	1.555	2.779	1.370	4.944	7.319	2.942
1959	5.468	1.686	2.065	4.090	2.508	2.650	2.129	1.975	1.996	2.164	1.370	2.866	1.952	2.205	1.514	2.803	1.333	4.741	7.594	2.907
1960	5.803	1.721	2.199	4.253	2.539	2.783	2.113	2.026	2.015	2.158	1.359	3.021	1.916	2.272	1.463	3.058	1.304	4.849	7.601	3.033
1961	6.115	1.718	2.359	4.346	2.589	2.739	2.112	2.069	2.024	2.191	1.352	3.071	1.998	2.446	1.523	3.192	1.233	4.924	7.691	3.147
1962	5.924	1.774	2.393	4.437	2.648	2.789	2.108	2.108	2.198	2.208	1.374	3.114	2.150	2.573	1.533	3.360	1.395	4.750	8.081	3.182
1963	5.695	1.853	2.354	4.601	2.654	2.879	2.093	2.090	2.224	2.355	1.372	3.257	2.314	2.710	1.555	3.385	1.438	4.716	8.323	3.193
1964	6.186	1.884	2.376	4.590	2.735	2.885	2.070	2.179	2.356	2.399	1.409	3.524	2.508	2.750	1.578	3.505	1.484	4.758	8.812	3.332
1965	6.651	1.931	2.375	4.521	2.751	3.022	2.048	2.184	2.402	2.437	1.508	3.636	2.663	2.914	1.624	3.574	1.259	4.765	9.008	3.405
1966	6.597	2.023	2.399	4.916	2.813	3.136	2.113	2.172	2.484	2.502	1.553	3.766	2.668	3.046	1.605	3.767	1.383	4.874	8.913	3.465
1967	6.677	2.101	2.450	4.971	2.845	3.218	2.315	2.253	2.524	2.536	1.582	3.876	2.768	3.211	1.700	3.801	1.386	4.630	8.974	3.528
1968	6.866	2.228	2.654	5.045	2.929	3.394	2.142	2.274	2.511	2.686	1.653	4.061	2.720	3.334	1.713	3.709	1.348	4.663	9.141	3.663
1969	7.345	2.274	2.845	5.132	3.024	3.485	2.082	2.259	2.508	2.738	1.616	4.184	2.801	3.514	1.743	3.743	1.451	4.909	9.217	3.816
1970	7.623	2.336	2.843	5.140	3.128	3.650	1.975	2.235	2.500	2.817	1.573	4.335	2.752	3.654	1.787	3.853	1.559	5.111	9.596	3.902
1971	7.783	2.396	3.089	5.500	3.233	3.802	2.098	2.409	2.519	2.894	1.591	4.375	2.754	3.893	1.843	3.903	1.880	5.100	9.558	4.045
1972	7.811	2.524	3.376	5.339	3.400	4.020	2.159	2.677	2.599	3.022	1.636	4.598	2.728	3.963	1.919	3.904	1.804	5.016	9.536	4.216
1973	7.966	2.604	3.758	4.957	3.546	4.230	2.313	3.258	2.653	3.140	1.715	4.831	2.813	4.068	2.015	4.001	1.982	5.034	9.788	4.451
1974	8.256	2.616	3.970	4.925	3.665	4.362	2.394	3.370	2.723	3.251	1.645	4.972	3.113	4.057	2.134	4.252	2.046	5.189	10.029	4.623
1975	8.074	2.740	4.077	4.222	3.665	4.345	2.476	3.456	2.735	3.229	1.631	5.100	3.014	4.017	2.231	4.277	2.097	5.479	10.279	4.668
1976	7.948	2.798	4.390	4.307	3.750	4.467	2.512	3.668	2.804	3.381	1.747	5.168	3.074	3.978	2.333	4.244	2.183	5.674	10.797	4.827
1977	8.329	2.868	4.499	4.666	3.817	4.737	2.596	3.797	2.923	3.557	1.869	5.199	3.231	3.923	2.523	4.146	2.236	5.708	11.124	4.949

Continua

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990) (Continuação)

TABELA A.2. PIB per capita (dólares internacionais Geary-Khamis de 1990)

PAIS	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REPÚBLICA DOMINICANA	URUGUAI	VENEZUELA	TOTAL
1978	7.941	2.868	4.612	4.981	4.047	4.898	2.729	3.933	3.011	3.645	1.992	5.479	2.688	4.203	2.737	4.048	2.231	5.969	10.974	5.045
1979	8.372	2.796	4.810	5.320	4.169	5.002	2.775	4.027	2.827	3.726	2.020	5.829	2.061	4.286	2.968	4.171	2.277	6.295	10.754	5.241
1980	8.967	2.695	5.178	5.660	4.244	4.902	2.724	4.109	2.454	3.772	1.971	6.164	2.095	4.824	3.218	4.248	2.403	6.630	10.213	5.441
1981	7.794	2.660	4.844	5.920	4.246	4.660	2.933	4.155	2.173	3.704	1.959	6.556	2.147	5.149	3.399	4.327	2.451	6.714	9.887	5.358
1982	7.434	2.491	4.773	5.036	4.194	4.201	2.977	4.091	2.021	3.485	1.873	6.378	2.072	5.305	3.268	4.231	2.439	6.044	9.681	5.203
1983	7.622	2.329	4.528	4.817	4.170	4.203	3.034	3.871	2.041	3.312	1.799	5.988	2.112	4.957	3.077	3.610	2.497	5.654	8.893	4.963
1984	7.658	2.267	4.668	5.019	4.220	4.415	3.113	3.928	2.055	3.247	1.821	6.084	2.026	4.981	3.079	3.697	2.476	5.557	8.543	5.034
1985	7.020	2.197	4.929	5.034	4.261	4.327	3.141	3.995	2.050	3.151	1.841	6.123	1.896	5.117	3.110	3.695	2.373	5.601	8.334	5.075
1986	7.411	2.095	5.192	5.227	4.418	4.446	3.116	4.016	2.030	3.082	1.800	5.784	1.835	5.190	3.024	3.946	2.407	6.059	8.641	5.175
1987	7.491	2.102	5.271	5.479	4.561	4.535	3.009	3.682	2.056	3.118	1.853	5.787	1.783	4.993	3.067	4.185	2.599	6.499	8.713	5.241
1988	7.243	2.117	5.169	5.790	4.653	4.569	3.086	3.971	2.066	3.166	1.882	5.757	1.529	4.237	3.173	3.752	2.603	6.458	8.980	5.190
1989	6.645	2.148	5.240	6.281	4.718	4.703	3.075	3.688	2.065	3.216	1.907	5.895	1.471	4.217	3.268	3.245	2.665	6.489	8.002	5.148
1990	6.433	2.197	4.920	6.401	4.826	4.747	2.957	3.903	2.119	3.240	1.857	6.085	1.437	4.466	3.281	3.008	2.471	6.465	8.313	5.067
1991	7.017	2.261	4.888	6.789	4.847	4.736	2.621	4.015	2.163	3.282	1.865	6.229	1.401	4.788	3.277	3.033	2.447	6.648	8.910	5.170
1992	7.589	2.247	4.784	7.484	4.964	5.045	2.302	3.987	2.290	3.362	1.917	6.340	1.372	5.075	3.305	2.962	2.653	7.123	9.239	5.247
1993	7.918	2.289	4.942	7.862	5.151	5.288	1.948	3.916	2.421	3.413	1.983	6.348	1.333	5.244	3.352	3.046	2.792	7.257	9.063	5.352
1994	8.274	2.341	5.151	8.166	5.318	5.407	1.952	4.019	2.531	3.469	1.908	6.512	1.345	5.284	3.395	3.377	2.804	7.732	8.662	5.516
1995	7.940	2.394	5.287	8.888	5.495	5.483	1.990	4.013	2.660	3.558	1.938	6.005	1.394	5.270	3.498	3.606	2.904	7.568	8.818	5.500
1996	8.280	2.440	5.318	9.406	5.510	5.395	2.136	4.040	2.679	3.580	1.961	6.205	1.453	5.308	3.433	3.639	3.056	7.936	8.623	5.596
1997	8.849	2.500	5.414	9.897	5.600	5.654	2.187	4.136	2.770	3.652	2.014	6.508	1.482	5.540	3.459	3.831	3.243	8.280	8.991	5.798
1998	9.087	2.564	5.335	10.072	5.537	5.871	2.183	4.160	2.853	3.748	2.028	6.719	1.510	5.829	3.405	3.751	3.410	8.601	8.844	5.833
1999	8.694	2.514	5.269	9.869	5.216	6.204	2.311	3.842	2.933	3.603	1.949	6.862	1.588	5.940	3.284	3.733	3.578	8.311	8.168	5.742
2000	8.526	2.517	5.416	10.185	5.282	6.175	2.440	3.896	2.979	3.849	2.016	7.214	1.627	5.985	3.110	3.793	3.718	8.159	8.302	5.883
2001	8.068	2.501	5.407	10.405	5.313	6.112	2.511	4.051	3.015	3.844	2.030	7.134	1.651	5.907	3.110	3.752	3.723	7.868	8.427	5.844
2002	7.120	2.506	5.471	10.514	5.360	6.436	2.632	4.270	3.134	3.895	2.064	7.127	1.641	5.929	3.046	3.892	3.875	7.000	7.543	5.767
2003	7.677	2.516	5.455	10.808	5.523	6.436	2.632	4.270	3.134	3.896	2.115	7.171	1.661	6.065	3.102	4.001	3.804	7.157	6.835	5.811
2004	8.292	2.564	5.686	11.340	5.697	6.588	2.778	4.560	3.182	3.920	2.203	7.401	1.727	6.406	3.168	4.151	3.794	8.007	7.945	6.095
2005	8.968	2.620	5.786	11.846	5.938	6.852	3.087	4.780	3.282	3.949	2.290	7.570	1.778	6.750	3.198	4.383	4.082	8.535	8.616	6.318
2006	9.632	2.689	5.936	12.263	6.266	7.323	3.457	4.911	3.397	4.059	2.394	7.851	1.823	7.203	3.275	4.667	4.451	9.113	9.308	6.595
2007	10.363	2.754	6.191	12.707	6.651	7.760	3.708	4.980	3.513	4.209	2.495	8.022	1.856	7.904	3.433	5.022	4.758	9.781	9.967	6.897
2008	10.952	2.872	6.447	13.040	6.787	7.865	3.861	5.186	3.542	4.241	2.549	8.059	1.882	8.560	3.568	5.450	4.939	10.590	10.213	7.118
2009	10.935	2.918	6.947	12.696	6.787	7.663	3.917	5.151	3.415	4.160	2.445	7.498	1.831	8.693	3.371	5.435	5.041	10.828	9.718	6.931
2010	11.820	2.987	6.762	13.229	6.982	7.876	3.997	5.278	3.447	4.172	2.464	7.832	1.889	9.198	3.819	5.644	5.361	11.706	9.434	7.272

