

Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais: A Modernização Conservadora

Maria da Conceição Tavares

Introdução

A crise do padrão monetário internacional que instabilizou a economia mundial na década de 70 foi seguida de dois movimentos de reafirmação da hegemonia americana — no plano da diplomacia do dólar e no plano estratégico-militar — que modificaram profundamente, na década de 80, a hierarquia das relações internacionais. As consequências dos desajustes provocados pela política norte-americana ainda não terminaram, e seus efeitos globais são difíceis de avaliar. Este ensaio, escrito no início da década de 90, tem pretensões limitadas; vamos apenas sublinhar alguns aspectos do processo de ajuste macroeconômico e da reestruturação industrial dos países capitalistas centrais, que se seguiram aos sucessivos choques monetário-cambiais e de preços de petróleo das últimas duas décadas.

Nossa primeira hipótese de trabalho será desenvolvida na seção I, consistindo em demonstrar que a política de ajuste de balanço de pagamentos dos EUA, bem como suas tentativas de manter a hegemonia do dólar, levaram os demais países da OCDE, em particular o Japão e a Alemanha, a formular respostas bem-sucedidas de reestruturação industrial, provocando acentuadas mudanças na divisão internacional do trabalho. Para desenvolver essa hipótese, procuraremos relacionar os dois aspectos do reajustamento das economias capitalistas centrais — o macroeconômico e o industrial — que, em geral, têm sido tratados de forma independente.

Parece ser razoável tentar visualizar a conexão que existe entre as políticas cambial e financeira — as principais políticas de ajuste e coordenação macroeconômica — e as condições internas e internacionais que deram suporte ao processo de reestruturação industrial. Assim, as flutuações nas taxas de câmbio e de juros, acompanhadas de fortes movimentos de capitais, modificaram as condições de financiamento do Estado e de rentabilidade da grande empresa dentro dos países centrais, forçando a um aumento da competição internacional que, por sua vez, obrigou a uma rápida transformação industrial e tecnológica. Esse processo acelerado de reestruturação só foi bem sucedido nos países onde as condições microeconômicas, de organização industrial e as políticas do Estado tiveram condições de ser compatibilizadas.

Na seção II, destacaremos alguns pontos críticos das políticas de ajuste e processos de reestruturação. Daremos ênfase às vantagens relativas que tiveram os países de “capitalismo organizado”, especialmente o Japão e a Alemanha, em virtude de suas políticas coordenadas de modernização, frente aos países que aderiram ao “modelo liberal”. Tentaremos mostrar como o desajuste global do balanço de pagamentos dos EUA foi acompanhado de um desenvolvimento descontrolado do sistema financeiro privado internacional, que agravou a instabilidade do sistema global, tornou interdependentes as políticas macroeconômicas de ajuste, e teve impactos geradores de crises financeiras em vários Estados nacionais, tanto no centro como na periferia. Destacaremos, também, o caráter restrito da difusão do progresso técnico, em termos de países e empresas, e o preço pago pela desorganização dos mercados de trabalho, a partir dos supostos requerimentos de “flexibilidade” das novas técnicas. Esse conjunto de fatores provocou desequilíbrios sociais de grande magnitude em escala internacional, agravando a tendência do sistema capitalista à distribuição desigual dos frutos do progresso técnico.

Agora, alguns comentários sobre a ambiguidade do subtítulo deste trabalho. “Modernização conservadora” foi o termo adotado por Barrington Moore para designar o modelo autoritário de desenvolvimento do capitalismo retardatário do século XIX que inclui as experiências bem-sucedidas da Alemanha e do Japão. Neste final do século XX, esses foram também os dois países que obtiveram resultados mais eficientes na gestão de suas empresas, na difusão de padrões de consumo e na educação de massas. Esse sucesso, no entanto, não pode ser explicado apenas pelas suas raízes autoritárias, presentes ainda hoje, ou pela democratização posterior de suas sociedades. É fundamental que se leve em conta a relação privilegiada dos dois países com os EUA, fruto do enfrentamento Leste-Oeste, e, sobretudo, se acentue a eficácia de suas próprias estruturas internas de “capitalismo organizado”. Essa expressão, utilizada originariamente por Hilferding para designar a coordenação e coesão do grande capital na Alemanha, parece ter maior poder explicativo do que as mencionadas “raízes autoritárias” que, diga-se de passagem, são comuns a outros países de industrialização tardia da Europa, Ásia e América Latina. A integração orgânica entre a grande empresa, os bancos e o aparelho do Estado nacional, dentro da tradição da “modernização conservadora” do final do século XIX, continua sendo a base do moderno capitalismo avançado do século XX.

Em contraste com essa tradição, os dois países anglo-saxões, antigos líderes da tradição liberal-democrática, produziram, a partir da liderança ideológica de suas burocracias “imperiais” de seus bancos internacionais, uma versão conservadora e excludente do processo de ajuste e de modernização, com efeitos negativos inclusive em suas próprias sociedades nacionais. O predomínio excessivo que tiveram os interesses financeiros na condução das políticas de ajuste macroeconômico atingiram, sobretudo, os países periféricos, mas atrasaram também a reestruturação industrial

dos centros tradicionais. Por outro lado, uma visão liberal-conservadora aplicada às relações industriais entre capital e trabalho produziu uma considerável heterogeneidade nos “mercados de trabalho” e a rejeição das Políticas de Bem-Estar minou os fundamentos de “Justiça Social” e igualdade de oportunidades no interior de suas sociedades nacionais.

Assim, tanto pelos resultados globais, quanto pelos interesses e pela ideologia que nortearam os “ajustes”, acreditamos que devemos manter a designação de “modernização conservadora”, a qual pode ser lida no seu sentido comum ou em sua ambiguidade analítica e histórica.

As sociedades européias da antiga tradição social-democrata também foram atingidas pelo processo de ajuste global comandado pelos centros dominantes. Embora não estivessem excluídas do processo de modernização tecnológica dos últimos quinze anos, tiveram de acompanhá-lo de forma mais limitada, retardando a sua inserção no Mercado Comum Europeu. Mais do que isso, defrontaram-se com uma perda crescente de eficiência nas gestões pública e privada requeridas para manter a tradição de transformação produtiva com equidade, que correspondia ao caráter mais solidário e estável das “coalizões distributivas” no poder.

A evolução recente dos países de regime político social-democrata, em particular os do Norte da Europa, mereceria um estudo à parte, nem tanto pela sua hierarquia nos negócios internacionais, mas por sua influência no imaginário progressista latino-americano, enfrentado com a derrocada do “socialismo real”. Infelizmente, não foi feita nenhuma pesquisa séria sobre esses países nos trabalhos de Experiências Industriais Comparadas do Instituto de Economia Industrial, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, e do NEIT da Unicamp, cujos esforços se concentraram nos estudos das Industrializações Tardias e nas políticas de ajuste dos países centrais.

Antes de entrar na matéria, conviria talvez mencionar um fato ocorrido com as “coalizões distributivas” que determinou profundas mudanças na década de 80. Referimo-nos à menor participação dos sindicatos na definição das políticas salariais e no controle do processo de trabalho, e à “flexibilização” do mercado de trabalho aceita por quase todo o mundo capitalista com a exceção, até agora, do Japão e de alguns poucos países da antiga tradição social-democrata. Essa mudança ajuda a explicar por que a “pactação social”, como alternativa às políticas ortodoxas de estabilização, sofreu tantos reveses na década que se encerra e por que quase todos os países capitalistas tornaram-se “monetaristas”. O curioso é que a política monetária ativa tornou-se a forma ideologicamente aceita para combater a inflação, mesmo em países que não dispunham de moeda forte ou de reservas internacionais suficientes para fazer o jogo monetário nas condições de instabilidade financeira vigentes no mundo contemporâneo, como foi o caso de todos os países latino-americanos, sob o comando do chamado “Consenso de Washington”.

Os impactos devastadores das políticas monetárias de ajuste impostas à América Latina são suficientemente conhecidos por nossos estudiosos e serão tocados apenas de passagem neste ensaio. Mesmo assim, são o objeto central de nossas preocupações e, portanto, constituem-se num fio condutor subterrâneo da nossa argumentação que reaparecerá nas considerações finais.

I. Uma visão do ajuste global

1. Ajustes contraditórios: 1973-83

Os ajustes macroeconômicos ocorridos ao longo da década de 70 foram uma resposta defensiva imposta de forma progressiva a todos os países capitalistas, a partir da crise monetária internacional no começo dos anos 70 e do primeiro choque do petróleo. Tratava-se, em geral, de políticas monetárias que propunham a um só tempo combater a inflação e realizar o ajuste do balanço de pagamentos com taxas de câmbio flutuantes, quase sempre acompanhadas de políticas fiscais pró-cíclicas.

Os fatos ocorridos depois de 1973 desmentiram a tese — então aceita nos principais centros financeiros e depois generalizada a partir dos organismos multilaterais de crédito — de que a flutuação nas taxas de câmbio promoveria o ajuste automático dos balanços de pagamentos através da distribuição equitativa dos fluxos de capitais. Keynes já estava morto havia tempo, e a “síntese neoclássica” da época não previa o que acabou ocorrendo, ao não levar em conta o papel desempenhado pelas expectativas de flutuação cambial sobre os movimentos de capitais a curto prazo. O resultado foi, em geral, que a fuga de capital especulativo acompanhava as desvalorizações requeridas para equilibrar as balanças comerciais. Vale dizer, o “câmbio flexível” provocava movimentos de sentido contrário nas duas contas centrais do balanço de pagamentos, a comercial e a de capital. Por outro lado, a teoria ignorava também o papel das desvalorizações cambiais na ampliação dos efeitos inflacionários dos choques externos, entrando em contradição com as políticas de estabilização de salários e preços.

Desse modo, o tipo de ajuste de curto prazo proposto na década de 70 não foi eficaz, nem em termos de equilíbrios automáticos da balança comercial e de pagamentos, nem em termos de estabilidade, gerando movimentos de *stop and go* nas políticas econômicas nacionais dos países integrados ao mercado financeiro internacional. Como resultado, o movimento geral das economias capitalistas centrais aparece, nesse período, com certa tendência à estagflação, marcada por oscilações bruscas na renda, no comércio internacional e no movimento de capitais.

No centro cíclico principal, as políticas contraditórias de ajuste praticadas pelas distintas equipes econômicas dos EUA, muitas vezes na mesma gestão, propagavam os movimentos inflacionários ou depressivos, os quais eram, por sua vez, am-

pliados ou neutralizados pelas políticas de ajuste diferenciadas e alternadas adotadas pelos demais países centrais.

Após a ruptura do Smithsonian Agreement, em 1973, e até meados do governo Carter, os EUA praticaram uma política cambial de *benign neglect* que permitiu uma desvalorização lenta e quase contínua do dólar, que levou progressivamente o marco e o iene a um novo papel de moeda de referência internacional. Data desse período a especulação periódica contra o dólar e a expansão descontrolada do mercado de euro-moedas. As contradições da política macroeconômica americana tornaram-se patentes no fim do governo Carter⁽¹⁾. Foi então, em fins de 1978, que ocorreu a primeira forte intervenção de Volker no mercado monetário, elevando a taxa de juros a 8%. O segundo movimento de Volker, já na era Reagan, é bastante conhecido pelo choque nas taxas de juros do final da década e pelas turbulências financeiras que provocou no mundo todo, agravadas pelo segundo grande período de ajuste recessivo do início da década de 80.

É importante sublinhar que nem os indicadores de mercado nem a política econômica apontavam para uma reestruturação da economia americana na década de 70. Com os preços das matérias-primas mais importantes — sobretudo o petróleo — fixados em dólar, as pequenas mudanças de preços relativos no interior da economia americana minimizavam a necessidade de realizar um ajuste estrutural nos setores usuários de energia e recursos naturais. Uma mistura de políticas monetária e fiscal frouxas, junto com desvalorizações, ao invés de fechar a brecha comercial deu lugar à fuga de capitais e pressões inflacionárias consideráveis, não contribuindo em nada para deter o declínio industrial do país.

Os EUA nunca tiveram uma política industrial explícita e de longo prazo, salvo no complexo militar. Assim, os esforços de inovação tecnológica em informática e eletrônica seguiram a orientação “natural” do mercado militar e dos serviços bancários e de comunicações, destinados, ambos, a reforçar o poder internacional da Potência Dominante. Esses avanços tecnológicos, como se verificaria mais tarde, não melhoravam a competitividade nas indústrias de bens de consumo duráveis nem nos complexos metalmeccânico e elétrico, aos quais estavam ligados. Dessa forma, o “modelo taylorista-fordista”, que havia sustentado a difusão do padrão industrial (americano) no pós-guerra, tornava-se rapidamente anacrônico, e a base interna de sustentação sistêmica de uma economia de produção e consumo de massas começa a ser erodida.

