

**REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL
E
INSERÇÃO INTERNACIONAL: A Liberalização
Conservadora
México - 1982 / 1992**

Hamilton de Moura Ferreira Júnior *π/414 P.C.*

Tese apresentada ao Instituto de
Economia da Universidade Estadual de
Campinas, para a obtenção do título de
Doutor em Economia, sob a orientação do
Prof. Dr. Mário Luiz Possas. *f*

CAMPINAS

1994

*Este exemplar corresponde
ao original da Tese
defendida por Hamilton de
Moura Ferreira Júnior em
20/10/94 e orientada por
Dr. Mário Luiz Possas.
CPG/EE, 20/10/94
possas*

Para Amanda

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer em primeiro lugar ao meu orientador, Mario Luiz Possas, pela paciência e consideração com que me distinguiu durante a realização deste trabalho.

Aos professores Wilson Suzigan, Wilson Cano, Paulo Brandão, Sonia Dahab e Vitor Athayde pelo incentivo. Margarida Baptista, Sílvia Possas, Rogério, Catou e Otaviano, caros colegas e amigos, que apoiaram todo o desenvolvimento desta pesquisa.

À Prof^a. Sonia Draibe, à CAPES e ao COFECUB pela possibilidade de realizar parte deste trabalho na França. À Prof^a. Danièle Leborgne por ter dirigido meus trabalhos no CEPREMAP/Paris. Marta ajudou-me a percorrer aquela trilha.

À D. Maria, Marcos, Hercília, Robson, Linda, Renato, Walter, Luiz, Samira, Roberto, Cida, Silvia e Naércio, Dr. Waldemar, Dra. Maria Eliza e Márcio pela amizade e apoio.

Por fim, à Duda, pelo carinho e confiança.

Hamilton Júnior

S U M Á R I O

INTRODUÇÃO	10
 PARTE I - ESTRUTURA E DINÂMICA DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO MEXICANO - 1955/1982	 15
 CAPÍTULO I: A Problemática da Industrialização Tardia do México	 16
 1 - O Debate sobre a Industrialização por Substituição de Importações (ISI) e a Industrialização Orientada pelas Exportações (IOE)	 17
1.1 Elementos do debate teórico	23
 CAPÍTULO II: Evolução e Crise da Industrialização Por Substituição de Importações (ISI): 1940-1982	 49
 1. A Trajetória de Longo Prazo da Economia Mexicana	 50
1.1 - Da Revolução de 1910/17 ao "desenvolvimento estabilizador"	 50
1.2 - O "desenvolvimento estabilizador" - 1954/1970. Fatos estilizados sobre a estrutura intersetorial e interindustrial mexicana	 58
1.3 - O "desenvolvimento compartilhado" - 1970/1976 ..	64
1.4 - A "aliança para a produção" - 1977/1982	76

CAPÍTULO III: A Sub-contratação Internacional (SCI) na Indústria Mexicana	88
1. Visão geral da SCI	88
1.1 - Empresas internacionais, segmentos industriais e concorrência internacional	89
2. A dinâmica do Investimento Direto Externo e a SCI	94
3. Indústria <i>Maquiladora</i>	96
3.1 - Origem e desenvolvimento	96
3.2 - A especificidade da SCI no México	98
3.2.1 - Concorrência internacional e reestruturação de segmentos industriais nos EUA	102
3.3 - Dinâmica da indústria <i>maquiladora</i> : 1965/1982 ...	104
PARTE II - ABERTURA COMERCIAL E INTERNACIONALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA MEXICANA - 1982/1992	108
CAPÍTULO IV: Política Macroeconômica e Industrial Após 1982	111
1. Antecedentes	111
2. A Política Macroeconômica	114
2.1 A primeira fase: 1982/1987	115
2.2 A segunda fase: 1987/1992	125

CAPÍTULO V: A Política Industrial - 1982/1992

1. Industrialização por Substituição de Importações (ISI), Sub-contratação Internacional (SCI) e Globalização com Integração Regionalizada (GIR)	139
1.1 - A projeção da SCI sobre a estrutura industrial mexicana.	151
1.1.1. A Reconversão do Setor Público	151
1.1.2. A Privatização seqüenciada e a desregulamentação	155
2. A Reestruturação Industrial do Setor Privado	163
2.1. A Liberalização Comercial e a internacionalização da Indústria Mexicana	170
2.2. Os casos da indústria eletrônica e automobilística	185
2.2.1. A indústria eletrônica : a lógica da difusão tecnológica num projeto de integração regional	185
2.2.2. A indústria automobilística: a reestruturação integrada	192
3. O Acordo de Livre Comércio (NAFTA)	198
CONSIDERAÇÕES FINAIS	206
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	211