TABELA A.3. América Latina: volatilidade do PIB, do PIB de seu "mundo relevante" (parceiros comerciais) e dos termos de troca, 1870-2008

PBI TOTAL	VOLATILIDADE ASSOCIADA À TENDÊNCIA					VOLATILIDADE DO COMPONENTE CÍCLICO					VOLATILIDADE TOTAL				
	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL
	Argentina	3,0%	2,6%	1,3%	3,1%	2,9%	5,6%	3,3%	2,7%	3,8%	4,1%	8,6%	5,9%	4,1%	6,9%
Brasil	1,4%	1,4%	1,7%	1,1%	2,3%	4,3%	3,1%	1,8%	2,4%	3,1%	5,6%	4,5%	3,5%	3,5%	5,4%
Chile	1,8%	3,5%	1,8%	2,6%	2,6%	3,2%	8,3%	3,5%	3,1%	4,8%	5,0%	11,9%	5,3%	5,6%	7,4%
Colômbia	1,3%	1,5%	0,6%	1,4%	1,7%	0,5%	1,9%	1,3%	1,3%	1,3%	1,8%	3,3%	1,9%	2,7%	2,9%
Costa Rica		2,2%	1,4%	1,7%	2,4%		5,3%	2,8%	2,2%	3,5%		7,5%	4,2%	4,0%	5,9%
Cuba	7,0%	4,2%	2,2%	4,5%	4,6%	8,3%	10,5%	4,5%	3,4%	7,0%	15,3%	14,7%	6,7%	7,9%	11,6%
El salvador		1,5%	2,7%	3,3%	2,7%		5,0%	4,6%	1,9%	4,0%		6,5%	7,2%	5,2%	6,7%
Guatemala		5,2%	1,6%	1,7%	3,1%		8,6%	2,4%	1,1%	4,8%		13,8%	4,0%	2,8%	7,9%
Honduras		3,4%	1,6%	1,3%	2,4%		4,7%	2,5%	1,4%	3,0%		8,1%	4,0%	2,7%	5,4%
México	1,4%	2,6%	0,7%	1,2%	2,5%	2,5%	2,8%	1,6%	2,2%	2,3%	3,9%	5,4%	2,3%	3,5%	4,8%
Nicarágua		3,4%	3,6%	3,2%	3,7%		8,1%	4,6%	2,4%	5,3%		11,5%	8,3%	5,6%	9,0%
Peru	1,7%	2,3%	1,3%	3,1%	2,4%	1,1%	4,1%	1,8%	4,2%	3,2%	2,9%	6,4%	3,1%	7,3%	5,6%
Uruguai	2,4%	3,0%	1,9%	2,9%	2,6%	6,2%	6,1%	1,9%	3,7%	4,9%	8,6%	9,1%	3,8%	6,6%	7,4%
Venezuela	1,7%	6,0%	3,5%	2,9%	4,3%	2,6%	7,0%	2,2%	3,8%	4,1%	4,3%	13,0%	5,7%	6,7%	8,4%
Média não ponderada	2,4%	3,1%	1,8%	2,4%	2,9%	3,8%	5,6%	2,7%	2,6%	3,9%	6,2%	8,7%	4,6%	5,1%	6,8%

MUNDO RELEVANTE (PARCEIROS COMERCIAIS)

	VOLATILIDADE ASSOCIADA À TENDÊNCIA					VOLATILIDADE DO COMPONENTE CÍCLICO					VOLATILIDADE TOTAL				
	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL
Argentina	0,5%	1,6%	0,8%	0,6%	1,3%	0,7%	2,4%	1,5%	1,1%	1,6%	1,2%	4,1%	2,3%	1,7%	3,0%
Brasil	1,2%	2,9%	3,0%	1,1%	2,4%	2,0%	4,2%	3,8%	0,9%	3,0%	3,2%	7,1%	6,8%	2,0%	5,3%
Chile	0,8%	4,0%	1,9%	0,4%	2,2%	1,4%	4,8%	3,0%	0,9%	2,8%	2,2%	8,7%	4,9%	1,3%	5,0%
Colômbia	0,6%	4,4%	1,9%	0,5%	2,3%	1,6%	5,3%	3,0%	0,8%	3,0%	2,2%	9,7%	4,9%	1,4%	5,4%
Costa Rica		4,8%	2,0%	0,5%	2,9%		5,7%	3,2%	0,9%	3,6%	0,0%	10,5%	5,2%	1,5%	6,6%
Cuba	1,6%	4,2%	2,5%	0,6%	2,8%	3,2%	5,3%	3,2%	0,8%	3,5%	4,8%	9,4%	5,7%	1,5%	6,3%
El salvador		5,0%	2,0%	0,5%	3,0%		6,5%	3,2%	0,9%	4,0%	0,0%	11,5%	5,2%	1,5%	7,0%
Guatemala		4,6%	2,1%	0,5%	2,9%		5,8%	3,3%	0,9%	3,7%	0,0%	10,3%	5,4%	1,4%	6,6%
Honduras		5,0%	1,9%	0,5%	2,9%		5,8%	3,1%	1,0%	3,6%	0,0%	10,8%	4,9%	1,5%	6,5%

Continua

TABELA A.3. América Latina: volatilidade do PIB, do PIB de seu "mundo relevante" (parceiros comerciais) e dos termos de troca, 1870-2008
(Continuação)

MUNDO RELEVANTE (PARCEIROS COMERCIAIS)

	VOLATILIDADE ASSOCIADA À TENDÊNCIA					VOLATILIDADE DO COMPONENTE CÍCLICO					VOLATILIDADE TOTAL				
	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL
México	0,8%	4,0%	1,9%	0,6%	2,5%	2,8%	5,2%	3,1%	1,0%	3,4%	3,6%	9,2%	5,0%	1,5%	5,9%
Nicarágua		5,0%	2,0%	0,5%	3,0%		5,9%	3,2%	0,8%	3,7%	0,0%	10,9%	5,2%	1,2%	6,7%
Peru	0,5%	3,9%	1,9%	0,4%	2,3%	1,3%	5,3%	3,0%	0,9%	3,3%	1,8%	9,2%	4,9%	1,3%	5,6%
Uruguai	0,7%	2,2%	0,8%	0,8%	1,4%	1,3%	2,8%	1,0%	1,3%	1,7%	2,1%	5,0%	1,8%	2,1%	3,1%
Venezuela	0,5%	4,2%	1,9%	0,5%	2,5%	2,3%	4,7%	3,0%	0,9%	3,2%	2,8%	8,9%	4,9%	1,4%	5,7%
Média não ponderada	0,8%	4,0%	1,9%	0,6%	2,5%	1,8%	5,0%	2,9%	0,9%	3,2%	1,7%	9,0%	4,8%	1,5%	5,6%

TERMOS DE TROCA

	VOLATILIDADE ASSOCIADA À TENDÊNCIA					VOLATILIDADE DO COMPONENTE CÍCLICO					VOLATILIDADE TOTAL				
	1870-1913	1914-1944	1945-1980	1980-2008	TOTAL	70-13	14-44	45-80	80-08	TOT	70-13	14-44	45-80	80-08	TOT
Argentina	2,5%	3,9%	3,1%	2,0%	3,1%	3,7%	6,8%	4,0%	4,3%	4,7%	6,2%	10,7%	7,1%	6,3%	7,8%
Brasil	6,6%	4,6%	3,1%	2,3%	4,9%	8,9%	11,9%	4,0%	5,0%	8,0%	15,5%	16,5%	7,1%	7,3%	12,9%
Chile	4,1%	5,5%	5,3%	4,5%	5,0%	6,5%	9,6%	9,8%	8,3%	8,4%	10,6%	15,1%	15,1%	12,7%	13,5%
Colômbia	6,6%	4,7%	3,1%	3,9%	5,1%	11,1%	12,1%	4,0%	7,0%	9,2%	17,7%	16,7%	7,0%	10,8%	14,2%
Costa Rica		5,9%	6,3%	2,7%	5,5%		6,2%	8,0%	7,2%	7,2%	0,0%	12,2%	14,3%	9,9%	12,7%
Cuba	2,4%	4,7%	3,1%	1,9%	3,3%	6,2%	10,2%	4,0%	2,0%	6,3%	8,6%	14,8%	7,1%	3,8%	9,6%
El salvador		6,2%	6,9%	3,3%	6,0%		17,6%	10,4%	11,2%	12,9%	0,0%	23,8%	17,3%	14,5%	18,9%
Guatemala		8,5%	6,7%	3,7%	6,7%		14,3%	7,9%	12,5%	11,4%	0,0%	22,8%	14,6%	16,2%	18,1%
Honduras		6,3%	2,4%	4,9%	4,5%		14,7%	6,3%	9,1%	10,1%	0,0%	21,1%	8,6%	14,0%	14,6%
México	2,6%	1,7%	3,3%	3,8%	3,0%	4,6%	6,8%	4,2%	6,0%	5,3%	7,2%	8,6%	7,5%	9,8%	8,4%
Nicarágua		9,4%	14,7%	6,2%	10,9%		12,4%	45,4%	15,0%	30,2%	0,0%	21,8%	60,1%	21,2%	41,1%
Peru	1,8%	2,7%	3,0%	3,6%	2,9%	4,8%	6,7%	4,0%	7,8%	5,7%	6,6%	9,3%	7,0%	11,4%	8,6%
Uruguai	2,3%	6,2%	3,1%	3,7%	4,1%	5,9%	9,5%	4,0%	6,8%	6,6%	8,1%	15,7%	7,1%	10,6%	10,7%
Venezuela	1,0%	5,1%	3,1%	8,9%	5,9%	4,1%	5,4%	4,0%	13,1%	7,7%	5,1%	10,5%	7,1%	22,0%	13,6%
Média não ponderada	3,3%	5,4%	4,8%	4,0%	5,1%	6,2%	10,3%	8,6%	8,2%	9,6%	6,1%	15,7%	13,4%	12,2%	14,6%