Exatamente o contrário ocorreu no Japão, ao ser forçado a valorizar o iene frente ao dólar, e ao sofrer o primeiro choque do petróleo na década de 70. Dada a sua extrema vulnerabilidade externa em matérias-primas estratégicas, teve de fazer, por ra-

(1) Ver PARBONI, 1981.

zões de sobrevivência, um ajuste drástico, tanto macroeconômico como em termos de eficiência industrial, para incrementar as exportações, além de economizar petróleo e matérias-primas para diminuir o peso das importações. O ajuste, no entanto, não se limitou às políticas macroeconômicas e à busca do equilíbrio do balanço comercial. O Japão empreendeu uma mudança deliberada na sua estrutura industrial que não seguiu a orientação do “livre mercado”, nem dos preços relativos, nem a busca de “vantagens comparativas” no mercado internacional, que, diga-se de passagem, já possuía⁽²⁾.

A política industrial japonesa não se limitou apenas à redução e reestruturação das indústrias siderúrgica, naval e petroquímica, as mais afetadas pela mudança de preços relativos e pela superprodução mundial. Dedicou-se, acima de tudo, à implementação de uma estratégia de transformação tecnológica centrada na eletroeletrônica de ponta e na difusão acelerada das novas técnicas de informação e controle no interior de todo o aparelho produtivo. O extraordinário aumento da produtividade e qualidade dos novos produtos permitiu ao Japão um novo *drive* exportador, que sustentou a demanda industrial no período de transição. O domínio do mercado mundial de novos produtos de consumo de massa e, sobretudo, de novos equipamentos serviu de ponte para uma nova rota de industrialização capaz de resistir à instabilidade do dólar e do mercado internacional.

Os demais países da OCDE responderam à perda de capacidade de regulação monetária e financeira da economia americana na década de 70 através de ajustes recessivos, seguidos por ciclos curtos de recuperação. Ao longo dessa trajetória passiva, deteriorava-se, progressivamente, o padrão global de industrialização (produção, consumo e financiamento) herdado do pós-guerra, com poucas experiências setoriais de reordenamento industrial.

A partir dos choques do final da década de 70 — nova alta do petróleo e forte elevação da taxa de juros — iniciou-se uma reversão dramática da política cambial norte-americana. A “diplomacia do dólar forte” foi uma decisão unilateral dos EUA que, com sua política de juros altos, promoveu valorizações da ordem 50%, entre 1980 e 1985, destinadas não apenas a fechar o balanço de pagamentos, mas também a reverter a decadência da moeda americana no cenário mundial⁽³⁾.

A elevação da taxa de juros e a revalorização do dólar tiveram impacto sobre os balanços de pagamentos e as políticas de ajuste monetário de todos os países, que, no entanto, reagiram de forma diferenciada. A resistência à desvalorização foi maior por parte dos países de moeda forte. A maior parte dos países europeus de moeda frágil procedeu a alinhamentos automáticos ao marco. Os “tigres asiáticos” flutuaram

(2) Para a política de reestruturação industrial, ver o estudo realizado por nossa equipe do IEI/UFRJ — *Japão: um caso exitoso de capitalismo organizado*, RJ, 1990.

(3) Ver TAVARES, M. C., 1984.

entre o dólar e o iene, segundo a sua inserção no comércio internacional e o grau de endividamento com os bancos americanos ou japoneses. As máximas valorizações, acompanhadas de aceleração inflacionária, foram a regra nos países periféricos. As relações desfavoráveis entre passivos e ativos em dólar dos bancos e das grandes empresas internacionais e as mudanças abruptas dos preços relativos no mercado internacional levaram a economia mundial à beira de uma crise financeira global.

O próprio Japão, que costumava praticar uma política fiscal dura e uma política monetária frouxa, teve de submeter-se, invertendo o sinal da política econômica. Aplicou uma reforma monetária e financeira para obrigar o setor privado a financiar o seu superávit comercial sem onerar demais o Tesouro. Mas, mesmo assim, não interrompeu o seu processo de reestruturação que o fez superar a crise rapidamente e tornar-se a maior potência industrial a partir de meados dos anos 80.

Na Europa, os fortes transtornos bancários causados pela crise de empresas e países devedores só foram superados depois que os bancos americanos lideraram a sindicalização privada, aumentando a sua exposição (o seu *exposure*) até a crise da dívida de 1982. A permissividade do Fed (Federal Reserve, dos EUA), que serviu nesta oportunidade como prestador de última instância, deixou livres os bancos centrais da Europa e, particularmente, o da Alemanha, o que permitiu ao marco desempenhar um papel decisivo na regulação cambial européia.

Os países devedores da Ásia tiveram o apoio dos bancos e das grandes empresas japonesas, com o que puderam articular um processo de ajuste relativamente exitoso. O caso exemplar foi o da Coreia que, dada sua estrutura industrial altamente concentrada e conglomerada, tomando o Japão como paradigma e os EUA como mercado a conquistar, pôde reconverter sua indústria e retomar o desenvolvimento de sua economia sem grandes perdas para o setor privado. As grandes empresas coreanas (*chaebol*) descarregaram o ônus financeiro interno do ajuste nos bancos públicos, que lhes haviam dado suporte no estágio anterior de industrialização pesada por substituição de importações, do qual tinham saído altamente endividadas⁽⁴⁾. A América Latina, com a “diplomacia do dólar forte”, entrava na via crucis da crise da dívida externa e das políticas permanentes de ajuste do balanço de pagamentos que conduziram a região, em seu conjunto, à insólita situação de exportadora forçada de capitais⁽⁵⁾. Das estratégias de reestruturação da década de 70, as duas bem-sucedidas em termos de crescimento — Brasil e México — foram interrompidas dramaticamente em 1992. A experiência recessiva e desestruturante de cunho liberal do Chile já havia ocorrido na década de 70 e a sua reestruturação, orientada pela exploração de novos recursos naturais, só teve êxito a partir de 1986, com o apoio em uma melhor inserção internacional.

(4) Ver AMUNDSEN, A., 1989.

(5) Ver informes da CEPAL, vários números.

As tentativas mais interessantes de reestruturação industrial em países europeus com ampla tradição de intervenção do Estado, como a França e a Itália, iniciadas antes de 1980, foram interrompidas por fortes desequilíbrios macroeconômicos, acompanhados de desvalorizações, inflação e políticas fiscais e salariais restritivas.

As políticas de ajuste macroeconômico do início da década de 80 deram origem a um movimento de caráter recessivo global, que piorou muito a situação das finanças públicas, com déficits endógenos provocados pela queda da arrecadação e a elevação da dívida pública. Agravaram, ainda, o desemprego, forçando a parada temporária ou definitiva das políticas industriais desenvolvimentistas da maioria dos países. O caso europeu mais conhecido foi o do primeiro governo Mitterrand, no início dos anos 80, mas o ajuste também afetou a transição espanhola, que teve de digerir uma crise bancária de grandes proporções e uma altíssima taxa de desemprego. A Itália, que já se havia alinhado ao sistema monetário europeu antes da crise, sofreu menos em termos financeiros e mais em termos fiscais e trabalhistas. A Inglaterra, uma economia mais aberta e com uma poderosa praça financeira internacional, estava muito exposta às flutuações cambiais e da taxa de juros. No auge da crise, tentou estabilizar o mercado com políticas monetária e cambial rigorosamente interdependentes. Posteriormente, optou pela desregulação financeira que, juntamente com a desmontagem do Estado, condenou a economia inglesa a ondas descontroladas de especulação e à desindustrialização progressiva.

Finalmente, a Alemanha, depois de 1982, conseguiu iniciar um programa de ajuste e reestruturação industrial de longo prazo, que foi compatibilizado com uma política macroeconômica de corte liberal, mas não convencional. Apoiada em sua forte posição industrial, comercial e financeira, comandou o sistema monetário europeu e orientou a trajetória de integração e expansão econômica da Europa continental.

2 . Diplomacia do dólar, desequilíbrios globais e políticas de coordenação

A partir da diplomacia do dólar forte, os desequilíbrios do balanço de pagamentos em conta-corrente mudam de sentido, com a economia norte-americana crescentemente deficitária, sugando os recursos excedentes do Japão e da Alemanha (ver Quadros I, II e III).

A retomada do crescimento dos EUA começa em 1983, impulsionada pela ampliação de seu déficit fiscal e pela forte entrada de capitais provocada por suas políticas macroeconômicas. Os componentes de expansão da demanda global sustentam-se, num primeiro momento, no aumento do consumo privado e na construção civil, em contraste com o Japão e a Alemanha, que repousam mais na formação de capital fixo industrial e nas exportações (ver Quadro IV).

O importante, no entanto, é destacar que, uma vez superado o quadro recessivo de 1980-3, a expansão dos países da OCDE torna-se interdependente e as taxas de crescimento tendem a uma convergência maior que na década anterior (ver Quadro V). Isso se deve, em certa medida, à coordenação “voluntária” e inicialmente informal das políticas macroeconômicas dos três grandes países dominantes, que se viram afetados de forma contraditória pelas flutuações nos mercados internacionais de moeda e câmbio.

Em 1985, em plena expansão da economia norte-americana, reforçada pelo “keynesianismo bélico” de Reagan, o Fed impôs uma súbita desvalorização do dólar, desta vez obrigando a uma coordenação forçada das políticas macroeconômicas dos principais países da OCDE. O famoso grupo dos cinco (G5) reuniu-se no Hotel Plaza de Nova York, a pedido dos EUA, em setembro de 1985, com o objetivo explícito de impedir flutuações bruscas nas principais moedas de reserva internacional, mas numa clara intenção dos EUA de impor aos demais um fato consumado⁽⁶⁾.

Os países da OCDE e os NICs (países recentemente industrializados) encontravam-se, então, em franco período de expansão, com sua dinâmica externa alimentada pelo déficit comercial crescente dos EUA, transformado em “locomotiva comercial”. Na maioria dos países centrais, por volta de 1985, processos de reestruturação industrial já estavam avançados, mas todos enfrentaram sérios problemas de instabilidade cambial e monetária em mercados financeiros que se haviam globalizado.

O Japão e os NICs da Ásia resistiram à valorização de suas moedas, mas, no fim, ainda que de maneira diferenciada, tiveram de ceder. A resposta foi uma política dual de preços e um aumento no investimento de modernização industrial, com a intenção de incrementar ainda mais a produtividade real de suas empresas para continuar competindo no mercado internacional e, especialmente, no norte-americano⁽⁷⁾.

A Alemanha, graças ao seu poder financeiro, advindo dos enormes excedentes comerciais e das dimensões internacionais de seus bancos privados, conseguiu bancar os países europeus deficitários para que eles mantivessem suas moedas alinhadas ao marco. Dessa forma, a Europa, através de movimentos internos de capitais favoráveis ao aumento da competição e do comércio intra-europeu, retomou sua trajetória de crescimento industrial e avançou no sentido da integração econômica. Vale dizer, a resposta à diplomacia do dólar foi um esforço maior da Europa continental e da Ásia em aprofundar seus processos de transformação industrial e de melhor inserção internacional.

(6) Para uma discussão sobre os conflitos entre EUA, Japão e Alemanha em matéria de política fiscal, monetária e cambial, ver FUNABASHI, 1988.

(7) A taxa de investimento do Japão, que havia crescido menos que a dos EUA no primeiro quinquênio da década de 80, voltou a crescer em ritmo mais veloz que a de todos os demais países da OCDE na segunda metade dos anos 80 (segundo dados do informe do FMI de 1989 e do *Economic Outlook* da OCDE, de junho de 1990).

A única experiência importante de “desindustrialização” entre os cinco grandes países da OCDE foi a da Inglaterra, que, com suas políticas ultraliberais, sua opção estratégica pelos serviços de alto valor e sua abertura excessiva para a especulação financeira, ficou no pior dos mundos. Ao terminar a década de 80, apesar dos ganhos com o petróleo, a economia inglesa já se encontrava atrás da italiana, e sem condição de competir no Mercado Comum Europeu. É preciso que se diga que a prosperidade petrolífera não foi aproveitada no sentido de “reestruturar” a indústria ou os serviços sociais ingleses; ao contrário, a maioria dos ganhos foi investida nos EUA.

O maior mercado nacional em expansão do mundo capitalista durante a década de 80 continuou sendo o dos EUA, que experimentou o período de crescimento mais longo desde o pós-guerra. Esse foi um fator de atração de capitais de risco que, ao contrário dos financeiros, eram estimulados pela nova desvalorização cambial e pela queda das taxas de juros. Assim, no período 1985-90, uma reestruturação industrial parcial foi sendo promovida pelo aumento da taxa de investimento com incentivos fiscais e depreciação acelerada das empresas, mas, principalmente, impulsionada pela competição ou a complementaridade do investimento direto estrangeiro, não só japonês, como de todos os países capitalistas do mundo. Com um padrão de desenvolvimento em decadência, dominado pela estratégia militar e financeira, os problemas de reorganização da grande empresa nos setores metalmeccânico e eletroeletrônico só fez agravar-se. Sem estratégia industrial explícita, a indústria norte-americana, apesar do forte aumento de sua produtividade média nos últimos anos, não conseguiu superar seu atraso em relação à japonesa, que a derrotou no seu próprio espaço nacional⁽⁸⁾.