LISTA DE TABELAS

1 - Valor Agregado pela Indústria Manufatureira a Preços e Taxas de Câmbio Constantes de 1975. Participação no PIB	19
2. Exportações de Produtos Manufaturados a Preços e Taxas de Câmbio Correntes: % no Total Mundial das Economias de Mercado e Taxas de Crescimento das Exportações Manufaturadas	20
3. Estrutura do Produto Interno Bruto do Setor Industrial	54
4. Coeficiente de Importação Industrial, 1929/1977	55
5. Produto Interno Bruto por Setores	60
6. Valor Bruto da Produção Manufatureira por Tipo de Bem: Estrutura Percentual - 1939/1982	61
7. Estrutura da Produção na Indústria de Bens de Capital. 1954/1970	62
8. Participação do México nas Exportações Mundiais de Bens de Capital: 1980/1983	68
9. Fontes de Financiamento do Déficit Comercial e Industrial	69
10. Dívida Externa do México (em milhões de dólares)	70
11. Investimento Fixo Bruto dos Setores Público e Privado	71
12. A Economia Mexicana: Indicadores Básicos	77
13. PIB, Investimento, Exportações e Importações - 1976/1981	78
14. Financiamento Externo das Empresas Públicas - Segundo sua Importância na Captação de Recursos	79

15. Estrutura de Mercado e Presença das Empresas: 1980	82
16. Tipo de Comércio Exterior e Estrutura Industrial: 1980	85
17. Características dos Setores de Distinta Inserção no Comércio Internacional: Composição por Tipo de Bem - 1980	86
18. Indústria <i>Maquiladora</i> - Indústria Maquiladora de Exportação	99
19. Indústria <i>Maquiladora</i> : Indicadores por Grupo de Atividade Econômica-1980/1990	99
20. Participação das Importações no Mercado Americano (%)	101
21. Participação das Exportações no Mercado OECD (%)	101
22. Indústria <i>Maquiladora</i> : Utilização de Insumos na Fronteira, Interior, Nacionais e Importados (em %)	103
23. Comércio Exterior da Indústria <i>Maquiladora</i>	105
24. México: Principais Indicadores Econômicos. 1973-1992.	111
25. México: Crescimento do Saldo da Dívida Externa Total: 1973/1984	111
26. Taxas de Juros Internacionais	112
27. México: Endividamento Externo Líquido e Fuga de Capital, 1973-1992	112
28. México: Etapas da Abertura Comercial. 1985-1990	121
29. México: Gasto Público em Política Social e Desenvolvimento	123
30. México: Evolução dos Indicadores Sociais	124
31. Tarifas Públicas - Reajuste de preços Públicos Seleccionados (%)	126
32. México: Balanço de Pagamentos, 1980-1992	127
33. Importações mexicanas por setor de origem	134

34 . Oferta e Demanda Agregada: 1981 - 1989	135
35 . Evolução do Setor Paraestatal	157
36 . México: Receita do Processo de Privatização - 1984/1992	159
37 . México: Participação dos Salários no PIB - 1980/1990	167
38 . Exportações de Bens Manufaturados Países e Anos Seleccionados	171
39 . Exportações não tradicionais	172
40 . Entrada Líquida de Capital na América Latina	180
41 . México: Principais parceiros comerciais, 1991/1992	182
42 . Comércio México - E.U.A., através de Subsidiárias dos E.U.A. no México, 1982 e 1989	184
43 . México: Grau de Adoção de Tecnologias de Informação	189
44 . Indicadores Básicos do desenvolvimento dos E.U.A., Canadá e México	199

GRÁFICOS

1 . Oportunidades Tecnológicas	36
2 . Produto Interno Bruto, 1925 - 1982.	54
3 . Evolução dos Salários Reais - Canadá-México, 1980 Gastos Pessoais com bens e serviços	168
4 . México: Padrão de Especialização no Comércio Exterior	175
5 . México Exportações de Manufaturados - Indústrias Seleccionadas	