TABELA A.4. América Latina: Índices Históricos de Desenvolvimento Humano, 1900-2000

ANO	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REP. DOM.	URUGUAI	VENEZUELA	AMÉRICA LATINA	AMÉRICA LATINA (7)
1900	0,135	0,054	0,091	0,065								0,062						0,152	0,051		0,071
1910	0,176	0,065	0,112	0,078								0,080						0,180	0,056		0,090
1920	0,198	0,075	0,127	0,094	0,112			0,067	0,050		0,077	0,101	0,050					0,175	0,068		0,103
1930	0,236	0,084	0,159	0,120	0,127	0,127	0,127	0,074	0,058		0,087	0,099	0,070					0,212	0,105		0,119
1940	0,259	0,100	0,189	0,144	0,151	0,131	0,131	0,091	0,087		0,091	0,122	0,086					0,229	0,130		0,137
1950	0,306	0,130	0,239	0,183	0,173	0,185	0,185	0,120	0,107		0,089	0,163	0,108	0,171	0,145	0,143	0,105	0,278	0,206		0,174
1960	0,340	0,174	0,282	0,218	0,215	0,201	0,201	0,175	0,144	0,130	0,114	0,208	0,139	0,215	0,167	0,196	0,136	0,304	0,275	0,209	0,216
1970	0,394	0,193	0,338	0,241	0,258	0,217	0,217	0,199	0,180	0,162	0,159	0,272	0,177	0,273	0,196	0,251	0,172	0,325	0,377	0,252	0,260
1980	0,430	0,216	0,386	0,305	0,315	0,271	0,302	0,200	0,210		0,195	0,342	0,194	0,338	0,263	0,293	0,220	0,372	0,416	0,310	0,319
1990	0,402	0,219	0,332	0,429	0,330	0,341	0,306	0,304	0,224	0,232	0,210	0,371	0,195	0,348	0,281	0,287	0,246	0,387	0,377	0,332	0,342
2000	0,455	0,245	0,363	0,517	0,354	0,389	0,305	0,317	0,257	0,267	0,224	0,413	0,233	0,399	0,286	0,327	0,294	0,435	0,402	0,366	0,377

IR2

ANO	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REP. DOM.	URUGUAI	VENEZUELA	AMÉRICA LATINA	AMÉRICA LATINA (7)
1900	0,063	0,024	0,041	0,030								0,026						0,076	0,023		0,033
1910	0,084	0,029	0,050	0,035								0,037						0,091	0,026		0,042
1920	0,097	0,034	0,058	0,043	0,052			0,030	0,023		0,036	0,047	0,023					0,089	0,031		0,049
1930	0,119	0,038	0,074	0,056	0,060	0,060	0,060	0,033	0,026		0,046	0,047	0,032					0,107	0,049		0,057
1940	0,133	0,046	0,090	0,068	0,074	0,063	0,063	0,042	0,040		0,043	0,058	0,040					0,121	0,062		0,066
1950	0,163	0,062	0,120	0,090	0,087	0,094	0,094	0,057	0,051		0,047	0,082	0,051	0,087	0,073	0,069	0,050	0,156	0,103		0,087
1960	0,188	0,086	0,091	0,148	0,113	0,113	0,107	0,087	0,070	0,064	0,056	0,109	0,069	0,117	0,087	0,099	0,067	0,175	0,146	0,109	0,114
1970	0,223	0,096	0,112	0,187	0,127	0,141	0,122	0,102	0,091	0,081	0,082	0,148	0,091	0,154	0,107	0,133	0,089	0,190	0,212	0,136	0,142
1980	0,253	0,109	0,153	0,228	0,170	0,181	0,160	0,165	0,102	0,109	0,105	0,197	0,103	0,202	0,150	0,163	0,118	0,222	0,243	0,174	0,181
1990	0,242	0,115	0,186	0,270	0,188	0,208	0,186	0,172	0,122	0,127	0,119	0,225	0,109	0,216	0,165	0,168	0,138	0,238	0,222	0,195	0,202
2000	0,279	0,133	0,210	0,383	0,207	0,240	0,194	0,183	0,146	0,149	0,127	0,259	0,130	0,255	0,170	0,198	0,164	0,275	0,245	0,220	0,229

Continua

TABELA A.4. América Latina: Índices Históricos de Desenvolvimento Humano, 1900-2000

TABELA A.4. América Latina: Índices Históricos de Desenvolvimento Humano, 1900-2000 (Continuação)

ANO	ARGENTINA	BOLÍVIA	BRASIL	CHILE	COLÔMBIA	COSTA RICA	CUBA	EQUADOR	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MÉXICO	NICARÁGUA	PANAMA	PARAGUAI	PERU	REP. DOM.	URUGUAI	VENEZUELA	AMÉRICA LATINA	AMÉRICA LATINA (7)
1900	0,271		0,159	0,194	0,183						0,150							0,326	0,148		0,179
1910	0,326		0,181	0,220	0,211						0,185							0,357	0,159		0,211
1920	0,429		0,197	0,256	0,237	0,259			0,168	0,125	0,186	0,228	0,124					0,361	0,181		0,240
1930	0,469		0,217	0,317	0,278	0,298	0,295		0,182	0,132	0,224	0,231	0,166					0,389	0,218		0,267
1940	0,528		0,249	0,386	0,320	0,343	0,320		0,221	0,180	0,225	0,274	0,207					0,437	0,260		0,302
1950	0,572		0,304	0,448	0,392	0,382	0,399		0,272	0,235	0,238	0,346	0,250					0,499	0,354		0,363
1960	0,572	0,394	0,386	0,513	0,451	0,435	0,434	0,382	0,315	0,280	0,274	0,412	0,307	0,457	0,393	0,388	0,329	0,535	0,432	0,415	0,427
1970	0,616	0,407	0,436	0,586	0,473	0,487	0,476	0,419	0,373	0,326	0,368	0,492	0,359	0,515	0,441	0,469	0,401	0,564	0,555	0,470	0,481
1980	0,657	0,439	0,496	0,652	0,556	0,553	0,550	0,554	0,417	0,393	0,428	0,566	0,420	0,596	0,513	0,533	0,460	0,604	0,604	0,531	0,540
1990	0,657	0,468	0,563	0,703	0,581	0,603	0,608	0,565	0,484	0,452	0,489	0,616	0,461	0,625	0,546	0,568	0,512	0,633	0,576	0,579	0,590
2000	0,692	0,508	0,621	0,749	0,609	0,643	0,637	0,589	0,523	0,498	0,489	0,656	0,512	0,666	0,563	0,612	0,553	0,689	0,615	0,615	0,627

REFERÊNCIAS

- Abreu, M. de Paiva (1988). "La Argentina y Brasil en los años treinta: Efectos de la política económica internacional británica y estadounidense", en Thorp, R. (ed.), *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial* (cap. 6, p. 171-190). México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Abreu, M. de Paiva, Bevilacqua, A. y Pinho, D. M. (2003). "Sustitución de importaciones y crecimiento en Brasil (1890-1970)", en Cárdenas, E., Ocampo, J. A. y Thorp, R. (eds.), *Industrialización y Estado en la América Latina: La leyenda negra de la posguerra* (cap. 5). México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, 94).
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2003). "Disease and Development in Historical Perspective". *Journal of the European Economic Association*, 1(2-3), 397-405.
- Aceña, M. P., y Reis, J. (eds.) (2000). *Monetary Standards in the Periphery: Paper, Silver and Gold, 1854-1933*. Nueva York, NY: St. Martin's Press.
- Akyüz, Y. (ed.) (2003). *Developing Countries and World Trade: Performance and Prospects*. Geneva: Penang: UNCTAD; Third World Network; Zed Books.
- Allen, R. C. (1994). "Real Incomes in the English-Speaking World, 1879-1913", en Grantham, G. y MacKinnon, M. (ed.), *Labour market evolution: essays in the economic history of market integration, wage flexibility and the employment relation* (p. 107-138). London: Routledge.
- Altimir, O. (1996). "Economic Development and Social Equity: A Latin American Perspective". *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 38(2-3), 47-71.
- Altimir, O. (1997). "Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: Efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo". *Desarrollo Económico*, 37(145), 3-30.
- Altimir, O. (2001). "Long-Term Trends of Poverty in Latin American Countries". *Estudios de Economía*, 28(001), 115-155.