Os EUA continuaram dessa forma piorando a situação de seu balanço comercial, endividando-se com o resto do mundo e agravando seus desequilíbrios macroeconômicos ao longo da década de 80. De uma posição de credores líquidos internacionais desde 1914, passaram a devedores líquidos, com uma velocidade impressionante, entre 1982 e 1985. Esse endividamento não se deveu apenas ao “declínio comercial”, mas, sobretudo, à diplomacia do “dólar forte” e ao endividamento financeiro do Estado. Projeções feitas por Cline mostram uma mudança nas posições líquidas dos ativos dos EUA, desde 1980 até 1992, de aproximadamente US 1,2 trilhão⁽⁹⁾.

A exigência da coordenação de políticas macroeconômicas, liderada pelo banco central norte-americano, foi uma consequência dessa situação de desequilíbrio global entre os déficits estruturais da economia americana e os superávits em conta-corrente das outras economias centrais importantes, sobretudo Japão e Alemanha. Essa política destinava-se tanto a evitar o *hard landing* do dólar, quanto a sustentar o crescimento da economia americana, que continuava sendo o centro cíclico principal. Sua abertura

(8) Ver MIT. *Made in America*, 1988.

(9) Ver CLINE, 1989.

progressiva para o exterior, com endividamento internacional, foi, até o fim da década de 80, extremamente benéfica para os países superavitários da Europa e da Ásia.

As políticas de coordenação macroeconômica, ao não resolverem, senão confirmarem, desequilíbrios fundamentais da economia mundial, de fato acentuaram a competição intercapitalista. A necessidade de ganhar espaço no mercado internacional continuou movendo a reestruturação industrial com aumentos do investimento fixo e a internacionalização dos bancos dos principais países centrais. Nesse movimento, as empresas e, especialmente, os bancos japoneses tiveram um papel de destaque, com uma subida no *ranking* mundial que deslocou as instituições bancárias norte-americanas⁽¹⁰⁾.

No final de 1989, a coordenação macroeconômica foi temporariamente abandonada pelos principais participantes do jogo, mantendo-se suspensas as negociações a partir do começo dos anos 90. A coordenação cambial e financeira parece de difícil aplicação, num futuro próximo, devido à incapacidade dos bancos centrais para controlar os movimentos de capital financeiro especulativo privado. O montante de capitais de curto prazo é absolutamente desproporcional *vis-à-vis* as reservas dos principais bancos (sobretudo o Fed), o que torna a “cooperação” em matéria de política cambial absolutamente insuficiente para estabilizar o mercado financeiro internacional. A volatilidade dos mercados de moedas retira qualquer possibilidade de independência da política monetária doméstica dos grandes países devedores ou credores⁽¹¹⁾.

A subida das taxas de juros na Alemanha e Japão no final de 1989 e a desvalorização forçada do iene no início dos anos 90, acompanhada de uma crise na bolsa de valores de Tóquio, são uma demonstração a mais da impotência da própria política monetária diante das dimensões dos mercados financeiros privados, que desempenham um papel decisivo no processo de internacionalização e interdependência dos grandes mercados na economia mundial.

Assim, a excessiva supremacia do capital bancário privado internacional e sua extrema volatilidade estão ameaçando a relação benéfica, estabelecida na década de 80, para um grupo seleto de países, entre reestruturação, políticas de ajuste e coordenação.

(10) Nessa questão de *ranking*, dever-se-iam levar em conta os problemas de diferentes contabilidades bancárias. Além disso, os bancos japoneses não tinham feito, até recentemente, ao contrário dos americanos, provisões para perdas em seus ativos internacionais de países devedores do Terceiro Mundo. Só no caso da América Latina são credores de metade da dívida de longo prazo. Aparentemente, estavam esperando um melhor tratamento fiscal do governo japonês e uma negociação da dívida externa em outros termos (plano Miasaki). O BIS convidou os bancos japoneses a corrigir seus balanços para torná-los compatíveis com os dos seus parceiros. O problema central dos bancos americanos, ao contrário dos japoneses, é a sua fragilidade interna em relação à péssima situação dos seus devedores nacionais e da intermediação financeira nos EUA.

(11) O informe econômico da OCDE, de dezembro de 1989, reconhece explicitamente essa dificuldade em sua apresentação sob a rubrica “Costs and benefits of exchange rate stability”. Diz o informe: “financial-markets volatility seems to have been damped and not simply deflected from exchange rates to interest rates”. E continua reconhecendo que a interdependência das políticas monetárias é nitidamente insuficiente como instrumento de coordenação, sendo necessário o encaminhamento de reformas estruturais que permitam também englobar as políticas fiscais.

nação macroeconômica. O saldo positivo para os grandes países da OCDE que se beneficiaram, mutuamente, da diplomacia do dólar, imposto como moeda de curso internacional, parece ter esgotado suas potencialidades dinâmicas e criado novos problemas de coordenação monetária e fiscal para os quais não se vislumbra uma solução estruturalmente estável.

O custo dessa política de coordenação dos grandes países capitalistas foi, durante uma década, pago mais duramente pelo mundo periférico, seja capitalista ou socialista. As altas taxas de juros e as desvalorizações periódicas das taxas de câmbio, provocadas pelas políticas de ajuste, pioraram também as relações de troca centro/periferia, ao mesmo tempo em que invertem a relação clássica entre provedores e receptores de capital internacional.

3. Liderança na reestruturação: Japão e Alemanha

No que diz respeito à reestruturação industrial propriamente dita, não foi por acaso que o Japão se manteve na liderança, seguido pela Alemanha. Do ponto de vista microeconômico, ou melhor dizendo, da organização industrial, nota-se que são dois países que possuem relações financeiras históricas entre seus bancos e suas grandes empresas. Do ponto de vista macroeconômico, são países cujas moedas servem de reserva internacional, permitindo-lhes fazer frente ao dólar sem riscos para seus balanços de pagamentos. Sua posição financeira internacional e o alto grau de coesão interna suavizaram as políticas de ajuste, em particular as políticas monetária e creditícia, neutralizando de forma razoável os impactos das flutuações do dólar e da taxa de juros internacional, *vis-à-vis* as taxas de juros e a expansão monetária interna.

De fato, foram os únicos países capazes de financiar internamente, a juros baixos, tanto o investimento privado quanto a dívida pública, dada a abundante liquidez endógena de seu mercado bancário privado. Os superávits comerciais e a exportação de capitais para os EUA pelas grandes empresas privadas foram compatibilizados com altas taxas de investimento e de poupança internas e, ainda, permitiram reciclar as reservas internacionais sem grandes pressões inflacionárias⁽¹²⁾.

(12) Sobre a suposta brecha "poupança-investimento", criou-se uma grande confusão na literatura especializada, enfatizando erroneamente a dimensão da poupança interna. Este é um conceito *ex-post* que nada tem a ver com as condições de financiamento e a taxa de investimento das empresas japonesas, se comparadas com as americanas. Das altas taxas de poupança do Japão em suas contas nacionais, convém separar a das famílias, que, em geral, é a poupança ligada à seguridade social privada e à construção de moradias, o que não representa recurso substancial para o financiamento direto das empresas industriais. Na verdade, tanto as empresas quanto o setor público japoneses têm altas taxas de endividamento junto aos bancos e, por isso, lhes convém manter baixa a taxa de juros interna. Ao contrário, as empresas americanas têm alto grau de autofinanciamento e sua taxa de investimento não tem nada a ver com a baixa taxa de poupança agregada. Esta surge do resultado do fechamento *ex-post* do balanço de pagamentos em conta-corrente e do déficit fiscal, do qual está excluída a seguridade social pública, de grandes dimensões nos EUA e ainda reduzida no Japão.

Além das condições financeiras favoráveis, há que se levar em conta que as decisões de investimento foram tomadas com objetivos estratégicos e políticas industriais de longo alcance. Em geral, as políticas de reestruturação industrial deram ênfase ao dinamismo dos setores de alta tecnologia através de estímulos e de financiamento à reestruturação e modernização de todo o complexo metalmeccânico. Assim, tendo sua própria matriz industrial como apoio para a busca de economias de conglomeração e de “escopo” que alcançam complexos industriais inteiros, ficou traçado o caminho da modernização adotado pelas grandes empresas líderes. Com a reconversão industrial e a difusão acelerada do progresso técnico, as duas grandes economias industriais foram capazes de alcançar vantagens comparativas dinâmicas que lhes têm permitido altos índices de inserção no mercado internacional. No caso da Alemanha, a estratégia foi de consolidação de sua posição dominante na CEE e de controle da integração européia. No caso do Japão, existe claramente uma estratégia de globalização mais completa, que envolveu num primeiro estágio uma nova divisão do trabalho na Ásia e a conquista em grande escala do mercado norte-americano.

A base microeconômica da reestruturação japonesa foi a diversificação e conglomeração da grande empresa em grupos financeiros (*keiretsu*), centralizados em bancos-chaves. Essa forma de organização permitiu uma maior flexibilidade financeira ao processo de conversão industrial que, aliada à visão global apoiada no planejamento estratégico dos mercados, superou de longe o desenvolvimento alcançado pelos demais países industriais.

A flexibilidade financeira e uma perspectiva de longo prazo permitiram às grandes empresas japonesas suportar os ajustes de preços e de produção (cambial e estrutural), aceitando uma distribuição de perdas de curto prazo e a formação de um mix de preços internos e externos com margens brutas de lucro por unidade muito baixas, quando comparadas com seus rivais nos EUA ou mesmo na Europa.

A essa estratégia financeira e de conquista do mercado internacional há que se agregar uma notável cooperação no processo de trabalho, derrotando o taylorismo e produzindo formas flexíveis de organização interna favoráveis à incorporação de novas técnicas microeletrônicas, sem dispensa de mão-de-obra. O trabalho (inclusive o manual) deixou de ser considerado um simples fator ou custo de produção para tornar-se a principal força organizadora da produção no interior da planta. Assim, estabilidade e hierarquia — as duas virtudes clássicas do processo de organização japonês — foram compatibilizadas com “flexibilidade”, o requisito técnico que na maioria dos países capitalistas levou à desorganização dos mercados de trabalho e às altas taxas de desemprego durante o período de conversão industrial⁽¹³⁾.

(13) Para uma visão apreciativa das virtudes do processo de organização japonês, ver DORE, R., 1986.

A visão estratégica de longo prazo, com o apoio orgânico e estável dentro e fora da empresa, permitiu à economia japonesa ser a pioneira no desenho de um novo “sistema industrial”, no qual a produção de bens de consumo de massa e a de equipamentos de alta sofisticação tecnológica apoiavam-se mutuamente em uma sinergia industrial sem precedentes no mundo contemporâneo.

Por outro lado, a coordenação da política macroeconômica com taxas de juros internas baixas e políticas de autofinanciamento ou de crédito separadas do mercado monetário aberto permitiu ao Japão, até fins de 1989, superar as flutuações cambiais dos preços das matérias-primas e da taxa de juros internacional, comuns em um mercado mundial altamente instável. A coordenação entre o Ministério da Fazenda e o Banco Central, formalmente “independente”, tem sido tradicionalmente tensa. Não se trata somente de escolher um mix de política fiscal e monetária estabilizador, mas, na medida do possível, de evitar os efeitos perversos das elevações da taxa de juros internacional sobre os mercados internos de crédito e o déficit fiscal. Em situação de crise, o Banco do Japão sempre se submeteu às preocupações da Fazenda, inclusive aceitando financiar a dívida pública a taxas de juros muito baixas, mesmo quando obrigado a colocar títulos no mercado aberto a taxas muito mais altas. Essa capacidade de executar uma política de financiamento autônomo permitiu ao Japão realizar uma trajetória estável e relativamente dinâmica de desenvolvimento, mantida desde 1977 até o início da década de 90.

O Japão, por outro lado, comandava a internacionalização da Ásia em disputa aberta com os EUA, com o que, ao mesmo tempo em que reforçava o espaço de ampliação de seus mercados e modernizava sua indústria, dava espaço à expansão dos “tigres” asiáticos. Estes, aproveitando-se das flutuações das relações iene/dólar e do financiamento externo procedente de ambos os países, puderam realizar, com rapidez, uma estratégia de “substituição de exportações-importações”. Assim, as tradicionais exportações têxteis foram dando lugar a novos bens industriais produzidos na etapa anterior, e as importações de matérias-primas pouco sofisticadas foram dando lugar à importação de equipamentos tecnologicamente avançados.