1981/1990	178
6 . México: Exportações de Manufaturas à Indústria de Maquinária e Produtos de Metal	178
7 . México: Exportações de Manufaturados	179

QUADROS

1 . Acumulação Tecnológica e Crescimento Industrial	40
2 . As Multinacionais e os Programas de Industrialização Periféricos	45
3 . Balança Comercial Agrícola Produção e Consumo Per Capita	72
4 . Principais Países e Áreas com Zonas de Processamento de Exportações-1986	94
5 . Estrutura do Emprego em Zonas de Processamento de Exporta- ções - Países Selecionados	95
6 . México: Déficit Financeiro, Operacional e Superávit - Primário	116
7 . México: Conta Corrente - 1980/1989	117
8 . México: Evolução dos salários reais	117
9 . Empresas Paraestatais no México (1920 - 1982)	120
10. Evolução do Setor Paraestatal no México (Dez.1982-Mai.1993)	121
11. Tendências a Longo Prazo da Economia Internacional. Antes e Depois dos anos 70	130
12. Ajustamento do Salário Real no México e nos Estados Unidos	137
13. Distribuição de Renda e Pobreza no México	137

14 . Taxonomia de Política Industrial	144
15 . Principais ligações tecnológicas entre diferentes setores industriais	174
16 . Composição PIB manufatureiro - Principais Indústrias - 1981-1989	176
17 . México: Fábricas construídas a partir de 1978	197

INTRODUÇÃO

A presente introdução está dividida em três partes: a primeira trata da determinação do objeto e dos objetivos desta Tese; a segunda versa sobre a visão teórica que informa a análise e, por fim, apresentamos algumas especificidades do processo de industrialização mexicano e o modo de execução da Tese.

1. Determinação do Objeto e Objetivos

O objeto desta tese é o processo recente de industrialização mexicano a partir de 1982. Esta data se impõe como corte cronológico entre dois modelos de industrialização, a saber: o primeiro que se inaugura por volta do fim da II Grande Guerra até 1982, com a crise estrutural e da dívida externa mexicana; o segundo, com a inversão absoluta da natureza da política macroeconômica e industrial daquela data em diante. Como se sabe, o primeiro modelo corresponde ao processo de industrialização por substituição de importações, e o segundo tem dado margem, ao longo da década de oitenta, a um conjunto variado de interpretações. Estas oscilam desde a postura política que propõe a restauração da soberania e autonomia nacional do sistema econômico mexicano - que o considera desvanecido ou perdido no período -, àquele que, apoiado na mais profunda ortodoxia neo-liberal, considera que finalmente a economia mexicana, em particular a indústria manufatureira, encontrou um modo de funcionamento e inserção internacional eficiente e adequado, isto é, competitivo, posto que reestruturado segundo o movimento livre dos preços relativos e à constelação dos seus fatores produtivos internos.

Entretanto, um grande consenso emerge quando os analistas da economia mexicana identificam os principais problemas que afligiam a economia do país até 1982/83: 1) heterogeneidade produtiva e desarticulação inter-setorial; 2) profunda desigualdade na distribuição da renda; 3) ausência de um setor de bens de capital e, daí, insuficiente desenvolvimento e difusão de tecnologia no

aparato produtivo industrial; 4) ausência de competitividade internacional, tal como demonstrado pelo fraco desempenho das exportações (ROS, 1990 e FAJNZYLBER & TARRAGÓ, 1976).

No mais, discordam das causas e, por conseguinte, das medidas para corrigir as distorções apontadas.

É bem verdade que nem todos os países da América Latina e Central, incluindo o México, lograram implementar as medidas de política industrial propostas pelo ideário Cepalino. De fato, apenas as grandes economias da região, Brasil e México, levaram à frente um processo de industrialização por substituição de importações no ritmo e na amplitude capazes de alterar de maneira substancial as estruturas produtivas das suas economias. Mesmo nestes dois casos, não sem graves problemas e desequilíbrios das suas estruturas industriais. De qualquer modo, o avanço na diversificação industrial, nas exportações manufatureiras, emprego industrial etc, parecia indicar que estas economias haviam conseguido realizar, pelo menos, parte das propostas constantes do receituário da CEPAL. Não sem motivo, um estudo preparado pela OCDE em 1979 os incluía nos Newly Industrializing Countries (NIC's) - Países de Industrialização Recente (PIR's)⁽¹⁾.