- Altimir, O. y R. Devlin (1993). "Una reseña de la moratoria de la deuda en América Latina", en Altimir, O. y Devlin, R. (comp.) *Moratoria de la deuda en América Latina*. (cap. 6, p. 13-81). México: Fondo de Cultura Económica.
- Álvarez, J. (2007). *Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso. Una comparación del desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay* (1870-1940). Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales, Unidad Multidisciplinaria, Programa de Historia Económica y Social. (Tesis de Maestría).
- Álvarez, J., Bértola, L. y Portelle, G. (eds.) (2007). *Primos ricos y empobrecidos*. Montevideo: Fin de Siglo.
- Anderson, K. y Valdes A. (2008). "Introduction and Summary", en Anderson, K. y Valdes, A. (eds.), *Distortions to Agricultural Incentives in Latin America* (p. 1-58). Washington D. C.: World Bank.
- Andrews, G. D. (2004). *Afro-Latin America 1800-2000*. Oxford: Oxford University Press.
- Aravena, C., Badia-Miró, M., Hofman A. A., Hurrado C. y Joffé J. (2010). "Growth, Productivity and Information and Communications Technologies in Latin America, 1950-2005", en Cimoli, M., Hofman A. A. y Mulder N. (eds.), *Innovation and Economic Development: The Impact of Information and Communication Technologies in Latin America* (p. 118-138). Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing.
- Arze Aguirre, R. (1999). "Notas para una Historia del siglo XX en Bolivia", en *Carnepero Prudencio, F.* (ed.) *Bolivia en el siglo XX: La formación de la Bolivia contemporánea* (p. 47-66). La Paz: Editorial Offsets Boliviana.
- Astorga, P. (2003). "La industrialización en Venezuela (1936-1983): El problema de la abundancia", en Cárdenas, E., Ocampo, J. A. y Thorp, R. (eds.), *Industrialización y Estado en la América Latina: La leyenda negra de la posguerra* (p. 277-320). México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, 94).
- Astorga, P., Bergés A. R. y FitzGerald, V. (2005). "The Standard of Living in Latin America During the Twentieth Century". *Economic History Review*, 54(4), 765-796.
- Astorga, P., Bergés A. R. y FitzGerald, V. (2011). "Productivity growth in Latin America over the long run". *Review of Income and Wealth*, 57(2), 203-223.
- Astorga, P. y FitzGerald, V. (1998). "Apéndice Estadístico", en Thorp, R., *Progreso, Pobreza y Exclusión. Una Historia Económica de América Latina en el Siglo XX* (p. 327-385). Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Unión Europea.
- Bacha, E. y Díaz-Alejandro, C. F. (1982). "International Financial Intermediation: A Long and Tropical View" *Essays in International Finance*, 147. Reimpreso en Andrés Velasco (ed.) (1988), *Trade, Development and the World Economy: Selected Essays of Carlos Díaz-Alejandro* (cap. 8). Oxford: Basil Blackwell.
- Barroch, P. (1993). *Economics and World History. Myths and Paradoxes*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Barroch, P. y Ekmad, B. (1985). *Structure par produits des exportations du Tiers Monde, 1830-1937*. Genève: Droz. (Publications du Centre d'histoire économique internationale de l'Université de Genève, 1).
- Balassa, B., Bueno, G. M., Kuczynski, P. P. y Simonsen, M. E. (1986). *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*. Washington, D. C.: Institute of International Economics.
- Balbis, J. (2005). "La evolución del precio de la tierra en Uruguay (1914-1924)". *Quantum*, 2(5), 114-141.
- Banco Mundial (1995). *Bureaucrats in Business: The Economics and Politics of Government Ownership*. (Policy Research Report, n. 4).
- Banco Mundial (1997). *The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade*, Burki, S. J. y Perry, G. E. (eds.). Washington, D. C.: World Bank (World Bank Latin American and Caribbean Viewpoints).
- Banco Mundial (2006). *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*. Perry, G. E., Arias, O. S., López, J. H., Maloney, W. F. y Servén, L. (eds.). Washington D. C.: World Bank.
- Baptista, A. (1997). *Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana, 1830-1995*. Caracas: Fundación Polar.
- Baptista, A. y Mommer, B. (1987). *El petróleo en el pensamiento económico venezolano: un ensayo*. Caracas: IEESA.
- Bates, R. H., Coatsworth, J. H. y Williamson, J. G. (2007). "Lost Decades: Post-independence Performance in Latin America and Africa". *The Journal of Economic History*, 67, 917-943.
- Bauer, A. (1991). "La Hispanoamérica Rural, 1870-1930", en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina, Vol. 7: Economía y sociedad, c. 1870-1930* (p. 133-162). Barcelona: Crítica.
- Beck, T. y Demirgüç-Kunt, A. (2009). "Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time: Data and Analysis", *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 4943, Mayo.
- Behrman, J., Birdsall, N. y Szekely, M. (2001). "Pobreza, Desigualdad y Liberalización Comercial y Financiera en América Latina", en Ganuza, E., Paes de Barros, R., Taylor, L. y Vos, R. (eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*. Buenos Aires: EUDEBA; Universidad de Buenos Aires: PNUD.
- Belini, C. y Rougier, M. (2008). *El Estado Empresario en la Industria Argentina: Conformación y crisis*. Buenos Aires: Manantial. (Cuadernos Argentinos).
- Berry, A. (1998). *Confronting the Income Distribution Threat in Latin America: Poverty, Economic Reforms, and Income Distribution in Latin America*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- Bertino, M. y Tajam, H. (1999). *El PBI de Uruguay 1900-1955*. Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Instituto de Economía.
- Bértola, L. (1991). *La Industria Manufacturera Uruguaya, 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Montevideo: CIEDUR; Facultad de Ciencias Sociales.
- Bértola, L. (2000). *Ensayos de Historia Económica de Uruguay y la región en la economía mundial. 1870-1990*, Montevideo: Trilce; CSIC.

- Bértola, L. (2005). "A 50 años de la curva de Kuznets: crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870". *Investigaciones en Historia Económica*, 3, 135-176.
- Bértola, L. (2011). "Institutions and the Historical Roots of Latin American Divergence", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 2). Oxford: Oxford University Press.
- Bértola, L. et al. (1998). *El FPI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*. Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales.
- Bértola, L., Bianchi, C., Cimoli, M. y Porcile, G. (en prensa). "Relative performance, structural change and technological capabilities in Latin America in historical perspective", en Punzo, L. Feijo, C.A. y Puchet Anyul, M. (eds.) *Beyond the Global Crisis: Structural Adjustments and Regional Integration in Europe and Latin America* (Routledge Studies in the Modern World Economy).
- Bértola, L., Camou, M., Maubrigades, S. y Melgar, N. (2010). "Human Development and inequality in the Twentieth Century: The Mercosur Countries in a Comparative Perspective", en Salvatore, R.D., Coatsworth, J.D. y Challú, A.E. (eds.), *Living Standards in Latin American History: Height, Welfare and Development, 1750-2000* (p. 197-232), Cambridge, Mass.: David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Bértola, L., Castelnuovo, C., Rodríguez Weber, J. y Willebal, H. (2010). "Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the southern cone". *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(2), 307-341.
- Bértola, L. y Gerchunoff, P. (eds.) (2011), *Institucionalidad y Desarrollo Económico en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL y AECID.
- Bértola, L., Hernández, M. y Siniscalchi, S. (2010). *Un índice histórico de desarrollo humano de América Latina y algunos países de otras regiones: metodología, fuentes y bases de datos*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales, Programa de Historia Económica y Social. (Serie Documento de Trabajo).
- Bértola, L. y Porcile, G. (2006). "Convergence, Trade and Industrial Policy: Argentina, Brazil and Uruguay in the International Economy, 1900-1980". *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 1, 37-67.
- Bértola, L. y Williamson, J. G. (2006). "Globalization in Latin America before 1940", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. y Cortés Conde, R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 11-56). Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Beyer, R. H. (1997). *Open-Economy Politics: The Political Economy of the World Coffee Trade*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1997). *América Latina tras una década de reformas*. Informe de Progreso Económico y Social 1997. Washington D. C.: BID.
- BID (1999). *América Latina frente a la desigualdad*. Informe de Progreso Económico y Social 1998-1999. Washington D. C.: BID.
- BID (2008a). *Calidad de vida, más allá de los hechos*, Lora, E. (ed.). México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- BID (2008b). *All that glitters may not be gold: Assessing Latin America's recent macro-economic performance*, Izquierdo, A. y Talvi, J. (eds.). Washington D. C.: BID.
- BID (2010). *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*, Pagés, C. (ed.). Nueva York, NY: Palgrave Macmillan.
- Bielschowsky, R. (1998). "Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL: Una reseña", en *Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL* (vol. 1, p. 9-62). Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica; CEPAL.
- Bielschowsky, R. (2009). "Sesenta años de la CEPAL: Estructuralismo y neoestructuralismo". *Revista de la CEPAL* (97), 173-194.
- Birdsall, N., de la Torre, A. y Valencia Caicedo, F. (2011). "The Washington Consensus: Assessing a 'Damaged Brand'", en Ocampo, J. A. y Ros J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 4, p. 79-107). Oxford: Oxford University Press.
- Bonilla, H. (1974). *Guano y Burguesía en Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos. (Perú Problems, n. 11).
- Braudel, F. (1986). *La Dinámica del Capitalismo*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bulmer-Thomas, V. (1987). *The Political Economy of Central America since 1920*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The Economic History of Latin America since Independence* (2nd ed.). Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Canales, A. (2011). "Latin America in the Recent Wave of International Migration", en Ocampo, J.A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 20, p. 488-515). Nueva York: Oxford University Press.
- Cárdenas, E. (1997). "A Macroeconomic interpretation of nineteenth century Mexico", en Haber, S. (ed.), *How Latin America Fell Behind* (p. 65-92). Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Cárdenas, E. (2003a). *Cuándo se originó el atraso económico de México: La economía mexicana en el largo siglo XIX, 1780-1920*. Madrid: Fundación José Ortega y Gasset, Editorial Biblioteca Nueva.
- Cárdenas, E. (2003b). "El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)", en Cárdenas E., Ocampo J. A. y Thorp, R. (eds.), *Industrialización y Estado en la América Latina: La leyenda negra de la posguerra*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, 94).
- Cárdenas E., Ocampo, J. A. y Thorp R. (2003a). *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, 93).
- Cárdenas E., Ocampo J. A. y Thorp, R. (eds.) (2003b). *Industrialización y Estado en la América Latina: La leyenda negra de la posguerra*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, 94).
- Cardoso, C. F. S. y Pérez Brignoli, H. (1979). *Historia Económica de América Latina* (vol. 1 y 2). Barcelona: Crítica.
- Cardoso, F. E. y Faletto E. (1971). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Carmignani, M. (1998). "Finanzas y Estado en México 1820-1880", en Jáuregui, L. y Serrano, J. A. (eds.), *Las finanzas públicas en los siglos XVIII-XIX*. México D.