A Coreia, em particular, tomando o padrão de produção e exportação do Japão como referencial histórico e como alvo a alcançar, depois do ajuste de 1980-2, mudou sua estratégia industrial, contra a opinião do Banco Mundial, decidindo entrar fundo na indústria automobilística. Rapidamente, conseguiu penetrar no mercado internacional de veículos pequenos, substituindo o Japão, que passou a disputar os mercados mais sofisticados. Isso favoreceu a substituição de importações, através do desenvolvimento interno dos setores eletroeletrônicos acoplados ao metalmeccânico, o que está servindo de base para que a Coreia dê um novo salto tecnológico. Essa estratégia de internacionalização de “duplo corte” está apoiada numa sólida e diversificada base industrial de capital nacional altamente concentrado e conglomerado. Assim, a Coreia é o segun-

do país da Ásia com pretensões a ter uma “indústria global”, buscando uma nova inserção na divisão internacional do trabalho e não aceitando o papel de “plataforma de exportações” de filiais das empresas multinacionais, americanas e japonesas.

Na Europa, a Alemanha é o país líder do processo de reestruturação global. O ajuste de longo prazo, contudo, demorou mais tempo que o japonês para obter uma trajetória estável, dada a tensão existente durante toda a década de 70 entre o Bundesbank, partidário de políticas ortodoxas de resultado pró-cíclico, e os Ministérios da Ciência e Tecnologia — partidário da reestruturação do sistema produtivo — e do Trabalho — partidário da manutenção de uma “economia social de mercado”⁽¹⁴⁾.

A partir de 1982, depois da crise bancária provocada pelo endividamento externo dos países periféricos (socialistas e latino-americanos), a coalizão de governo conservadora-liberal optou por uma proposta consistente de ajuste de longo prazo, envolvendo a renovação das práticas liberais de intervenção econômica para enfrentar uma ordem internacional em mutação. O objetivo estratégico foi a retomada do impulso exportador, a partir dos segmentos industriais tecnologicamente competitivos e de empresas financeiramente sólidas, cujas relações com os bancos eram facilitadas pela manutenção de uma taxa de juros interna baixa e estável. Esse tipo de política monetária tornou-se possível graças à combinação de um banco central autônomo, fortalecido pelo aumento de reservas oriundas do auge exportador, com uma política de reciclagem do crédito e da liquidez praticada pelos bancos privados, a qual deu sustentação aos investimentos e à modernização tecnológica. Assim as variáveis de política interna e externa reforçaram-se em um círculo virtuoso, que permitiu à Alemanha desempenhar o papel de líder financeiro e industrial da proposta de integração européia, o que, por sua vez, ampliava o espaço de mercado no qual se desenvolvia a estratégia de concentração e modernização das grandes empresas alemãs.

4. As novas tendências na divisão internacional do trabalho

As tendências na divisão internacional do trabalho estão se desenhando a partir de duas mudanças estruturais básicas: a chamada “Terceira Revolução Industrial” e uma nova onda de transnacionalização. O esforço de modernização do Japão dirigiu-se em ambas as direções com sucesso fulminante. A economia japonesa avançou para um novo tipo de sistema industrial, centrado na produção manufatureira para consumo de massa em escala mundial e em investimentos com novas tecnologias, deixando espaços para seus “sócios” asiáticos conquistarem novos mercados, em parti-

(14) Essa estranha designação foi adotada pelo governo conservador alemão depois da derrota da social-democracia no pós-guerra. Com o apelo à “economia social de mercado”, os conservadores queriam realizar uma política econômica liberal, mas com uma política salarial pactuada. Dessa forma, pretendiam neutralizar o peso político do SPD e dos sindicatos alemães, mas sem dar lugar, em nenhum momento, às “coalizões distributivas” típicas do Norte da Europa.

cular o mercado norte-americano, com produtos industriais de tecnologia avançada, mas já difundida. O Japão agregou, ainda, a este novo sistema manufatureiro, totalmente desenvolvido a partir da sua base produtiva nacional, um sistema internacional de filiais industriais, comerciais e bancárias. Os dois, em conjunto, constituem um sistema industrial global que representa um desafio para o sistema americano, mantendo, além disso, uma nítida superioridade para a economia japonesa na nova divisão internacional do trabalho industrial. No entanto, escapa-lhe, até hoje, o controle do mercado internacional de matérias-primas, sobretudo do petróleo, e do padrão monetário internacional, que continuam sob hegemonia americana, apesar da proeminência dos bancos japoneses.

A Alemanha, em virtude de uma maior integração econômica com os mercados comerciais e financeiros europeus já enraizados, não teve de realizar um esforço tão radical de transformação estrutural para enfrentar a nova realidade do mercado internacional. Ao não optar pela indústria eletrônica e de informática nas décadas de 60 e 70, por considerá-las mercados disputados pelos japoneses e americanos, na verdade limitou-se a acentuar as suas vantagens comparativas históricas.

Seus avanços tecnológicos, entretanto, nos setores de equipamentos, instrumentos de precisão e química fina, e a alta qualidade e eficiência de sua indústria conseguiram, com o apoio de um setor financeiro tradicionalmente concentrado e de alcance continental, garantir, em grande parte, sua hegemonia no sistema econômico europeu.

Ao contrário da Ásia, onde a divisão internacional do trabalho comandada pela grande empresa japonesa obedece a uma hierarquia de decisões, na Europa as empresas e indústrias transnacionais ainda não delinearam uma estratégia de concentração de capital e divisão do trabalho para setores importantes, como telecomunicações, eletrônica, aeroespacial, química e farmacêutica. Ao que parece, supõe-se que a lógica da integração competitiva no “mercado global”, e não somente no europeu, dará conta deste problema da grande empresa moderna em que a Alemanha e a França disputam posições, utilizando *joint-ventures* com empresas americanas e japonesas rivais.

Enquanto isso, os esforços reguladores da CEE dedicam-se, basicamente, à reestruturação dos setores atrasados e com capacidade excedente, como a siderurgia e a indústria naval. O atraso da indústria têxtil já está ultrapassado graças à modernização tecnológica e à enorme diversificação da indústria de confecções, tendo como ponto de partida as barreiras comerciais da Comunidade.

No que diz respeito ao setor financeiro, embora seja claro o poder dos bancos alemães no continente, resta ainda por resolver seu papel frente aos bancos transnacionais sediados na Inglaterra (sobretudo americanos e japoneses) e aos bancos nacionais e internacionais franceses. Não é por acaso que a integração monetária, desejada para 1992, tem sido tão discutida e problemática. Os problemas se agravam ago-

ra com a integração da Alemanha Oriental e com o desejo explícito da periferia socialista européia de ingressar na “economia de mercado”.

Em resumo, em matéria de divisão internacional do trabalho, no nível das grandes regiões, pode-se dizer que o processo de reestruturação industrial alcançou um êxito global no caso do Japão, com desdobramentos competitivos e complementares na Ásia, sobretudo na Coreia do Sul e em Taiwan. Os países asiáticos de menor porte gravitam na órbita de influência japonesa, apesar da presença importante de filiais norte-americanas. Os dois países continentais, Índia e China, continuam, ainda, fora do jogo da nova onda de transnacionalização.

Na Comunidade Européia o processo ainda não terminou. No rastro do desenvolvimento alemão e em competição limitada com a França e a Itália, entraram países de menor desenvolvimento relativo, como a Espanha e Portugal, que ainda estão longe de completar suas conversões industriais. O Norte da Europa ainda não se integrou ao Mercado Comum, para não se submeter a uma abertura de cunho liberal, que poria em risco a sobrevivência de sua indústria e o seu modelo de organização social. No Sul da Europa, desenvolveu-se a original experiência italiana, que jogou com imaginação com todas as variáveis européias e algumas associações com capitais extra-europeus, mas parece estar chegando ao limite de suas forças expansivas. Combinando a estratégia de conglomeração dos grandes grupos empresariais com o dinamismo da pequena empresa resultante do processo de descentramento, a Itália experimentou na década de 80 um extraordinário processo de modernização. Sua grande fraqueza estrutural para uma estratégia “global” de inserção internacional continua sendo o setor bancário de origem pública, sem peso internacional nem relações orgânicas com os grandes grupos.

Muitos autores consideram que a decadência do sistema industrial americano e as dificuldades crescentes de regulação monetária e fiscal estariam convertendo os EUA num “império sem hegemonia”. A situação estrutural da economia americana estaria reduzindo o seu papel na divisão internacional do trabalho e convertendo o centro cíclico principal num mero centro regional restrito ao continente americano, com a integração do Canadá e do México servindo de base para uma terceira área de integração capitalista com sua periferia sul-americana. No entanto, essas são relações de integração tradicionais das quais dificilmente se pode esperar algo de novo que não seja a confirmação jurídica de uma situação de fato.

A novidade, que pode afetar os destinos da economia mundial, está na “transnacionalização para dentro” do próprio espaço norte-americano, num movimento contrário ao ocorrido no pós-guerra. Capitais de todo o mundo dirigiram-se para os EUA em período relativamente curto e em montantes consideráveis, e estão influenciando poderosamente na reestruturação da economia norte-americana. As formas de investimento direto de filiais estrangeiras ocorrem isoladamente ou em *joint-ventures*

com grandes e pequenas empresas de capital americano. Os montantes de investimentos diretos tinham alcançado, em 1988, US\$ 330 bilhões, o que, certamente, apoiou o crescimento da economia americana, que não parou desde 1983. Por outro lado, o peso global do processo de “transnacionalização para fora” sob o comando das filiais e bancos norte-americanos conseguiu, até agora, manter o dólar em seu papel de moeda internacional de referência em nível mundial, mesmo na Ásia, onde o Japão não conseguiu ainda impor com exclusividade o “padrão iene”. Assim, uma crise global do dólar afetaria não só os já debilitados bancos americanos, como teria um enorme impacto sobre os bancos japoneses, que detêm em seus ativos uma grande parte da dívida do governo e das empresas americanas.

Finalmente, o potencial científico e militar dos EUA continua dominante e a dimensão transnacional de sua economia mantém o “espaço norte-americano” como decisivo para a reestruturação das regras do jogo global, mesmo em caso de crise mundial. É difícil imaginar que a maior potência capitalista se limite a desempenhar um papel de centro regional e independente, embora a Europa continental tenha direito ao seu sonho histórico de integração e grandeza mundial e o Japão, às suas pretensões hegemônicas na Ásia e ponto de fuga da técnica. A proposta de manter a “interdependência” da OCDE e avançar num projeto global de integração entre o Atlântico Norte e o anel do Pacífico parece ser a que verdadeiramente interessa aos EUA como potência dominante⁽¹⁵⁾.

A continuarem as tendências à transnacionalização é pouco provável que os EUA mantenham seu relativo atraso industrial, como parece ser o sonho de certas elites européias e japonesas, uma vez que, contraditoriamente, são suas empresas que estão desenvolvendo “por dentro” a indústria americana, contribuindo para o incremento de produtividade que vem se acelerando nos últimos anos. Assim, os problemas da “decadência americana” parecem ser de outra natureza. Como pano de fundo estão os problemas sociais e políticos internos gerados pela transnacionalização de sua sociedade e pela falência parcial de seu sistema educacional e de representação numa sociedade de massas heterogênea e multirracial. No campo econômico e simbólico, estão suas relações desequilibradas, especialmente com o Japão, o que agrava as dificuldades de “regulação” econômica e política e gera na opinião pública americana o sentimento de perda da “soberania nacional” ou de ameaça à “hegemonia imperial”.

O Japão tem plena consciência dos problemas de desequilíbrio global que foram gerados nos EUA e do desafio mundial que representa seu próprio avanço tecnológico. Desse modo, já em 1986, o MITI tornou público seu projeto de ajuste estratégico da economia japonesa em um documento intitulado “Perspectivas para a Sociedade Industrial Japonesa Diante do Século XXI”, no qual se enfatiza a necessidade de harmo-

(15) Ver artigo de ARAÚJO JR., J. T., 1989.

nia internacional. O ajuste da indústria japonesa com o exterior deveria passar, necessariamente, por uma elevação do investimento direto no exterior a uma taxa anual de 12%, até o ano 2000. O efeito interno estimado desse novo processo de ajuste estrutural será a destruição de 560 mil empregos e a redução do superávit comercial japonês para US\$ 53 bilhões ao final do período. Em contrapartida, deveriam ser gerados dois milhões de novos empregos no exterior, especialmente, nos EUA, Coréia e Indonésia.

Em 1989, dadas as reações provocadas por essas projeções e, sobretudo, a aceleração da instabilidade, tanto no Japão quanto nos EUA, o MITI tentou sofisticar a argumentação em um novo documento, que se intitula “Internacionalização e Globalização”, onde procura mostrar a inexorabilidade e as vantagens da interdependência.

Assim, em um sentido mais amplo, não está terminado o processo de reestruturação das economias centrais no que concerne a estabelecer claramente uma nova divisão internacional do trabalho ou uma nova ordem econômica internacional, na qual se confirme, de vez, a perda da hegemonia norte-americana.