Mesmo considerando o avanço nos níveis de renda, produção industrial e exportação manufatureira, no caso mexicano, um amplo conjunto de desequilíbrios sinalizava as dificuldades para avançar na constituição de uma estrutura produtiva articulada e menos desequilibrada tanto intersetorialmente quanto no tocante à distribuição de renda e inserção competitiva nos fluxos do comércio mundial.

No México, a crise de 1976/77 tornava evidentes os desequilíbrios apontados. Assim, a derrocada econômica de 1982 sepultou nos corações e mentes da elite mexicana a possibilidade de prosseguir no modelo de acumulação por substituição de importações até então implementado². Entre outros, no âmbito

(1) O conjunto dos PIR's abrangia: Coreia, do Sul, Formosa, Hong Kong, Cingapura, Iugoslávia, Grécia, Espanha e Portugal, além dos dois países latinos, Brasil e México.

(2) Entre outros, o trabalho FAJNZYLBER & TARRAGÓ (1976). Las Empresas Transnacionales - Expansion a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, expõe com absoluta clareza os problemas a que fazemos referência.

da América Latina, Griffith-Jones & Sunkel³ consideram os eventos deste período como denunciadores do "Fim de uma Ilusão".

Haveria, de modo especulativo e ex-post, outras possíveis trajetórias para a expansão industrial do país no período sob análise - 1982/92 - além daquela efetivamente seguida e imposta ao país? Hipoteticamente, sim.

Entretanto, como veremos, a herança corporificada na estrutura industrial local e no arcabouço político-institucional do país, além das mudanças técnico-produtivas, organizacionais, concorrenciais e no marco regulatório das relações econômicas das economias capitalistas avançadas, convergiram para uma reestruturação e inserção internacional particular da indústria mexicana.

Esta consistiu numa integração no processo de globalização ao mesmo tempo regionalizada e especializada em um movimento que, da mesma forma que reestrutura parte da indústria local integrando-a ao circuito internacional do capital, preserva o "estilo de desenvolvimento" pretérito, tornando compatível, no curto prazo, mudança estrutural e eficiência microeconômica com um déficit crônico na Balança Comercial e concentração de renda.

O objetivo deste trabalho é contribuir ao debate sobre o significado da reestruturação industrial da economia mexicana.

Acreditamos que a análise da experiência da reestruturação industrial em curso no México durante os anos oitenta - em particular na sua segunda metade - pode contribuir para a reflexão sobre um tema extremamente caro à tradição estruturalista cepalina, qual seja, a discussão sobre o alcance e limites do processo de industrialização periférica e tardia.

Mais especificamente, objetivamos examinar as razões para a mudança de orientação política - macroeconômica e industrial - num particular contexto internacional. O paradigma tecnológico e as trajetórias tecnológicas (DOSI, 1982) que organizavam o processo de industrialização nas economias capitalistas centrais e periféricas são substituídos por um novo paradigma e

⁽³⁾ GRIFFITH-JONES, Stephany & SUNKEL, Osvaldo. O Fim de uma Ilusão: as crises da dívida e do desenvolvimento na América Latina. Brasiliense - SP, 1990.

novas trajetórias tecnológicas, envolvendo um período de profunda mudança nos padrões técnicos, organizacionais e concorrenciais do sistema capitalistas em nível mundial.

Tais mudanças no contexto internacional têm sido sintetizadas por meio do conceito de globalização dos sistemas econômicos nacionais, envolvendo desde a costura de blocos econômicos regionais à especialização de setores dos sistemas produtivos locais envolvidos no processo (COUTINHO, 1992).

A seguir , apresentamos a estrutura da Tese.

2. Estrutura da Tese

A Tese está dividida em duas partes. A primeira trata da estrutura e dinâmica do processo de industrialização mexicano dos anos cinquenta até 1982. A segunda versa sobre a reestruturação industrial em curso naquele país de 1982 a 1992. É claro, portanto, que efetivamos um corte cronológico em 1982 devido à importância dos eventos ocorridos neste ano. A crise da dívida externa explicitada com a moratória foi apenas o traço mais saliente de um conjunto de deformações presentes na estrutura industrial do país. A primeira parte da Tese busca, portanto, descrever e analisar as principais tendências que com o tempo se tornaram manifestas em 1982. Os capítulos 1, 2 e 3 tratam deste assunto.