- F.: Instituto Mora; El Colegio de Michoacán; El Colegio de México; Instituto de Investigaciones Históricas (UNAM).
- Castro, A. B. de (1985). "Ajustamento x Transformação: A Economia Brasileira de 1974 a 1984", en de Castro, A.B. y de Souza, F.E.P., *A Economia Brasileira em Marcha Forçada* (cap. I, p. 11-98). São Paulo: Paz e Terra.
- Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía/División de Población de la CEPAL (2006). *América Latina y el Caribe: Observatorio Demográfico* (n. 2). Santiago de Chile: CEPAL.
- Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía/División de Población de la CEPAL y Banco Interamericano de Desarrollo (1996). *Impacto de las tendencias demográficas sobre los sectores sociales en América Latina. Contribución al diseño de políticas y programas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (1964). *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, NY: Naciones Unidas.
- CEPAL (1976). *América Latina: Relación de precios de intercambio*, Santiago de Chile. (Cuadernos Estadísticos, 1).
- CEPAL (1983). *Industrialización en Centroamérica 1960-1980*. Santiago de Chile (Estudios e Informes, 30).
- CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad: La tema prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: CEPAL (1992). *El comercio de manufacturas de América Latina: Evolución y estructura 1962-1989*, Santiago de Chile. (Estudios e Informes, 88).
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile.
- CEPAL (1996). *América Latina y el Caribe quince años después: De la década perdida a la transformación económica, 1980-1995*. Santiago de Chile: CEPAL; Fondo de Cultura Económica.
- CEPAL (1997). *La brecha de la equidad: América Latina, el Caribe y la Cumbre Social*. Santiago de Chile.
- CEPAL (1998). *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Bogotá: CEPAL; Alfaomega.
- CEPAL (2001a). *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa*. Bogotá: CEPAL; Alfaomega.
- CEPAL (2001b). *Panorama Social de América Latina, 2000-2001*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2004). *Desarrollo productivo en economías abiertas*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2006a). *La protección social de cara al futuro: Acceso, financiamiento y solidez*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2006b). "Matriz de origen y destino de los migrantes", *Suplemento del Observatorio Demográfico*, 1.
- CEPAL (2007a). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*, Santiago: CEPAL y Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC).
- CEPAL (2007b). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2008). *La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2009). *América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Santiago de Chile. (Cuadernos Estadísticos, 37).
- CEPAL (2010). *La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile.
- CEPAL y FAO (1978). *25 años en la agricultura de América Latina: Rasgos principales 1950-1975*. Santiago de Chile. (Cuaderno de la CEPAL, 21)
- Chenery, H. (1979). *Structural Change and Development Policy*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Chocano, M., Contreras, C., Quiroz, F., Mazzeo, C. y Flores, R. (2010). *Economía del Período Colonial Tardío*. Lima: IEP (Compendio de Historia del Perú, 3).
- Chonchol, J. (1994). *Sistemas agrarios en América Latina: De la etapa prehispánica a la modernización conservadora*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Cimoli, M. y G. Porcile (2011). "Learning, Technological Capabilities and Structural Dynamics", en Ocampo, J.A. y Ros, J. (eds.) *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (Cap. 22, p. 546-567). Nueva York: Oxford University Press.
- Cline, William R. (1984). *International Debt: Systemic Risk y Policy Response*. Washington D. C.: Institute of International Economics.
- Coatsworth, J. H. (1989). "The decline of the Mexican economy, 1800-1860", en Lihér, R. (ed.) *América Latina en la Época de Simón Bolívar* (p. 27-53). Berlín: Colloquium Verlag.
- Coatsworth, J. H. (1998). "Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America", en Coatsworth, J. y Taylor, A. (ed.) *Latin America and the World Economy Since 1800* (p. 23-54), Cambridge, MA: Harvard University, David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Coatsworth, J. H. (2008). "Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America". *Journal of Latin American Studies*, 40, 545-569.
- Coatsworth, J. H. y Williamson J. (2004). "Always Protectionist? Latin American Tariffs from Independence to Great Depression". *Journal of Latin American Studies*, 36(2), 205-232.
- Comnenti, R. y G. Ruiz (1998). *Evolución del gasto público social en América Latina: 1980-1995*. Santiago de Chile. (Cuadernos de la CEPAL, 80).
- Contreras, C. (2004). *El Aprendizaje del Capitalismo: Estudios de historia económica y social del Perú Republicano*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Contreras, C. y Cueto, M. (2004). *Historia del Perú Contemporáneo*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Cornia, G. A. (2010). "Income Distribution under Latin America's Center-Left Regimes". *Journal of Human Development and Capabilities*, 11(1), 85-114.
- Cortés-Conde, R. (1997). *La economía argentina en el largo plazo*. Buenos Aires: Sudamericana, Universidad de San Andrés.
- Cortés-Conde, R. y Harriague, M. (1996). *Estimaciones del producto interno de la Argentina* (Documento de Trabajo). Buenos Aires: Universidad de San Andrés, Departamento de Economía.
- Daude, Christian y Eduardo Fernández-Arias (2010). "Productivity and Factor Accumulation in Latin America and the Caribbean: A Database". Washington: Departamento de Investigaciones, Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: http://www.iadb.org/research/pub_desc.cfm?id=DBA-015

- De Ferranti, D., Perry, G., Ferreira, F. y Walton, M. (eds.) (2004). *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*. Washington D. C.: World Bank.
- De Janvry, A. (1981). *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Delfim Netto, A. (1979). *O problema do café no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.
- Della Paolera, G. y Taylor, A. (1998). "Finance and Development in an Emerging Market: Argentina in the Interwar Period", en Coatsworth, J. y Taylor, A. M. (1998), *Latin America and the world economy since 1800* (cap. 5). Cambridge, MA: Harvard University, David Rockefeller Centre for Latin American Studies.
- Devlin, R. (1989). *Debt and Crisis in Latin America: The Supply Side of the Story*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Di John, J. (2009). *From Windfall to Curse? Oil and Industrialization in Venezuela: 1920 to the Present*. Philadelphia, PA: Pennsylvania University Press.
- Díaz, J., Lüders, R. y Wagner, G. (2007). "Economía Chilena 1810-2000. Producto total y sectorial, una nueva mirada". Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía. (Documento de Trabajo, 315)
- Díaz-Alejandro, C. F. (1988a). "América Latina en los años treinta", en Thorp, R. (ed.) *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial* (cap. 2). México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Díaz-Alejandro, C. F. (1988b). "Latin American Debt: I Don't Think we are in Kansas Anymore", en Velasco, A. (ed.), *Trade, Development and the World Economy, Selected Essays of Carlos Díaz-Alejandro*. Oxford: Basil Blackwell.
- Drake, P. W. (1989). *The Money Doctor in the Andes: The Kemmerer Missions, 1923-1933*. Durham, NC: Duke University Press.
- Dosman, E. J. (2008). *The Life and Times of Raul Prebisch, 1901-1986*. Montreal, Kingston: McGill-Queens' University Press.
- Duncan, K. y Rutledge, I. (1977). *Land and Labour in Latin America. Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the nineteenth and twentieth centuries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Dye, A. (2006). "The Institutional Framework", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth J. y Cortés Conde R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 169-208). Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Easterly, W. y Servén, L. (eds.) (2003). *The Limits of Stabilization: Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Eichengreen, B. y Portes, R. (1989). "After the Deluge: Default, Negotiation, and Readjustment during the Interwar Years", en Eichengreen, B. y Lindert, P. H. (eds.) *The International Debt Crisis in Historical Perspective* (cap. 2). Cambridge, MA: MIT Press.
- Edwards, S. (1995). *Crisis and Reform in Latin America: From Despair to Hope*. Nueva York, NY: Oxford University Press; Washington D. C.: World Bank.
- Eltis, D., Lewis, F. D. y Sokoloff, K. L. (eds.) (2009). *Human Capital and Institutions: A Long Run View*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Engerman, S. y Sokoloff, K. (1997). "Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States", en Haber, S. (ed) *How Latin America Fell Behind*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Engerman, S. y Sokoloff, K. (2001). "The Evolution of Suffrage in the New World: A Preliminary Examination". *Clometrics Society Meeting*, 18-20 may 2001, Tucson, AZ.
- Erte, B. y Ocampo, J. A. (2011). *Supercycles of Commodity Prices since the Mid-nineteenth Century*. Nueva York, NY: Columbia University. (Initiative for Policy Dialogue, Working Paper).
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fajnzylber, F. (1983). *La Industrialización Trunca de América Latina*. México D. F.: Nueva Imagen.
- Fanelli, J. M. (ed.) (2008). *Macroeconomic Volatility, Institutions and Financial Architectures: The Developing World Experience*. Nueva York, NY: Palgrave Macmillan.
- Feenstra, R. C. y Lipsey, M. W. (2005). "NBER-United Nations Trade Data 1962-2000". Disponible en: (<http://cid.econ.ucdavis.edu/data/undata/undata.html>).
- Ferreira, F. H. G. y Robelino, D. (2011). "Social Protection in Latin America: Achievements and Limitations", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 33, p. 836-862). Oxford: Oxford University Press.
- Ferrer, A. (2010). *La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del Siglo XXI*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Ffrench-Davis, R. (2005). *Reformas para América Latina: después del fundamentalismo neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Ffrench-Davis, R., Muñoz, O. y Palma, G. (1998). "The Latin American Economies, 1959-1990", en Bethell, L. (ed.), *The Cambridge History of Latin America, Latin America: Economy and Society Since 1930* (vol. 6). Cambridge: Cambridge University Press.
- Filgueira, F. (1997). "Tipos de welfare y reformas sociales en América Latina: Eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada", Documento elaborado para el proyecto "Social Policy and Social Citizenship in Central America", Social Science Research Council.
- Filgueira, F., Molina, C. G., Papadópulos, J. y Tobar, F. (2006). "Universalismo básico: una alternativa posible y necesaria para mejorar las condiciones de vida", en Molina, C. G. (ed.), *Universalismo básico: Una nueva política social para América Latina* (cap. 1). Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo; Planeta.
- Findlay, R. y O'Rourke, K. H. (2007). *Power and plenty: trade, war, and the world economy in the second millennium*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fishlow, A. (1985). "El estado de la ciencia económica en América Latina", *Progreso Económico y Social en América Latina* (cap. 5). Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- FitzGerald, E. V. K. (1978). "The Fiscal Crisis of the Latin American State", en Toyne, J. F. J. (ed.), *Taxation and Economic Development* (p. 125-158). London: Frank Cass.