No plano estratégico militar, a derrota da URSS, sem guerra, comprovou, uma vez mais, a hegemonia americana mas deu lugar, em contrapartida, ao surgimento de novos problemas estratégicos de sustentação financeira e política da “Pax Americana” para cobrir todos os conflitos herdados das velhas ordens imperiais. Essa contradição clássica entre as responsabilidades excessivas do “Império” e a administração interna do “Estado nacional” pode contribuir mais para a “decadência americana” do que as suas possíveis debilidades de inserção na divisão internacional do trabalho.

Como resultado da evolução do conflito Leste-Oeste, há as comparações que se fizeram inevitáveis entre as duas periferias: a latino-americana e a do mundo socialista em decomposição. Essas comparações são, no entanto, pouco pertinentes. Em primeiro lugar, porque as estruturas sócio-econômicas não são semelhantes e, em segundo lugar, porque não está claro, ainda, o destino a longo prazo dos centros de gravidade dessas periferias, a saber, EUA e URSS.

Obviamente, a periferia socialista pode ser atraída pelo espaço de integração européia, ou manter-se em decomposição lenta e conturbada entre uma Alemanha unificada e um espaço soviético com dificuldades em manter a própria união. Não é o caso da América Latina, que, fora a possibilidade de integração com os EUA — aparentemente bastante remota em função da falta de recursos do governo americano e da sua própria crise bancária —, não parece ser capaz de solucionar a dívida externa, só contando com a chance de integração parcial do Cone Sul, ou a busca individual de “nichos de mercados” e relações particulares com países com excedentes de capitais e mercados complementares.

A única semelhança entre as duas periferias está na dificuldade de uma integração bem-sucedida e dinâmica na economia mundial, sob o peso de suas dívidas exter-

nas e suas moedas inconversíveis. A falta de um sistema de crédito capaz de alavancar os processos de reestruturação interna mantém os seus desejos de “modernidade” e de adesão às regras do mercado internacional como uma “utopia regressiva”. A ideologia liberal que assola as elites do mundo periférico parece responder, sobretudo, ao fracasso dos seus Estados nacionais em levar adiante um projeto de desenvolvimento de qualquer natureza e ao receio de ficarem isolados da nova onda de modernização.

Para todos os efeitos práticos e conceituais, a situação africana não pode ser considerada na nova divisão internacional do trabalho nem como periferia de qualquer sistema, nem como continente relativamente autônomo ao estilo da Índia e da China. Pertence, apenas no sentido lato, à designação pouco rigorosa de “terceiro mundo”, ou, com mais propriedade geográfica, ao Sul, que tanto tem comovido alguns corações e mentes do Norte. Em matéria de interesses, porém, só o Norte da África é relevante pela posição estratégica do petróleo na divisão internacional do trabalho e da riqueza.

Até prova em contrário, a “Terceira Revolução Industrial” ainda não dispensa o petróleo como base do sistema de transporte mundial. Um *cluster* de inovações que não modifica radicalmente a infra-estrutura de transportes nem a base energética do sistema industrial não tem o impacto transformador de uma verdadeira revolução industrial. Assim, também, a velocidade de computadores pode acelerar a transmissão de informações e especulações no mercado financeiro internacional, mas não resolve o problema de institucionalização de um novo sistema de crédito, nem torna “as expectativas racionais” um novo paradigma da economia política.

A aceleração do progresso técnico tem levado muitos analistas à vertigem da “revolução permanente”. A lentidão das mudanças na superestrutura do poder econômico mundial, em particular nos órgãos multilaterais originários de Bretton Woods, tem levado outros a vaticinar a crise mundial permanente. As visões otimistas sobre o fim dos impérios, o horizonte ilimitado do progresso técnico e as vantagens do mercado internacional contrapõem-se às visões defensivas ou pessimistas dos que sofrem ainda o peso histórico dos velhos impérios e a marginalização causada pela difusão desigual do progresso técnico e de seus frutos.

A crítica que se segue à “modernização conservadora” tocará alguns pontos cruciais que continuam perturbando o entendimento das tendências recentes, tentando desmitificar o forte conteúdo apologético emanado das transformações ocorridas nos principais centros de economia mundial.

II. Pontos críticos sobre as políticas de ajuste e reestruturação — a modernização conservadora

Depois de mais de uma década de políticas de ajuste e reestruturação, alguns pontos críticos ficam evidenciados. O primeiro é o sucesso relativamente menor dos

países anglo-saxônicos que pregaram e universalizaram as políticas ultraliberais de ajuste e desregulação — Inglaterra e EUA — quando comparados com os países de capitalismo organizado, como o Japão e a Alemanha, ou com forte regulação e presença do Estado no sistema bancário, como a França, a Itália e a Coreia. O segundo é o fracasso dos ajustes automáticos do balanço de pagamentos, patrocinados pelos EUA e o FMI, e seus efeitos perversos sobre a instabilidade financeira global e sobre a crise financeira da América Latina e de outros países periféricos. O terceiro é o caráter desigual da modernização em termos de países, empresas e pessoas, que levou a uma distribuição desequilibrada dos benefícios do progresso técnico. A “socialização” das perdas levou, entre outras coisas, a uma crise fiscal de natureza estrutural e a transferências patrimoniais de grande magnitude.

1. Vantagens do capitalismo organizado e regulado

Chamamos países de capitalismo organizado àqueles onde as relações orgânicas entre a burocracia do Estado, os bancos e as grandes empresas industriais foram sempre importantes em seu desenvolvimento histórico. A expressão “países de capitalismo regulado”, por sua vez, envolve um conjunto mais amplo, onde a intervenção estatal tem sido decisiva no pós-guerra, não somente no nível macroeconômico, mas também na política industrial, através de estímulos e financiamento público. Essas relações estruturais têm dado lugar a verdadeiras “redes” que permitem que as pressões recíprocas dos agentes econômicos privados e do Estado ocorram de forma ordenada, de modo a conciliar interesses, criando consensos estratégicos na política de reestruturação industrial, além de permitir a coordenação operacional da política econômica. Isso contrasta com a prática liberal dos *lobbies* do tipo anglo-saxônico que funcionam através de pressões contraditórias e competitivas, quase sempre sobre o Congresso, com a exceção dos bancos privados, que a exercem diretamente sobre o banco central.

Nos EUA e na Inglaterra, as autoridades monetárias, supostamente independentes, na verdade têm respondido quase sempre aos interesses hegemônicos dos bancos privados e dos mercados financeiros, fortemente internacionalizados, muitas vezes em notório conflito com os interesses do Tesouro e do governo central de seus respectivos países. Como, ainda por cima, não existem instituições de crédito públicas relevantes, o financiamento das empresas se faz com recursos próprios ou recorrendo ao mercado privado de capitais. O contrário aconteceu nos países de forte tradição estatal e de capitalismo organizado. Neles, o crédito público (França, Itália e Coreia) ou os bancos privados articulados com as empresas industriais (Japão e Alemanha) tiveram um papel central no financiamento da expansão e reestruturação industrial⁽¹⁶⁾.

(16) Sobre a importância das estruturas de crédito na organização industrial, ver, por exemplo, ZYSMAN, 1983.

A política de juros altos e flutuações cambiais patrocinada pelos EUA na década de 80 levou à progressiva internacionalização dos bancos privados dos demais países da OCDE, mas especialmente do Japão e da Alemanha, o que torna ainda mais difícil operar políticas de regulação financeira e macroeconômica que sejam compatíveis, ao mesmo tempo, com os interesses dos Estados nacionais e dos agentes econômicos privados. Isso diminuiu a capacidade de regulação e operação consensual nos países de capitalismo organizado, mas em nenhum deles os bancos públicos e privados deixaram de dar suporte à reestruturação tecnológica e financeira de suas empresas. Assim a reestruturação industrial continua sendo vista como de interesse nacional, mesmo quando se trate de grandes empresas que se transnacionalizaram e têm capacidade crescente de recorrer aos mercados internacionais de capitais.

Uma variável estratégica para uma nova inserção internacional foi a expansão e diversificação do comércio exterior da última década. Mas, nos países de capitalismo organizado mais importantes da Europa e da Ásia praticaram-se políticas ativas de comércio exterior que não ficaram entregues à incerteza das políticas monetárias e cambiais do ajuste macroeconômico do balanço de pagamentos. Não foi deixada, também, ao sabor do livre jogo do mercado internacional a nova inserção internacional, senão que procedeu-se a uma política seletiva de promoção das exportações e substituição intra-regional de importações mediante financiamento, redes de comercialização e assistência técnica, que mudou radicalmente os padrões de comércio.

Todos esses instrumentos de intervenção foram controlados através de políticas coordenadas entre empresas e agências governamentais, as quais têm intervindo, inclusive, em matéria de preços de referência e quotas disfarçadas, que se revelaram muito mais efetivas que as simples desvalorizações cambiais. Tanto é assim que, no segundo quinquênio dos anos 80, quando o iene e o marco foram forçados a valorizar-se, isso não diminuiu a competitividade das grandes empresas alemãs e japonesas. Estas foram estimuladas a aumentar ainda mais sua produtividade através de incentivos à pesquisa e incorporação de novas técnicas, além de se manterem os mecanismos formais ou informais de proteção nacional ou regional. Em matéria de comércio exterior, as restrições do Mercado Comum Europeu são notórias, não apenas em relação ao comércio de matérias-primas com os países americanos, mas, especialmente, na década de 80, na resistência oferecida à entrada de produtos japoneses ou aos seus investimentos diretos em setores estratégicos. Por sua vez, a resistência do Japão em abrir seus mercados foi tão ostensiva que deu lugar a sérias represálias por parte dos EUA.

Em resumo, é notória a eficácia com que se moveram em conjunto a reestruturação industrial e a penetração nos mercados internacionais de produtos portadores de tecnologia de ponta para esse grupo especial de países que temos chamado de capitalismo organizado e regulado. Em contraste com estes, está a performance desequilibrada, em termos de produtividade e de competitividade, dos países anglo-saxônicos de

tradição liberal que optaram pela “desregulação”. O debate sobre políticas de industrialização só chegou aos EUA recentemente, quando, finalmente, descobriram que *manufacturing matters* e que a marca *made in America* tem perdido terreno em todos os mercados, inclusive, e dramaticamente, no seu próprio⁽¹⁷⁾. Quanto à Inglaterra, já nos referimos ao claro predomínio dos interesses rentistas e financeiros que levaram o país à “desindustrialização” sob as consignas liberais da desregulação e das supostas vantagens comparativas nos setores de serviços. O problema da escassa modernização de certas indústrias inglesas não se deve à falta de capitais mas à falta de apoio da política britânica. A Inglaterra, quando a British Petroleum ainda era estatal, investiu US\$100 bilhões nos EUA, provenientes, em boa parte, dos lucros com o petróleo⁽¹⁸⁾.

2. O fracasso dos ajustes automáticos do balanço de pagamentos e suas consequências financeiras

O segundo ponto a sublinhar é a falta de êxito generalizado, e taxativo no caso americano, dos ajustes automáticos do balanço de pagamentos com taxas de câmbio flutuantes, tese defendida pelos economistas liberais e adotada pelas autoridades monetárias internacionais depois do fracasso de *Smithsonian Agreement*, em 1973.

Segundo essa visão (de origem teórica monetarista e walrasiana), as flutuações das taxas de câmbio em um mercado livre permitiriam estabilizar a médio ou longo prazo o balanço de pagamentos, mediante uma distribuição equitativa dos fluxos de capitais entre os países credores e devedores, tendo ainda a vantagem de estabelecer um automatismo nos mercados monetários e cambiais internacionais que permitiria às políticas monetária e fiscal ganhar mais autonomia para uso doméstico⁽¹⁹⁾.

Essa foi a posição ortodoxa que se tornou dominante por ser aceita ou influenciada pelos banqueiros internacionais, já que lhes permitia obter lucros especulativos e pôr em cheque os bancos centrais que se negassem a adotar políticas monetárias compensatórias para evitar a fuga de capitais. O mais impressionante é que essa tese haja prosperado entre os economistas latino-americanos, mesmo quando se torna óbvio que as políticas de ajuste que nos foram impostas pela burocracia internacional produziram efeitos contrários aos previstos, em particular uma inversão no fluxo de capitais e uma transferência de recursos que dificilmente alguém poderia chamar de equitativa⁽²⁰⁾.

(17) Ver ZYSMAN, I. & COHEN, S., 1987; e MIT, 1989.

(18) As cifras e as apreciações sobre o destino dos lucros do petróleo apareceram na raiz da discussão sobre privatização na imprensa inglesa (*Guardian* e *Financial Times*).

(19) Para uma crítica “heterodoxa” do enfoque neoclássico, ver TAVARES, M. C. & BELUZZO, L., 1984.

(20) Para os dados latino-americanos da década de 80, ver os *Informes* da CEPAL e, em particular, *Transformação produtiva com equidade*, Santiago do Chile, 1990. Estima-se que na América Latina tenha havido uma transferência líquida de recursos para o exterior da ordem de US\$ 250 bilhões, entre 1980 e 1989.