- Fogel, R. W. (2009). *Escapar del Hambre y la Muerte Prematura*. Madrid: Alianza.
- Folchi, M. y Rubio, M. (2006). "El consumo de energía fósil y la especificidad de la transición energética en América Latina, 1900-1930". III Simposio Latinoamericano y Caribeño de Historia Ambiental, Carmona.
- Frankena, E. (2009). *Has Latin America Always Been Unequal? A Comparative Study of Asset and Income Inequality in the Long Twentieth Century*. Leiden; Boston, MA: Brill.
- Frenkel, R. y Rozenwurcel, G. (1990). "Restricción externa y generación de recursos para el crecimiento en la América Latina". *El Trimestre Económico* (225), 983-1014.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2011). "Exchange Rate Regimes in Latin America", en Ocampo J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 8). Oxford: Oxford University Press.
- Furtado, C. (1974). *La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana*. México D. F.: Siglo XXI.
- Furtado, C. (1989). *La fantasía organizada*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Gallagher, K. P. y Porzecanski, R. (2010). *The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Ganuza, E., Paes de Barros, R. y Vos, R. (2002). "Labour Market Adjustment, Poverty and Inequality during Liberalization", en Vos, R., Taylor, L. y Paes de Barros, R. (eds.), *Economic Liberalization, Distribution and Poverty* (p. 54-81). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- García, N. (2007). "Empleo y Globalización en América Latina". *Revista de Economía Mundial*, 17, 51-75.
- García, N. y Tokman, V. (1984). "Transformación ocupacional y crisis". *Revista de la CEPAL*, 24, 103-115.
- Gasparini, L., Cruces, G., Tomaroli, L. y Marchionni, M. (2009). *A Turning Point? Recent Developments on Inequality in Latin America and the Caribbean*. Nueva York, NY: RBLAC-PNUD. (Research for Public Policy, Human Development, HD-02-2009)
- Gasparini, L. y Lustig, N. (2011). "The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 27, p. 691-714). Oxford: Oxford University Press.
- Gelman, J. (2009). "¿Crisis postcolonial en las economías sudamericanas?", en Llopis, E. y Mariñchal, C. (ed.), *Latinoamérica y España, 1800-1850: Un crecimiento económico nada excepcional* (p. 25-64). Madrid: Marcial Pons.
- Gelman, J. (2011). "Dimensión económica de la independencia", en *Las Independencias latinoamericanas y el persistente sueño de la Gran Patria Nuestra*. México D. F.: Servicio de Relaciones Exteriores de la Cancillería Mexicana.
- Gelman, J. y Santilli, D. (2010). "Crecimiento económico, divergencia regional y distribución de la riqueza. Córdoba y Buenos Aires después de la independencia". *Latin American Research Review*, 45(1), 121-147.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica.
- Glade, W. (1986). "Latin America and the International Economy, 1870-1914", en Bethell, L. (ed.), *The Cambridge History of Latin America, c. 1870 to 1930* (vol. 4, cap. 1). Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Goldsmith, R. W. (1973). *A Century of Financial Development in Latin America*. New Haven, CT: Yale University. (Economic Growth Center Paper, 196)
- Goldsmith, R. W. (1986). *Brasil 1850-1984: desenvolvimento financeiro sob um século de inflação*. São Paulo: Harper & Row do Brasil.
- Gootenberg, P. (1989). *Between Siber and Guano: Commercial policy and the state in postindependence Peru*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Greasley, D., Madsen, J.B., y Oxley, L. (2000). "Real Wages in Australia and Canada, 1870-1913: Globalization versus Productivity". *Australian Economic History Review*, 2, 178-198.
- Haber, S. (1989). *Industry and Underdevelopment: The Industrialization of Mexico, 1890-1940*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Haber, S. (2006). "The Political Economy of Industrialization", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. y Cortes Conde, R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 537-584). Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Haber, S. (2010). "Mercado interno, industrialización y banca, 1890-1929", en Kuntz Ficker, S. (coord.), *Historia económica general de México: de la Colonia a nuestros días* (cap. 9). México D. F.: El Colegio de México y Secretaría de Economía.
- Haddad, C. L. S. (1980). "Crecimiento económico do Brasil, 1900-76", en Neuhaus, P. (ed.), *Economia Brasileira: Uma Visão Histórica*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Halperin Donghi, T. [2008 [1969]]. *Historia contemporânea de América Latina*. Madrid: Alianza.
- Haggard, S. y Kaufman, R. R. (2008). *Development, Democracy, and Welfare States: Latin America, East Asia, and Eastern Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hanushek, E. A. y Woessmann, L. (2009). "Do Better Schools Lead to More Growth? Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation", *NBER Working Paper* 14633.
- Hatton, T. J. y Williamson, J. G. (1994). "International Migration, 1850-1939: An Economic Survey", en Hatton, T. J. y Williamson, J. G. (eds.), *Migration and the International Labour Market, 1850-1939* (p. 3-34). London: Routledge.
- Hatton, T. J. y Williamson, J. G. (2005). *Global Migration and the World Economy: Two Centuries of Policy and Performance*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hausmann, R. (2011). "Structural transformation and Economic Growth in Latin America", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 21, p. 519-545). Oxford: Oxford University Press.
- Hausmann, R., Hwang, J. y Rodrik, D. (2007). "What You Export Matters". *Journal of Economic Growth*, 12(1).
- Helleiner, E. (2009). "The Development Mandate of International Institutions: Where Did They Come From". *Studies of International Comparative Development*.
- Hirschman, A. O. (1971). "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America", en Hirschman, A. O., *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America* (cap. 3). New Haven, CT: Yale University Press.

- Hirschman, A. O. (1987). "The political Economy of Latin American Development: seven exercises in retrospection". *Latin American Research Review*, 22(3), 7-36.
- Hoffman, A. (2000). *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century*. Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing.
- Holloway, T. (1977). "The coffee colono of Sao Paulo, Brazil: migration y mobility, 1880-1930", en Duncan, K. y Rutledge, I., *Land and Labour in Latin America. Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the nineteenth and twentieth centuries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hunt, S. J. (1985). "Growth and guano in nineteenth century Peru", en Cortés Conde, R. y Hunt, S. J. (eds.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector 1880-1930*. Nueva York, NY: Holmes & Meier.
- Irigoin, A. (2009). "Gresham on horseback: the monetary roots of Spanish American political fragmentation in the nineteenth century". *The Economic History Review*, 62(3), 551-575.
- Jáuregui, L. y Serrano, J. A. (1998). "Introducción", en Jáuregui, L. y Serrano, J. A. (eds.), *Las finanzas públicas en los siglos XVIII - XIX*. México D.F.: Instituto Mora, El Colegio de Michoacán; El Colegio de México, UNAM - Instituto de Investigaciones Históricas.
- Jáuregui, L. y Marichal, C. (2009). "Paradojas fiscales y financieras de la temprana república mexicana, 1825-1855", en Llopis, E. y Marichal, C. (ed.), *Latinoamérica y España, 1800-1850: Un crecimiento económico nada excepcional* (p. 111-160). Madrid; México, D. F.: Marcial Pons, Ediciones de Historia, Instituto Mora.
- Jorgensen, E. y Sachs, J. (1989). "Default and Renegotiation of Latin American Foreign Bonds in the Interwar Period", en Eichengreen, B. y Lindert, P. H. (eds.), *The International Debt Crisis in Historical Perspective* (cap. 3). Cambridge, MA: MIT Press.
- Jorgensen, S. L. y Paldam, M. (1987). "The Real Exchange Rates of Eight Latin American Countries 1946-1985: An interpretation", *Geld und Wahrung*, 3(4).
- Kalmanovitz, S. (ed.) (1994). *Economía y Nación: una breve historia de Colombia*. 2ª ed., Bogotá: Universidad Nacional; Tercer Mundo Editores.
- Kalmanovitz, S. y López Rivera, E. (2009). *Las Cuentas Nacionales de Colombia en el Siglo XIX*. Bogotá: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Kaminsky, G. L., Reinhart, C. M. y Végh, C. A. (2004). "When it rains, it pours: procyclical capital flows and macroeconomic policies". *NBER Macroeconomics Annual*, 19, 11-53.
- Katz, J. (1978). "Creación de tecnología en el sector manufacturero argentino". *Trimestre Económico*, 177, 167-190.
- Katz, J. (1984). "Domestic technological innovations and comparative advantage: Further reflections on a comparative case-study program", *Journal of Development Economics*, 16(1-2), 13-37.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (2003). "El aprendizaje tecnológico, el desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones", en Cárdenas, E., Ocampo J. A. y Thorp R. (eds.), *Industrialización y Estado en la América Latina. La leyenda negra de la posguerra* (cap. 2). México D. F.: Fondo Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, N° 94).
- Kindleberger, C. P. y Aliber, R. (2005). *Mamias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. 5a. ed. New Jersey, NJ: John Wiley & Sons.
- Klarén, P. (1977). "The Peruvian Sugar Industry, 1870-1930", en Duncan, K. y Rutledge, I., *Land and Labour in Latin America: Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the nineteenth and twentieth centuries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Klein, H. S. y Vinson III, B. (2007). *African Slavery in Latin America and the Caribbean*. 2ª. Ed. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Kuczynski, P. P. y Williamson, J. (eds.) (2003). *After the Washington Consensus: restarting growth and reform in Latin America*. Washington, D. C.: Institute for International Economics.
- Kuntz-Ficker, S. (2010). *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización 1870-1929*. México D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002). "Government ownership of banks". *The Journal of Finance*, 57(1), 265-301
- Laeven, L. y Valencia, F. (2008). *Systemic Banking Crises: A New Database*. IMF Working Paper 8/224. Washington D. C.: International Monetary Found.
- Lall, S. (2001). *Competitiveness, technology and skins*. Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing.
- Landes, D. (1999). *The wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. Nueva York, NY: W. W. Norton & Company.
- Leff, N.H. (1982). *Underdevelopment and Development in Brazil*, Vol. I. *Economic Structure and Change, 1822-1947*. London: George Allen and Unwin.
- Leff, N.H. (1997). "Economic Development in Brazil, 1822-1913", en Haber, S. (ed.) *How Latin America Fell Behind* (p. 34-64). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Levitsky, S. y K. M. Roberts (2011) (eds.). *The resurgence of the Left in Latin America*. Baltimore, ML.: Johns Hopkins University Press.
- Levy, S. (2008). *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*. Washington D.C.: Brookings Institution.
- Lewis, C. (1991). "La industria antes de 1930", en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina. Economía y sociedad, c. 1870-1930* (vol. 7, p. 231 - 280). Barcelona: Crítica.
- Lewis, W. A. (1952). "World Production, Prices and Trade, 1870-1960". *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 20, 105-134.
- Lewis, W. A. (1954). "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2).
- Lewis, W. A. (1969). *Aspects of Tropical Trade, 1883-1965*. Stockholm: Almqvist & Wiksell (Serie Wicksell Lectures).
- Lewis, W.A. (1983). *Crecimiento y fluctuaciones 1870-1913*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Lindert, P. (2004). *Growing public. Social spending and economic growth since the eighteenth century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lindert, P. (2010). "The Unequal Lag in Latin American Schooling since 1900: Follow the Money". *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(2), 375-405.
- Llopis, E. y Marichal, C. (ed.) (2009). *Latinoamérica y España, 1800-1850: Un crecimiento económico nada excepcional*. Madrid; México, DF: Marcial Pons, Ediciones de Historia, Instituto Mora.

- Londoño, J. L. y Székely, M. (2000). "Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995". *Journal of Applied Economics*, 3(1), 93-134.
- López-Calva, L. F. y Lustig, N. (eds.) (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress*. Nueva York, Washington D. C.: Brookings Institution Press: UNDP.
- Lora, E. (2001). *Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It*. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo (Research Department Working Paper, WP 466).
- Lora, E. (2011). "The effects of trade liberalization on growth and employment", en Ocampo J. A. y Ros, J. (eds.) *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 15, p. 368-393). Oxford: Oxford University Press.
- Love, J. L. (1994). "Economic Ideas and Ideologies in Latin America Since 1930", en Bethell, L. (ed.), *The Cambridge History of Latin America, since 1930. Economy, Society and Politics* (vol. 6). Cambridge: Cambridge University Press.
- Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy, 1820-1992*. Paris: OECD Development Centre.
- Maddison, A. (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD Development Centre.
- Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy, 1-2030 AD: Essays in Macroeconomic History*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Manzel, K. y Baten, J. (2009). "Gender equality and inequality in numeracy: the case of Latin America and the Caribbean, 1880-1949". *Revista de Historia Económica*, 27(1), 37-73.
- Marichal, C. (1989). *A Century of Debt Crises in Latin America: From Independence to the Great Depression, 1820-1930*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Martínez Pizarro, J. (2011). *Migración internacional en América Latina: Nuevas tendencias, nuevos enfoques*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Matus, M. (2009). *Precios y Salarios Reales en Chile durante el Ciclo Salitro, 1880-1930*. Barcelona: Universidad de Barcelona. Programa Interuniversitario de Historia Económica. (Tesis doctoral).
- Mesa-Lago, C. (1978). *Social Security in Latin America: Pressure Groups, Stratification, and Inequality*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.
- Mesa-Lago, C. (1981). *The Economy of Socialist Cuba: A Two-Decade Appraisal*. Albuquerque, NM: University of New Mexico Press.
- Mitchell, B. R., Deane, P. (col.) (1962). *Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mitchell, B. R. (2003). *International historical statistics: the Americas, 1750-1993*. London: Nueva York: Macmillan Reference, Stockton Press.
- Mitre, A. (1993). *Bajo un cielo de estano*. La Paz: Biblioteca Minera Boliviana.
- Mokyr, J. (2002). *The Gifts of Athena. Historical Origins of the Knowledge Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Moreno-Brid, J. C. y Ros, J. (2009). *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Moreno Fragnals, M. (1991). "Economías y sociedades de plantación en el Caribe español, 1860-1930", en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina: Economía y sociedad, c. 1870-1930* (vol 7, p. 163-201). Barcelona: Crítica.
- Moreno Fragnals, M. (1978). *El ingenio: complejo económico social cubano del azúcar*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales: 3 vols.
- Morley, S. (1995). *Poverty and Inequality in Latin America: the Impact of Adjustment and Recovery in the 1980s*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Morley, S. (2000). *La distribución de ingreso en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica: CEPAL.
- Morley, S., Machado, R. y Pettinato, S. (1999). "Indexes of structural reform in Latin America". Santiago de Chile: CEPAL. (Serie Reformas Económicas, n. 12).
- Morisson, C. y Murtin, F. (2008). "The Century of Education". *Journal of Human Capital*, 3(1), 1-42.
- Murillo, M. V., Ronconi, L. y Schrank, A. (2011). "Latin American Labor Reforms: Evaluating Risk and Security", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 31, p. 790-812). Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Mörner, M. (1977). "Landlords' and Peasants', and the outer world", en Duncan, K. y Rutledge, I., *Land and Labour in Latin America. Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the nineteenth and twentieth centuries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- North, D., Summerhill, W. y Weingast, B. (2000). "Order, Disorder and Economic Change: Latin America versus North America", en Mesquita, F. y Root, F. R. (eds.) *Governing for Prosperity*. New Haven, CT: Yale University Press.
- North, D., Wallis, J. J. y Weingast, B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Understanding Recorded Human History*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Ocampo, J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*. Bogotá: Siglo XXI, FEDESARROLLO.
- Ocampo, J. A. (1990). *Comerciantes, artesanos y política económica en Colombia, 1830-1880*. Bogotá: Banco de la República. (Boletín Cultural y Bibliográfico, 22).
- Ocampo, J. A. (2004). *Reconstruir el futuro: globalización, desarrollo y democracia en América Latina*. Bogotá: Grupo Editorial Norma, CEPAL.
- Ocampo, J. A. (2004b). "Latin America's Growth and Equity Frustrations During Structural Reforms". *Journal of Economic Perspectives*, 18(2), 67-88.
- Ocampo, J. A. (2007). "La macroeconomía de la bonanza económica latinoamericana". *Revista de la CEPAL*, 93, 7-29.
- Ocampo, J. A. (2008a). "Las concepciones de la política social: universalismo versus focalización". *Nueva Sociedad*, 215, 36-61.
- Ocampo, J. A. (2008b). "A Broad View of Macroeconomic Stability", en Serra, N. y Stiglitz, J. E. (eds.), *The Washington Consensus Reconsidered* (p. 63-94). Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Ocampo, José Antonio (2011). "Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva". *Revista de la CEPAL*, 104, 7-35.
- Ocampo, J. A. y Martín, J. (eds.) (2003). *Globalización y desarrollo: una reflexión desde América Latina y el Caribe*. Bogotá: CEPAL, Alfaomega. (Colección Foro sobre Desarrollo de América Latina).
- Ocampo, J. A. y Martín, J. (eds.) (2004). *América Latina y el Caribe en la era global*. Bogotá: CEPAL, Alfaomega.

- Ocampo, J. A. y Parra, M. A. (2003). "Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX". *Revista de la CEPAL*, 79, 7-35.
- Ocampo, J. A. y Parra, M. A. (2007). "The Dual Divergence: Growth Successes and Collapses in the Developing World Since 1980", en Ffrench-Davis, R. y Ma-chinea, J. L. (eds.), *Economic Growth with Equity: Challenges for Latin America*. Houndmills, NY: Hampshire, Palgrave Macmillan; ECLAC.
- Ocampo, J. A. y Parra, M. A. (2010). "The Terms of Trade for Commodities since the Mid-Nineteenth Century". *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(1), 11-37.
- Ocampo, J. A., Rada, C. y Taylor, L. (2009). *Growth and Policy in Developing Countries: A Structuralist Approach* (cap. 1). Nueva York, NY: Columbia University Press.
- Ocampo, J. A. y Tovar, C. (2003). "Colombia en la era clásica del 'desarrollo hacia adentro', 1930-1974", en Cárdenas, E., Ocampo, J. A. y Thorp, R. (eds.), *Industrialización y Estado en la América Latina: La leyenda negra de la posguerra* (cap. 9). México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, n. 94).
- Ocampo, J. A. y Vos, R. (2008) *Uneven Economic Development*. London: Zed Books; United Nations.
- O'Connell, A. (1988). "La Argentina en la depresión: los problemas de una economía abierta", en Thorp, R. (ed.), *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial* (cap. 8). México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Orluéla, J. C. (2010). *Globalizations, Green Governance and Environmental Change. Towards a Modern Environmental History of Latin America*. Nueva York, NY: Columbia University. [Working Paper, Initiative for Policy Dialogue.
- O'Rourke, K. H. y Williamson, J. G. (1999). "The Heckscher-Ohlin model between 1400 and 2000: when it explained factor price convergence, when it did not, and why", *NBER Working Paper Series*, WP 7411.
- O'Rourke, K. H. y Williamson, J. G. (2006). "Around the European periphery 1870-1913: Globalization, schooling and growth". *European Review of Economic History*, 1(2), 53-190.
- OXLAD (2011) *Oxford Latin American Economic History Database*. Disponible en: <http://www.qeh.ox.ac.uk/centres/oxlad>
- Pagés, C. (ed.) (2010). *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Nueva York, NY: Palgrave Macmillan.
- Palacios, M. (1983). *El Café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. México D. F.: El Colegio de México.
- Palma, G. (2003). "La economía chilena desde la Guerra del Pacífico a la Gran Depresión. Cómo evitar el síndrome holandés por medio de gravar, transferir y gastar", en Cárdenas, E., Ocampo, J. A. y Thorp, R., *La era de las exportaciones latinoamericanas: de fines del siglo XIX a principios del XX* (cap. 7). México D. F.: Fondo de Cultura Económica (Serie Lecturas El Trimestre Económico, n. 93).
- Palma, G. (2005). "Cuatro fuentes de 'desindustrialización' y un nuevo concepto del 'síndrome holandés'", en Ocampo, J. E. (ed.), *Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica* (cap. 3). Bogotá: Alfaomega; CEPAL.
- Palma, G. (2009). "Flying-geese and waddling-ducks: the different capabilities of East Asia and Latin America to 'demand-adapt' and 'supply-upgrade' their export productive capacity", en Stiglitz, J. E., Cimoli, M. y Dosi, G. (eds.), *Industrial Policy in Developing Countries*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Palma, G. (2011). "Why Has Productivity Growth Stagnated in Latin America since the Neo-Liberal Reforms?", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford handbook of Latin American Economics* (cap. 23, p. 568-607). Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Palaez, C. M. (1973). "Análises econômica do programa brasileiro de sustentação do café 1906-1945: teoria, política e midção", en Moitinho, M. *Ensaio sobre café e desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro do Café.
- Peres, W. (2012). "Industrial Policies in Latin America", en Szirmai, A., Naudé, W. y Alcorta, L. (eds.) *Pathways to Industrialization. New Challenges and Emerging Paradigms* (cap. 7). Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Polanyi, K. (1957). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA: Beacon Press.
- Prados de la Escosura, L. (2007). "Inequality and Poverty in Latin America: A Long-Run Exploration", en Hatton, T. J., O'Rourke, K. H. y Taylor, A. M. (eds.), *The New Comparative Economic History: Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson* (cap. 12). Cambridge, MA: MIT Press.
- Prados de la Escosura, L. (2009). "Lost Decades? Economic Performance in Post-Independence Latin America". *Journal of Latin American Studies*, 41(2), 279-307.
- PREALC (1981). *Dinámica del subempleo en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (1973). Interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949. 2ª. Ed. Santiago de Chile: CEPAL. (*Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL*).
- Proyecto GRECO (1999). *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX: aspectos globales*. Bogotá: Banco de la República de Colombia.
- Przeworski, A. (2011). "Latin American Political Regimes in Comparative Perspective", en Kingstone, P. y Yashar, D. J. (eds.), *Routledge Handbook of Latin American Politics*. (London): Routledge.
- Rapoport, M. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Reimers, F. (2006). "Education and Social Progress", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. y Cortés Conde, R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 427-482). Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Reinhart, C. y Rogoff, K. (2009). *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton: Princeton University Press; 2009.
- Robinson, J. (2006). "Accumulation of capital". *Journal of analytical and institutional economics*, 2, 245-252.
- Rodríguez, J. L. (1990). *Estrategia del desarrollo económico en Cuba*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- Rodríguez Weber, J. E. (2009) *Los tiempos de la desigualdad. La distribución del ingreso en Chile, entre la larga duración, la globalización y la expansión de la frontera, 1860-1930*. Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Unidad Multidisciplinaria, Programa de Historia Económica y Social. (Tesis de maestría en historia económica).