Os resultados alcançados depois de mais de uma década de políticas de ajuste foram o contrário do esperado: desequilíbrio permanente e crescente do balanço de pagamentos dos EUA; instabilidade cambial nas principais moedas de reserva, obrigando a uma coordenação de políticas monetárias e cambiais dos países da OCDE; esterilização das políticas fiscais com déficits financeiros crescentes, provocados pelas altas taxas de juros na colocação ativa de títulos da dívida pública; finalmente, *last but not least*, fuga contínua de capitais dos países pobres para os países ricos, qualquer que fosse sua política monetária e cambial (ativa ou passiva).

As políticas de liberalização cambial e financeira mudaram radicalmente o sentido da reorganização dos mercados financeiros em direção à globalização e diversificação dos centros e instrumentos bancários, o que produziu um aumento da rivalidade bancária em nível internacional. Por sua vez, a globalização dos mercados financeiros e o alto grau de endividamento do Tesouro da maioria dos países retiraram a capacidade de expansão monetária autônoma da maioria dos bancos centrais, inclusive e particularmente do Fed. O sistema de relações interbancárias, ampliado para além das possibilidades imaginadas quando começou o mercado de euromoedas, acabou produzindo um mercado de dinheiro endógeno, fora do controle dos sistemas nacionais de reservas. A coexistência dos dois sistemas, o dos bancos centrais e o do mercado internacional privado, provocou uma situação de interdependência de tal natureza que tornou passivas as políticas monetárias, cambiais e mesmo fiscais dos principais países da OCDE. Desse modo, para realizar qualquer ajuste autônomo, em matéria de políticas de renda e crédito, Japão, Alemanha e EUA chegaram à conclusão, ao final dos 80, que a coordenação das políticas macroeconômicas empreendidas a partir do acordo do Plaza de Nova York, em 1985, tornara-se praticamente impossível nos termos propostos⁽²¹⁾.

A liberalização financeira da década de 80 resultou num aumento da rivalidade interbancária, em nível internacional, provocando deslocamentos nas posições de liderança dos principais bancos transnacionais⁽²²⁾. Os que mais sofreram nesse processo de reajuste estrutural iniciado com a crise da dívida externa de 1980-2 foram os bancos americanos que, da mesma forma que os ingleses, perderam as posições dominantes herdadas dos sistemas monetários pretéritos e hegemônicos.

(21) A interdependência das políticas monetárias e cambiais e o escasso raio de manobra das políticas nacionais já haviam sido reconhecidos e enfatizados pelo representante japonês participante do acordo de Louvre, em 1987. A discussão interna japonesa sobre o *endaka* (iene valorizado) já vinha transcorrendo desde os anos 70 e se agravou, a partir de 1986, quando o Banco do Japão tentou fazer frente ao Ministério da Fazenda quanto às políticas de coordenação monetária e cambial (ver FUNABASHI, op. cit.).

(22) Na revista *Time*, de 21 de maio de 1990, fez-se um resumo muito sugestivo da perda de importância dos bancos americanos e, sobretudo, do crescimento desmedido dos japoneses, que ocupam catorze posições entre os vinte maiores, liderados pelo Dai-Ichi Kangyo, com US\$ 414 bilhões de ativos internacionais. Entre os americanos, só o Citicorp consta da lista.

É curioso que a abertura para o exterior dos bancos japoneses tenha sido provocada pelos EUA ao pressionarem no sentido de uma política de liberalização financeira no Japão, que reagiu com a demanda da reciprocidade, mas travando a abertura de seu mercado de capitais aos bancos estrangeiros. Por sua vez, a reação de abertura com diversificação de instrumentos financeiros e securitização, empreendida pelos bancos americanos e ingleses nas praças financeiras de Nova York e Londres, não melhorou a posição relativa de seus bancos. Pelo contrário, reforçou o processo de internacionalização dos bancos japoneses que já se haviam movido para o exterior a fim de apoiar os fluxos de comércio e investimento de suas empresas, primeiro na Ásia e depois, principalmente, para financiar o déficit dos EUA. A partir de 1984, tanto os superávits crescentes como a Lei de Liberalização levaram os bancos japoneses a implantar-se solidamente nas principais praças financeiras do mundo. Depois da desvalorização do dólar de 1985, seu movimento foi ainda mais rápido e abrangente, acirrado pelas perdas patrimoniais sofridas com a desvalorização da moeda norte-americana.

Finalmente, como subproduto do ajuste norte-americano, não podemos deixar de mencionar o isolamento dos países periféricos dos mercados voluntários privados de capitais, que ocorreu a partir da crise da dívida externa de 1982. Isso já tinha acontecido com a América Latina e outros países periféricos nas crises internacionais históricas do final do século XIX e da década de 30. No entanto, o problema foi resolvido pela interrupção do pagamento da dívida, negociações de governo a governo e posterior desvalorização ou liquidação dos títulos dos países devedores. Desta vez, ao contrário, produziu-se uma revalorização do estoque total da dívida, a partir do choque das taxas de juros do final dos anos 70 e da sobrevalorização do dólar que se seguiu até 1985. Isso se deve ao fato de que a maioria dos contratos é com os bancos privados, expressa em dólares e com taxas de juros flutuantes. Cabe notar ainda que, desta vez, a renegociação da dívida se dá através de relações de governos periféricos com o cartel dos bancos privados e com organismos multilaterais, e não de governo a governo, o que enfraquece a posição negociadora dos países devedores.

No que se refere ao processo de transferência de recursos, ele ocorre nas três contas do balanço de pagamentos, numa demonstração insólita do caráter perverso do “ajuste monetário de balanço de pagamentos” quando aplicado a países que não dispõem de reservas suficientes em moeda conversível e que estatizaram a dívida externa, qualquer que fosse a sua procedência. O ajuste, que ainda não terminou, implica transferências em conta comercial (superávits forçados), em conta-corrente (serviços da dívida e remessa excessiva de lucros) e, finalmente, nas contas de capitais de longo e curto prazo (amortização e fugas especulativas de capital). Todos esses movimentos de transferência produzem desequilíbrios financeiros no Tesouro e obrigam a ajustes monetários e fiscais recessivos, que nem por isso garantem “os equilíbrios macroeconômicos”, senão que, em geral, tendem a agravá-los.

No que concerne ao capital de curto prazo, o *trade-off* entre a taxa de câmbio e a taxa de juros — que os EUA têm podido utilizar em seu favor para fechar o balanço de pagamentos final — não se aplica aos países periféricos, por várias razões. A primeira, mais óbvia, é que nossas moedas não são moedas de reserva e nossos bancos privados não têm dimensão para operar no ciclo do capital financeiro internacional e reciclar os déficits ou superávits por conta própria. Mesmo assim tentou-se em vários países latino-americanos, em períodos pequenos, na década de 70, no começo dos 80 e ainda hoje, subir a taxa de juros e revalorizar o câmbio para estimular a entrada de capitais. Os resultados têm sido contraditórios: provocam-se movimentos especulativos de curto prazo com perda de reserva, seguidos de desvalorizações e fugas de capitais que levaram em distintos períodos à quebra de bancos em alguns países e ampliaram as expectativas inflacionárias. Assim, as tentativas de liberalizar o câmbio para ajustar o balanço de pagamentos em nossos países têm resultado numa caricatura grotesca do que ocorreu nos países desenvolvidos.

A partir da crise da dívida de 1982, com o incremento dos passivos em dólar sobre as autoridades monetárias, a taxa de risco em nossos países tem sido extremamente elevada e o capital privado bancário internacional tem se afastado, comparecendo apenas quando forçado pelas políticas de negociação da dívida, e mesmo assim em termos de ajuste contábil. O mesmo ocorreu com o investimento direto de longo prazo e com os empréstimos de agências governamentais, nos quais, em geral, os fluxos líquidos já foram invertidos e se tornaram negativos, salvo em raras e contadas exceções.

A desvalorização do dólar depois de 1985 não melhorou a situação, salvo no que diz respeito ao valor patrimonial da dívida, mas não no substancial, que é a reversão dos fluxos de capitais de longo prazo, e na especulação cambial e financeira, que continua provocando fugas de capitais e acelerando as expectativas inflacionárias.

3. Transformação produtiva sem equidade

Entremos agora na discussão de um aspecto do processo de transformação industrial muito pouco assinalado, que é o caráter global da modernização conservadora, no sentido comum de agravar desigualdades e produzir excludência. Os traços principais que a distinguem da transformação produtiva do pós-guerra residem no caráter restrito e concentrado das mudanças tecnológicas em poucos países, assim como numa distribuição desigual dos frutos do progresso técnico e dos custos sociais das políticas de ajuste e reestruturação.

De forma breve: a difusão do progresso técnico e a distribuição de seus frutos têm sido restritas em termos de países, empresas e pessoas incorporadas; a distribui-

ção dos custos tem sido paga pela crise financeira dos Estados e dos sindicatos tradicionais e pelos países periféricos. As economias centrais guardaram para si os avanços científicos e tecnológicos, os núcleos de expansão e diversificação produtiva, os fluxos de comércio e de capitais. Todo o processo de desenvolvimento dos centros em áreas concêntricas de circularidade virtuosa, com exclusão e deterioração das relações com a periferia, ocorreu exatamente como está descrito no ensaio seminal de Raúl Prebisch, com o agravante para a América Latina de seguir mergulhada numa crise financeira externa, que não existia em 1947-9.

Em termos de custos sociais internos, com exceção dos centros asiáticos, a maioria dos países desenvolvidos fez pagarem pelo ajuste os sindicatos (Inglaterra, EUA, Itália e Espanha são os casos mais notórios) e, de modo geral, o emprego da força de trabalho e o Estado.

A crise no mercado de trabalho não foi provocada apenas pelas políticas recessivas de ajuste, pois é de natureza estrutural. A chamada “flexibilização”, aparentemente em função dos requisitos tecnológicos, foi tão forte, que ainda não está resolvida depois de sete anos de crescimento ininterrupto. O emprego dos mais jovens, dos mais velhos e das mulheres são problemas estruturais adicionais. A distribuição pessoal da renda piorou com o aumento da dispersão salarial, os rendimentos desiguais dos autônomos e o surgimento de uma verdadeira casta *yuppie* de rentistas. Ainda por cima, foram geradas graves manchas de pobreza nos dois países anglo-saxônicos de corte liberal (EUA e Inglaterra), onde também está em processo de desmontagem o *welfare state*, devido à crise fiscal.

A crise fiscal dos países desenvolvidos chegou a apresentar cifras de magnitude da dos países do terceiro mundo⁽²³⁾. Essa crise geral nas finanças públicas passou por várias ordens de fenômenos relacionados às políticas de ajuste, mas, em sentido mais profundo, deve-se à reestruturação da população economicamente ativa e da própria atividade econômica.

Em termos estruturais, a primeira e mais profunda é a crise da previdência social ligada à estrutura demográfica e de emprego e à base tributária dos contribuintes, centrada sobre a massa de salários. A força de trabalho empregada regularmente restringiu-se, enquanto o emprego informal aumentou, o que faz com que as contribuições sociais pagas pelos empregados e as empresas empregadoras regulares sejam insuficientes para sustentar os seguros sociais e as pensões da população inativa, incluindo velhos, jovens e mulheres.

A segunda refere-se às mudanças na organização industrial, num movimento duplo de concentração de capital em grandes grupos, com descentralização da produção por empresas “independentes” e internacionalização acelerada. Essas transformações refletiram-se em perdas de base tributária sobre os lucros consolidados

(23) Ver informe especial OCDE, 1983, e Quadro VI.

dos grupos, que por sua vez tiveram de ser compensadas em alguns países pelo aumento líquido de tributos, tanto sobre as empresas isoladas e sem conexões internacionais quanto sobre as pessoas formalmente empregadas ou sobre o consumo, com grande resistência dos contribuintes⁽²⁴⁾. Isso, pelo lado da renda fiscal corrente tradicional.

As mudanças na organização industrial, entretanto, também implicaram perdas mais sutis sob a forma de transferências patrimoniais. Assim, a reestruturação do capital, na grande empresa e nos bancos, de um modo geral, teve o apoio do Estado, através de isenções fiscais ou estatização da dívida. Um dos esquemas mais adotados no saneamento financeiro foi a reavaliação dos ativos ou a depreciação acelerada dos passivos, com deduções fiscais, vale dizer, uma reestruturação patrimonial com socialização das perdas e privatização de lucros. Em geral, a média empresa teve menos apoio e condições de reestruturar-se, diminuindo sua presença no tecido industrial (Itália, Japão e Coréia).

Finalmente, as pequenas empresas quase sempre se desligaram da grande empresa em termos financeiros, gerenciais e de mercado cativo, em função das mudanças na política de fornecedores adotadas para economizar capital de giro e devido aos métodos *just in time* destinados a dar maior flexibilidade à produção de peças e componentes. Como resultado do processo, depois de muitas quebras e desaparecimentos, estabeleceu-se um grande colchão informal de pequenas empresas no tecido industrial e de serviços, com grande flexibilidade e dinamismo, inserindo-se nos “nichos” de mercados abertos em termos regionais, setoriais ou ainda internacionais. Este grupo de empresas representa uma grande contribuição ao produto em muitos países desenvolvidos, onde receberam a denominação de “economia informal”, que não se parece em nada com os setores informais latino-americanos, exceto pelo fato de que a maioria também não paga impostos, apesar de sua alta produtividade obtida pela incorporação de novas técnicas.

A terceira razão da crise fiscal pelo lado do gasto corrente só se tornou visível devido ao peso que tem no caso norte-americano e nos países periféricos. A ela nos referimos quando tratávamos das políticas de ajuste: é o peso crescente dos serviços financeiros externos e/ou internos da dívida pública, advindos das operações ativas com títulos públicos nos mercados monetários para regular os desequilíbrios de balanço de pagamentos.

Um resultado estrutural importante da influência crescente do setor de serviços financeiros foi seu impacto na distribuição da renda e da riqueza nacional dentro de quase todos os países. A financeirização não só tem produzido uma hierarquia à parte nas rendas e patrimônios das pessoas (que provocou uma enorme desigualdade entre as elites e as camadas populares urbanas), como sua “produção”, ou valor agregado, não é suscetível de ser medida nem tributada nacionalmente de for-

(24) No Japão e na Itália (para não falar dos países periféricos), o subfaturamento tem sido a regra.

ma progressiva. Agregue-se a isso que os componentes rentista e patrimonial da especulação financeira vão amarrados a uma enorme valorização territorial-urbana, igualmente difícil de tributar a partir do balanço das empresas, para se ter uma idéia do que foi a concentração de riqueza privada na década de 80. Se adicionarmos os “paraísos fiscais” para os agentes transnacionais, fica claro que o enorme incremento da renda e da riqueza na última década não só foi apropriado privadamente de forma muito concentrada, como não tem bases territoriais sólidas, a despeito de que a infra-estrutura social e física tem sido paga pelos Estados nacionais. Não por acaso a “privatização da infra-estrutura”, em moldes distintos dos do século XIX, é uma discussão que está sendo levada a sério, muito além da retórica liberal.

Os equilíbrios fiscais dinâmicos são quase impensáveis a médio prazo, enquanto do lado do gasto público agregam-se componentes dos passivos financeiros, que esterilizam os eventuais superávits fiscais primários. Do lado da renda corrente, continuam operando, além dos tributos sobre mercadorias, os impostos sobre a renda que têm como base tributária os salários e vencimentos dos empregados regulares e os lucros declarados das “empresas nacionais”⁽²⁵⁾. Essas rendas tributárias são pró-cíclicas e têm uma elasticidade que acompanha a taxa de crescimento da renda contabilizada. Mas são insuficientes para fazer face às novas tarefas de uma sociedade complexa, densamente urbanizada e com crescimento lento do emprego regular.

As reclamações dos neoliberais — bem colocados em termos de renda e riqueza pessoal nos circuitos privilegiados — contra o peso e a ineficiência do Estado parecem de um cinismo aterrador, não fosse o fato de que a cegueira ideológica lhes retira qualquer capacidade de análise crítica.

A título de conclusão não nos resta mais do que agregar que o pensamento progressista sobre essas matérias tem estado, em geral, na defensiva, quando não contaminado pelo neoliberalismo. Alguns poucos países europeus e asiáticos mantêm uma relativa equidade e eficiência do Estado como herança das profundas transformações estruturais e sociais que ocorreram depois da II Guerra Mundial; seus êxitos porém podem ser invocados, mas dificilmente copiados. Os países que se auto-intitulam de “economia social de mercado”, e mais explicitamente os social-democratas, têm lutado por manter o *welfare state*. Mas, mesmo nesses, as mudanças experimentadas na última década deixaram marcas profundas na sociedade e são objeto de longas discussões sobre o destino ou projeto da “nova sociedade” entre as elites progressistas.

(25) Como os impostos patrimoniais são muito difíceis de cobrar, além da subvalorização com que aparecem os ativos (passivos) nos balanços, fez-se recentemente no Brasil uma sugestão de que se pague um pequeno imposto sobre todas as transações bancárias e financeiras, para ampliar a base tributária de forma simplificada.

QUADRO I
ESTADOS UNIDOS
BALANÇO DE PAGAMENTOS
(US\$ BILHÕES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989*
Exportações	233,4	212,2	200,5	217,8	213,1	217,3	250,4	320,8	361,9
Importações	273,3	254,8	269,8	341,1	361,6	387,0	424,0	460,6	475,1
Bal. Comercial	-39,9	-42,6	-69,3	-123,3	-148,5	-169,7	-173,6	-139,8	-113,2
Conta-corrente	6,3	-9,1	-46,6	106,5	-115,1	-133,2	-143,7	-126,5	-103,7

Fonte: NEEIT/Unicamp sobre dados da OCDE.

() Dados não corrigidos pelos efeitos cambiais e variações patrimoniais.*

QUADRO II
ALEMANHA OCIDENTAL
BALANÇO DE PAGAMENTOS
(US\$ BILHÕES)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportações	186,7	170,0	197,0	163,5	162,1	173,4	232,0	278,0	309,0	324,0
Importações	176,3	153,0	166,8	140,3	139,1	144,5	178,2	207,8	230,1	246,0
Bal. Comercial	10,4	17,0	30,2	23,2	23,0	28,9	53,8	70,2	78,9	78,0
Conta-corrente	-16,4	-8,5	1,8	4,1	6,9	13,2	32,5	45,2	48,5	48,5

Fonte: OCDE Economic Outlook 1981, 1983, 1986 e 1989; NEEIT/Unicamp.

QUADRO III
JAPÃO
BALANÇO DE PAGAMENTOS
(US\$ BILHÕES)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportações	126,7	149,5	137,6	145,5	168,3	174,0	205,6	224,4	259,6	269,6
Importações	124,6	129,6	119,6	114,0	124,0	118,0	112,8	128,0	164,0	192,7
Bal. Comercial	2,1	19,9	18,0	31,5	44,3	56,0	92,8	96,4	94,8	76,9
Conta-corrente	-10,7	4,7	6,9	20,8	35,0	49,2	85,8	87,0	79,6	57,0

Fonte: Banco do Japão.

QUADRO IV VARIACÃO REAL DA DEMANDA FINAL

(% em relação ao ano anterior — base: 1982)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
1. Estados Unidos																				
Cons. Privado	2,4	3,1	5,4	4,2	-0,9	2,3	5,4	4,4	4,1	2,2	0,2	1,2	1,3	4,6	4,8	4,7	4,3	2,7	2,8	2,5
Cons. Público	-3,1	-1,1	0,7	-0,9	1,4	1,3	-0,1	1,5	2,6	0,8	1,9	1,5	1,9	1,1	4,4	7,9	4,0	2,6	0,3	2,7
Inv. Privado	-3,1	7,1	11,0	8,4	-6,8	-11,6	8,9	14,1	9,8	3,7	7,9	1,1	-9,6	8,2	16,8	5,3	0,0	2,0	6,1	4,5
Resid.	-5,3	29,3	17,9	-1,9	-20,3	-11,8	22,6	19,4	5,9	-4,0	19,8	-7,6	-16,9	42,0	14,5	2,1	11,8	0,1	-1,7	4,2
Não Resid.	-2,1	-2,1	7,2	14,5	0,2	-11,5	3,3	11,5	11,8	7,5	-2,6	4,2	-7,2	-1,5	17,7	6,7	-4,5	2,8	9,5	5,5
Dem. Interna	-0,5	3,2	5,3	4,4	-1,7	-1,9	6,0	5,5	4,9	1,5	1,8	2,2	-1,9	5,1	8,7	3,8	3,7	3,0	3,0	2,7
Exportações	8,1	0,5	8,9	24,1	11,1	-3,5	5,7	2,6	11,0	14,1	9,1	0,9	-7,8	-3,8	6,8	-1,2	3,0	13,1	13,1	10,0
Importações	4,3	5,1	11,7	11,9	-2,0	-10,3	18,5	11,1	7,0	4,1	6,0	3,4	-2,2	9,6	23,9	3,4	9,4	7,9	7,9	6,7
2. Alemanha Federal																				
Cons. Privado	7,6	5,2	4,4	3,1	0,7	3,2	3,7	4,2	3,8	3,6	1,3	0,5	-1,3	1,7	1,5	1,4	3,4	3,6	2,5	1,7
Cons. Público	4,3	5,1	4,2	4,9	4,0	3,7	1,5	1,4	3,8	3,4	2,6	1,8	-0,8	0,2	2,5	2,1	2,5	1,5	1,8	1,0
Capital Fixo	14,9	5,5	-1,3	-1,1	-11,3	-2,7	5,8	6,4	6,2	8,5	3,5	-3,6	-4,4	4,9	0,7	5,5	4,3	4,4	5,8	5,5
Dem. Interna	6,9	3,8	4,0	3,3	-2,3	0,2	5,7	2,7	3,6	5,5	1,1	-2,7	-2,0	2,3	2,0	0,8	3,5	3,1	3,5	2,5
Exportações	6,5	6,5	6,5	10,1	12,1	-6,7	9,9	3,3	4,2	4,5	5,3	8,1	3,2	-0,5	9,0	6,8	0,0	0,8	5,5	7,2
Importações	15,7	10,0	5,7	4,3	2,2	-0,6	10,5	3,6	5,5	10,5	3,8	-1,2	-0,1	0,5	5,4	3,7	3,6	4,9	5,9	6,2
3. Japão																				
Cons. Privado	7,4	5,7	9,3	9,2	-0,3	4,4	3,5	4,2	5,4	6,5	1,4	1,3	4,1	3,2	2,7	2,7	3,1	4,2	5,0	3,7
Cons. Público	7,1	5,2	5,6	5,4	3,1	6,7	4,7	4,4	5,3	4,7	2,8	4,8	1,9	2,9	2,8	1,7	6,2	-0,7	2,1	2,0
Capital Fixo	19,8	-2,2	2,6	14,8	-5,3	-5,5	-0,3	1,2	5,5	11,4	7,8	5,4	2,5	2,7	11,5	12,7	5,8	8,0	15,9	12,0
Dem. Interna	11,7	3,5	9,0	10,3	-2,4	0,7	3,7	4,3	6,0	6,5	0,8	2,1	2,8	1,8	3,8	4,0	4,1	5,2	7,7	5,0
Exportações	17,9	16,4	5,5	7,1	23,2	0,7	15,1	10,7	-0,7	6,2	17,7	15,6	3,6	4,2	17,5	5,6	-5,2	3,8	7,9	14,5
Importações	22,3	5,6	9,9	24,2	6,2	-9,8	5,2	3,2	5,1	3,4	-6,2	5,1	1,7	-5,1	11,1	-0,1	2,8	8,7	21,2	16,2

Fonte: OCDE Economic Outlook, 1989.

QUADRO V
VARIAÇÃO REAL DO PNB/PIB
(%)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
EUA	-0,3	2,8	5,0	5,2	-0,5	-1,3	4,9	4,7	5,3	2,5
JAPÃO	10,8	4,4	8,5	7,9	1,4	2,7	4,8	5,3	5,2	5,3
RFA	5,0	3,0	4,2	4,7	0,2	-1,4	5,6	2,7	3,3	4,0
REINO UNIDO	2,2	1,7	3,3	7,3	-1,9	0,9	2,8	2,3	3,7	2,7
FRANÇA	5,7	4,8	4,4	5,4	3,1	-0,3	4,2	3,2	3,4	3,2
ITALIA	5,3	1,6	3,2	7,0	4,1	-3,6	5,9	1,9	2,7	4,9

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
EUA	-0,2	1,0	-2,5	3,6	6,8	3,4	2,8	3,4	3,9	3,0
JAPÃO	4,3	3,7	3,1	3,2	5,1	4,9	2,5	4,5	5,7	4,9
RFA	1,5	0,0	-1,0	1,9	3,3	1,8	2,3	1,8	3,4	2,7
REINO UNIDO	-2,3	-1,2	1,8	3,7	2,2	3,5	3,2	4,6	3,7	2,3
FRANÇA	1,6	1,2	2,5	0,7	1,3	1,9	2,3	1,9	3,4	2,7
ITALIA	3,9	1,1	0,2	0,3	3,0	2,6	2,3	3,0	3,9	3,3

Fonte: OCDE Economic Outlook 1981, 1984, 1986 e 1989; NEEIT/Unicamp.