- Rodríguez, O. (1980). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México D. F.: Siglo XXI. XXI.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México D. F.: Siglo XXI, CEPAL.
- Romero, E. (2000). *Historia Económica del Perú*. Lima: Sudamericana.
- Ros, J. (2009). "Reducción de la Pobreza en América Latina: Incidencia de los factores demográficos, sociales y económicos". *Revista de la CEPAL* (98), 35-45.
- Rosenthal, G. (2004). "ECLAAC: A Commitment to a Latin American Way Towards Development", en Bethelot, Y. (ed.), *Unity and Diversity in Development Ideas: Perspectives from the UN Regional Commissions*. Bloomington, IN: Indiana University Press. (United Nations Intellectual History Project).
- Rowe, J. W. F. (1932). *Studies in the Artificial Control of Raw Material Supplies: Brazilian Coffee, vol. 3*. London; Cambridge: Royal Economic Society.
- Rowe, J. W. F. (1965). *Primary Commodities in International Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rowthorn, R. E. y Wells, J. (1987). *De-Industrialization and Foreign Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rubio, M. M., Yañez, C., Folchi, M. y Carreras, A. (2010). "Energy as an indicator of modernization in Latin America, 1890-1925". *Economic History Review*, 63 (3), 769-804.
- Salvucci, R. (2006). "Export-led Industrialization", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. y Cortés Conde, R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 249-292). Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Sánchez Albornoz, N. (1991). "La Población, 1850-1930", en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina. Economía y sociedad, c. 1870-1930* (vol. 7, p. 106-132). Barcelona: Crítica.
- Sánchez Alonso, B. (2006). "Labor and Immigration", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. y Cortés Conde, R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 377-426). Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Sánchez Santiró, E. (2009a). *Las alcahaldas mexicanas (1821-1857): los dilemas de la construcción de la hacienda nacional*. México D. F.: Instituto Mora.
- Sánchez Santiró, E. (2009b). "El desempeño de la economía mexicana tras la independencia, 1821-1870: nuevas evidencias e interpretaciones", en Llopis, E. y Marichal, C. (ed.), *Latinoamérica y España, 1800-1850: Un crecimiento económico nada excepcional* (p. 65-110). Madrid: México, D. F.: Marcial Pons, Ediciones de Historia; Instituto Mora.
- Sánchez Santiró, E. (2010a). "Una modernización conservadora: el reformismo borbonico y su impacto sobre la economía, la fiscalidad y las instituciones", en García Ayllardo, C. y Pani, E. (ed.), *Historia crítica de las modernizaciones en México* (vol. 1). México D. F.: CIDE, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Sánchez Santiró, E. (2010b). "El desempeño de la economía mexicana, 1810-1860: de la Colonia al Estado-nación", en Kuntz Ficker, S. (ed.), *Historia económica general de México: de la Colonia a nuestros días* (cap. 9). México D. F.: El Colegio de México; Secretaría de Economía.
- Santamaría, A. (2009). *Las cuentas nacionales de Cuba, 1690-2009*. La Habana: Instituto de Historia, CSIC.
- Santamaría, A. (2011). "Dos siglos de especialización y dos décadas de incertidumbre: La historia económica de Cuba, 1800-2010", en Bértola, L. y Gerchunoff, P. (eds.), *Institucionalidad y Desarrollo Económico en América Latina* (cap. V, p. 135-190). Santiago de Chile: CEPAL y AECID.
- Santamaría, A. y Malamud, C. (2001). *Sin azúcar no hay país: La industria azucarera y la economía cubana (1919-1939)*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. (Serie Historia y Geografía, 66).
- Santiso, J. y Zoido, P. (2011). "Fiscal Legitimacy, Inequalities and Democratic Consolidation in Latin America", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 12, p. 293-313). Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Sanz Fernández, J. (ed.) (1998). *Historia de los ferrocarriles de Iberoamérica (1837-1995)*. Madrid: Ministerio de Fomento.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Scobie, J. (1991). "El crecimiento de las ciudades latinoamericanas, 1870-1930", en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina. Economía y sociedad, c. 1870-1930* (vol. 7, p. 202-230). Barcelona: Crítica.
- Sen, A. (1993). "Capacidad y bienestar", en Nussebaum, M. C. y Sen, A. (ed.), *La calidad de vida* (p. 54-83). México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Sheehan, J. (1987). *Patterns of Development in Latin America: Poverty, Repression, and Economic Strategy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stallings, B. (1987). *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900-1986*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Stallings, B. y Peres, W. (2000). *Crecimiento, empleo y equidad: El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica; CEPAL.
- Stallings, B. y Weller, J. (2001). "El empleo en América Latina, base fundamental de la política social". *Revista de la CEPAL* (75), 191-210.
- Solbrig, O. T. (2006). "Structure, Performance and Policy in Agriculture", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. H. y Cortés Conde, R. (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, p. 483-536). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sumnerhill, W. R. (2006). "Sovereign Commitment and Financial Underdevelopment in Imperial Brazil", Working draft prepared for the Conference "States and Capital Markets in Comparative Historical Perspective", UCLA Center for Economic History.
- Sunkel, O. (1971). "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina". *Estudios Internacionales*, 4 (16).
- Sunkel, O. (ed.) (1991). *El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica. (*Lecturas del Trimestre Económico*, 71).
- Sunkel, O. y Paz, P. (1970). *Subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. 9ª ed. México D. F.: Siglo XXI.
- Suzigan, W. (1986). *Indústria Brasileira: origem e desenvolvimento*, São Paulo: Editora Brasiliense.

- Székely, M. (2001). *Los años 90 en América Latina: otra década de desigualdad persistente, pero con un poco menos de pobreza*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación. (Documento de Trabajo, 454).
- Székely, M. y Montes, A. (2006). "Poverty and Inequality", en Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. H. y Cortés Conde, R. (eds.), *Cambridge Economic History of Latin America* (vol. 2, cap. 14). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tafunell, X. (2009a). "La inversión en equipo de transporte de América Latina, 1890-1930: Una estimación basada en la demanda de importaciones". *Investigaciones de Historia Económica*, 14, 39-67.
- Tafunell, X. (2009b). "Capital Formation in Machinery in Latin America, 1890-1930". *The Journal of Economic History*, 69 (4), 928-950.
- Taussig, M. (1977). "The evolution of rural wage labour in the Cauca Valley of Colombia, 1700-1970", en Duncan, K. y Rutledge, I., *Land and Labour in Latin America. Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the nineteenth and twentieth centuries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Teitel, S. (1993). *Industrial and Technological Development*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press; Banco Interamericano de Desarrollo.
- Teitel, S. y Thoumi, F. E. (1987). "De la sustitución de importaciones a las exportaciones manufactureras de la Argentina y el Brasil". *Desarrollo Económico*, 27 (105), 29-60.
- Tello, C. (2008). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. México D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- Tena, A. (2013). "What do we know about the International Export Growth of the American Continent between 1820 and 1940", Documento presentado en la Conferencia "Historical Patterns of Development and Underdevelopment" Facultad de Ciencias Sociales-CEPR, Montevideo, Uruguay, diciembre.
- Thorp, R. (ed.) (1988). *América Latina en los años treinta: el papel de la penjería en la crisis mundial*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Thorp, R. (1998a). *Progreso, Pobreza y Exclusión: una Historia Económica de América Latina en el Siglo XX*, Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo; Unión Europea.
- Thorp, R. (1998b). "The Latin American Economies, 1939-1950", en Bethell, L. (ed.), *The Cambridge History of Latin America. Latin America since 1930: Economy, Society and Politics* (vol. 6). Cambridge: Cambridge University Press.
- Thorp, R. y Bertman, G. (1978). *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. London: MacMillan.
- Tokman, V. E. (2007). *Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL. (Serie Políticas Sociales, 130).
- Tokman, V. E. (2011). "Employment: The Dominance of the Informal Economy", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 30, p. 767-789). Oxford: Oxford University Press.
- Triffin, R. (1968). *Our International Monetary System: Yesterday, Today and Tomorrow*. Nueva York, NY: Random House.
- Tussie, D. (2009). "Economic Governance After Neoliberalism", en Grugel, J. y Riggitrozzi, P. (eds.), *Governance after Neoliberalism in Latin America*. Nueva York, NY: Palgrave Macmillan.

- United Nations (1955). *Foreign Capital in Latin America*. Nueva York, NY: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- Uthoff, A. (2011). "Social Security Reforms in Latin America", en Ocampo, J. A. y Ros, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics* (cap. 34, p. 863-885). Oxford: Oxford University Press.
- Valdés, J. G. (1995). *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Zanden, J. L. (2009). *The Long Road to the Industrial Revolution. The European Economy in a Global Perspective, 1000-1800*, Leiden. Boston, MA: Brill. (Global Economic History Series, 1).
- Vázquez Presedo, V. (1988). *Estadísticas Históricas*. Buenos Aires: Academia Nacional de Economía.
- Webb, R. (2003). "La influencia de las instituciones financieras internacionales en la industrialización mediante la política de sustitución de importaciones", en Cárdenas, E., Ocampo, J. A. y Thorp, R., *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX* (cap. 3). México D. F.: Fondo de Cultura Económica. (Serie Lecturas El Trimestre Económico, 93).
- Wickizer, V. D. (1942). *The World Coffee Economy, with Special References to Control Schemes*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Williamson, J. (1990). "What Washington means by policy reform", en Williamson, J. G. (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. Washington, D. C.: Institute of International Economics.
- Williamson, J. G. (1998). "Growth, Distribution and Demography: Some Lessons from History", *Explorations in Economic History* (35), 241-271.
- Williamson, J. G. (2002). "Land, Labor, and Globalization in the Third World, 1870-1940", *Journal of Economic History*, 62 (1), 55-85.
- Williamson, J. G. (2011). *Trade and Poverty: When the Third World Fell Behind*. Cambridge, MA: MIT Press.