QUADRO VI
RESULTADO FINANCEIRO DO GOVERNO CENTRAL^a
(Superávit (+) ou déficit (-) como porcentagem nominal do PIB/PNB)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
ESTADOS UNIDOS (EXCLUINDO PREVIDÊNCIA SOCIAL) ^b	-4,5	-4,9	-4,9	-3,6	-3,0	-2,8
JAPÃO ^c	-4,6	-5,2	-5,3	-4,1	-3,9	-3,9
ALEMANHA ^d	-4,1	-3,7	-3,1	-1,9	-1,1	-0,8
FRANÇA	-1,6	-1,2	-1,2	-1,4	-1,7	-0,4
ITÁLIA	-3,0	-2,9	-2,3	-2,3	-2,0	-1,7
REINO UNIDO	-11,6	-13,6	-12,8	-11,5	-11,8	-11,0
CANADÁ	-3,1	-2,3	-2,1	-1,1	1,1	1,3
TOTAL PARA ESTES PAISES ^e	-6,8	-6,6	-4,8	-4,3	-3,4	-3,6
	-4,5	-4,6	-4,3	-3,3	-2,7	-2,4

(a) Utilizando o Sistema de Contas Nacionais da ONU, exceto para EUA, Alemanha, Reino Unido e Itália, onde a informação é baseada em métodos nacionais.

(b) Estimativas da OCDE, derivadas de itens extra-orçamentários (principalmente aposentadorias e pensões) ajustados de ano fiscal para ano calendário.

(c) Para o ano fiscal iniciado a 1º de abril de cada ano.

(d) Exclui Fundo de União Alemã.

(e) Ponderação do PIB/PNB e taxa de câmbio de 1987.

Fonte: OCDE, 1990.

Considerações finais

As mudanças provocadas pelo ajuste global das economias centrais deixaram marcas profundas na ordem econômica internacional, centradas na reestruturação industrial e na intermediação financeira. Está claro, no entanto, que os grandes motores industriais do crescimento e a internacionalização financeira são operados por um conjunto relativamente reduzido de grandes empresas e grandes bancos que foram se transnacionalizando com apoio em dois Estados nacionais centrais — Japão e Alemanha —, numa resposta tardia, mas eficaz, à transnacionalização norte-americana. Estes dois novos centros do poder econômico produziram desenvolvimentos regionais importantes, além de um desafio global aos EUA. O desdobramento desse novo quadro internacional deixou de fora dos benefícios do progresso técnico vastas áreas geográficas e populacionais e piorou os padrões de equidade social herdados do padrão de desenvolvimento do pós-guerra. Vale dizer, diminuiu o Clube dos Ricos e aumentaram as distâncias Norte-Sul.

Países capitalistas de desenvolvimento industrial intermediário, como a Índia, o Brasil, o México e a Argentina, além de seus múltiplos problemas de organização e desenvolvimento interno, têm grande dificuldade de converter suas estruturas produtivas na direção de uma nova inserção internacional dinâmica. Suas matrizes industriais não têm o grau de amplitude e modernidade nos setores de equipamentos para, a partir deles, estabelecer um núcleo endógeno de desenvolvimento das novas tecnologias. Mais ainda, a relação entre indústria e setores primários não foi resolvida pela criação de uma matriz industrial, como em certos países desenvolvidos do Norte da Europa, onde a industrialização se deu a partir de dentro, com apoio na transformação industrial de sua base de recursos naturais. A coexistência com setores primários atrasados e/ou setores primários-exportadores exclusivamente orientados ao mercado internacional continua dominando o panorama econômico-social dos países periféricos.

A outra observação que vale para todos os países latino-americanos reside no fato de que o processo de urbanização acelerada não foi acompanhado por uma organização social e educacional compatível com os novos requisitos em capacitação técnica, profissional e intelectual.

A tensão que atravessa o mundo contemporâneo neste final de século é de natureza semelhante para quase todos os países no que concerne à incerteza que resulta da aceleração do tempo histórico e à falta de transparência nas mudanças políticas e institucionais requeridas para fazer frente às transformações na ordem econômica internacional. A tensão “para o futuro” nos países periféricos é, no entanto, agravada pelo peso do passado, que se manifesta na heterogeneidade estrutural de suas economias e sociedades, e travada pela piora de suas relações internacionais na última década.

Na América Latina, a visão pouco clara das relações sociais torna-se ainda mais acentuada devido à quebra financeira e política do Estado desenvolvimentista. A extrema fragilidade das instituições democráticas e a falta de coesão social não permitem enxergar os novos agentes sociais da transformação. Perdido o referencial simbólico do Estado nacional e de seus múltiplos papéis no desenvolvimento, próprios do nosso imaginário político herdado da “crise de 30”, as elites latino-americanas permanecem emaranhadas no espontaneísmo das “forças de mercado” e sem projeto para o futuro. A matriz ibérica do autoritarismo está destruída e as várias formas de populismo desmoralizadas, mas continuam poluindo as visões “modernizantes” e “pós-modernas” de nossos intelectuais “progressistas”. Eles têm de enfrentar também a perda do imaginário socialista e até aceitar de contrabando, e com dez anos de atraso, um “liberalismo econômico” de origens e operacionalidade duvidosas.

A instabilidade torna-se crônica, porque as temporalidades dos objetivos relacionados para a superação do passado e a aproximação ao futuro não são apenas distintas, senão que aparecem como contraditórias. A “mania do curto prazo” invade as mentes, dominadas pelos esquemas de “ajuste macroeconômico” em movimentos recorrentes e paralisantes, que ignoram os horizontes mais distantes que deveriam orientar as decisões estratégicas dos agentes públicos e privados. Com os horizontes nebulosos e as decisões de longo prazo permanentemente suspensas, o comportamento dos atores sociais e políticos tende a ser defensivo. Os conflitos cruzados em um contexto de péssima distribuição da renda e da riqueza, com escassos recursos públicos e divisas, redundam na inflação que se torna endêmica e muitas vezes fora de controle.

A incerteza torna-se radical, porque as trajetórias possíveis são sempre apreendidas fora do contexto das restrições reais e de forma imprecisa. O conjunto de variáveis envolvidas nas projeções de um cenário futuro aparece ora excessivamente fechado por restrições, especialmente financeiras, ora excessivamente aberto, por não estar associado a uma estratégia animada pela vontade política ou solidamente aliçada em instituições viáveis. Como é notório, a América Latina praticamente não tem grandes empresas nem bancos nacionais com dimensão internacional para participar do jogo desta “era da incerteza”. Suas possibilidades futuras apóiam-se nas reformas institucionais internas e nos esforços para ampliar os espaços de integração regional, velhos lemas do pensamento reformista da CEPAL, tantas vezes esquecidos ou vilipendiados.

Aproximar-nos do futuro, mediante uma estratégia de “transformação produtiva com equidade”, como proposto recentemente pela CEPAL, não é propriamente uma bandeira trivial nos tempos de hoje. Esperemos que se possa generalizar em um contexto onde a luta pela modernização e a inserção internacional dinâmica, somadas ao fracasso do mundo socialista, parecem ter deixado cair no esquecimento a

equidade. Aos latino-americanos, como sempre, nos toca ao mesmo tempo empurrar as velhas e as novas bandeiras, ao menos no penoso “processo do pensamento”. Vou terminar citando as palavras finais de Galbraith em seu artigo no *Guardian*, de 4 fevereiro de 1990, “Why the right is wrong”, no qual se refere às transformações requeridas nos países socialistas, mas que parecem adequadas pelo menos para nossas angústias diante do avanço generalizado do pensamento ultraliberal:

“Adaptations and not a dramatic descent to primitive capitalism is now the need. It is an untrod road; it cannot be negotiated by adherence to rigid rules. It requires, alas, the painful process of thought. That has in all economic ages been resisted, as it is being resisted now. There is, sadly, no alternative”.

Maria da Conceição Tavares é professora titular do Instituto de Economia da Unicamp e do Instituto de Economia Industrial da UFRJ.

Referências Bibliográficas

- AMUNDSEN, A. *Asias' s next giant — South Korea and late industrialization*. Nova York: Oxford University Press, 1989.
- ARAUJO JR., J.T. *Integração econômica e harmonização política na América do Norte e no Cone Sul*. Rio de Janeiro: IEI, 1990.
- ATALI, J. *Lignes d' horizon*. Paris: Fayard, 1990.
- BARCA, F.Y. & M. MAGNANI. *Industria tra capitale e lavoro*. Bologna: Il Mulino, 1989.
- BARRINGTON MOORE. *Orígenes sociales de la dictadura y de la democracia*. Madrid: Ed. Península, 1973.
- BOUZAS, R.; VEJRMAN & R. EDREGARRAY. *Informes sobre la Conyuntura Económica Internacional*, vários números. Buenos Aires: Flacso.
- BOUZAS, R. (ed.) *Entre la heterodoxia y el ajuste*. Buenos Aires: RIAL/GEL, 1988.
- BOYER, R. & PETIT, P. “L'impact sur l'emploi des politiques industrielles europeéenes”. *Revue Economie Industriel*, 27. Paris, 1984.
- CEPAL. *Informes Económicos Anuales*, vários números. Santiago, Chile: CEPAL, 1970 a 1990.
- _____. *Transformación productiva con equidad*. Santiago, Chile: CEPAL, 1990.
- CEPII. “Economie mondiale: la monté, les tensions”. *Economica*, 1983.
- CLEPI. *Grandes maniobras estratégicas*. 1982-90. Santiago, Chile, 1990.
- CLINE, W. *United States external adjustment and the world economy*. Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1989.
- DORE, R. *Flexible rigidities*. Stanford University Press, 1986, 1984 a 1989.
- _____. *Taking Japan seriously*. Stanford University Press, 1987.
- FAJNZYLBBER, F. *Industrialización en América Latina: de la “Caja Negra” al “Casillero Vacio”*. Santiago, Chile:

CEPAL, 1989 (*Cuadernos de la CEPAL* n° 60).

_____. *La industrialización trunca de América Latina*. México: Ed. Nueva Imagen, 1983.

FMI. *Informes Anuales*, vários números, 1984 a 1989.

FUNABASHI, Y. *Managing the dollar — from the Plaza to the Louvre*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1988.

GILPIN, R. *The political economy of international relations*. Princeton, 1987.

GRAZIANI, A. *Crisi e ristrutturazioni sull'economia italiana*. Turim: Einaudi, 1975.

HILFERDING, R. "The organized economy". In: BOTOMORE & GOOD (eds.). *Readings in marxist sociology*. Oxford, 1983.

ILPES. *Inserción externa, competitividad y crisis fiscal*. Santiago, Chile, 1989, mimeo.

KENNEDY, P. *The rise and fall of great powers*. Nova York: Random House, 1988.

LAPLANC, M. *Reestruturação alemã a partir dos anos 70*. São Paulo: NEIT/IF/Unicamp, 1989.

MANTORT, L. "L'Europe: la division du travail inachevée". *Révue Economie Industriel*, 27. Paris, 1984.

MIASAKI Y. "Rapid economic growth in post-war Japan". *Developing Economics*, 1967.

MIT Commission on Industrial Productivity. *Made in America*. Massachusetts: MIT University Press, 1989.

OCDE. *Economic Outlook*, vários números, 1984-90.

PARBONI, R. *The dollar and its rivals*. Londres: Ed. Verso, 1981.

_____. "The dollar weapon: from Nixon to Reagan". *New Left Review*, 158, 1986.

_____. *Pensamiento Iberoamericano*. Reestructuración industrial; experiencias internacionales (tema central), 16, jul./dic. 1989.

_____. Estrategias y políticas industriales (tema central), 17, jan./jun. 1990.

RANCI, P. "La economía italiana en los años ochenta y las políticas macroeconómicas". In: CHUDNOWSKY & BELLO, J. (eds.). *Las economías de Argentina y Itália*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

ROSALES, O.V. *El ajuste estructural en la economía norteamericana*. ILPES/CLEPI, 1990.

ROSENBLUTH, F.M.C. *Financial politics in contemporary Japan*. Cornell University Press, 1989.

SALVATTI, M. *Economia e política in Itália dal dopoguerra y oggi*. Milão: Ed. Carzanti, 1984.

AMIN, S. *La desconexión — hacia um sistema mundial policentrico*. Madrid: Ed. Iepala, 1988.

SHIRAI, T. (ed.). *Contemporary industrial relations in Japan*.

TAVARES, M. C. "El retorno de la hegemonia norteamericana". In: MAIRA, L. (ed.), *Una nueva era de hegemonia norteamericana*. Buenos Aires: RIAL/GEL, 1986.

_____. & BELLUZZO, L. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1984 (Texto para Discussão, 65).

_____.; E. TORRES FILHO & L. BURLAMAQUI. *Japão, um caso exitoso de capitalismo organizado*. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1989.

Unicamp, Instituto de Economia. *Reestruturação industrial e competitividade internacional*. São Paulo: Fundação Seade, 1989.

VOGEL, E. F. "Japan the number 1", *Lessons for America*. Harper Toschbooks, 1979.

WORLD BANK. *Korea — managing the industrial transition*. Washington, D. C., 1987.

ZYSMAN, Y. *Governments, markets, and growth*. Cornell University Press, 1983.

_____ & S. COHEN. *Manufacturing matters*. Basic Books, 1987.

_____ JOHNSON & L. TYSON (eds.). *Politics and productivity — how Japan's development strategy works*. Ballinger, 1989.