A segunda parte trata, especificamente, da reestruturação industrial ocorrida no país, que sinteticamente chamamos de abertura comercial e internacionalização da indústria mexicana. Composta dos capítulos 4 e 5. Tratamos aí da política macroeconômica e industrial no país a partir de 1982 e das mudanças operadas na sua estrutura industrial desde então - respectivamente, capítulos 4 e 5. Ainda neste último, buscamos refletir sobre as condições de sustentabilidade do "novo" modelo de industrialização do país de maneira prospectiva, mesmo que tentativamente.

Na conclusão, buscaremos sintetizar as diversas conclusões parciais que emergiram ao longo do trabalho, procurando demarcar as possibilidades e os limites do modelo de expansão industrial mexicano apresentado.

Antes de finalizar esta introdução, cabe fazer referência à hipótese principal que organiza o núcleo da nossa interpretação, a saber: o processo de reestruturação industrial no México resultou da compatibilidade de duas estratégias industriais, a do país e das empresas transnacionais setorialmente localizadas. No primeiro caso, tratou-se de alterar as formas de intervenção do Estado na economia, seja em sua dimensão produtiva, seja no marco regulatório-jurídico, isto é, todo o conjunto de políticas macroeconômicas e industrial esteve voltado para a estabilização das variáveis macroeconômicas e para adequação das regras institucionais do país às necessidades de uma inserção mais eficiente nos fluxos de comércio e do investimento direto externo (IDE).

Neste caso, mesclou-se desde programas setoriais específicos - automobilístico, eletrônicos etc -, até a liberalização total das relações comerciais do país com o exterior. Assim, o México tornou-se um dos países mais importantes na atração do IDE na América Latina no decênio 1982/92 e espaço privilegiado no tocante ao reposicionamento de firmas transnacionais em sua luta competitiva em nível mundial. Deste modo, a liberalização da economia, a concorrência mundial em certas indústrias e cadeias produtivas e a implementação de programas setoriais transformou segmentos da estrutura industrial do país em parte de uma rede regionalizada e especializada de produção, exportação e importação no âmbito do mercado norte-americano.

Haveria outras possibilidades de inserção internacional? Tratou-se da pura e simples aplicação no país do ideário neo-liberal, como argumenta parte dos economistas críticos ao modelo? Ou, pelo contrário, dadas as características herdadas do padrão de industrialização mexicano, haveria algo de inevitável nas propriedades do "novo" modelo? São estas as questões sobre as quais nos debruçaremos ao longo desta Tese.

P A R T E I

ESTRUTURA E DINÂMICA DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO MEXICANO 1955/1982

CAPÍTULO I - A PROBLEMÁTICA DA INDUSTRIALIZAÇÃO TARDIA NO MÉXICO.

O debate sobre os caminhos e dificuldades que singularizaram o desenvolvimento industrial da economia mexicana desde os anos cinquenta, até o irromper da crise econômica em meados dos anos setenta e, por fim, com a pior crise econômica que se abateu sobre o país depois da Revolução de 1910/17, apoiou-se sobre um conjunto de dados que ilustram as características que haviam se tornado manifestas ao longo dos quinze anos de implementação no país - 1955/70 - do modelo de desenvolvimento industrial por substituição de importações.

De fato, a primeira crise da industrialização substitutiva no México, em 1976/77, após uma fase de expansão acelerada da economia e estabilidade dos indicadores macroeconômicos - o chamado período de "desenvolvimento estabilizador" -, de meados dos anos cinquenta a início dos anos setenta, chamou a atenção dos economistas para as graves distorções que afligiam o conjunto do sistema econômico, e em particular o setor industrial da economia mexicana.

Tais distorções mais evidentes podem ser apresentadas na forma de fatos estilizados, isto é, um conjunto de evidências amplamente reconhecidas pelos pesquisadores especializados, independentemente das propostas de intervenção e de filiação teórica e ideológica dos mesmos. Trata-se daquelas variáveis que, por sua permanência, sinalizam as características principais do processo. Por outro lado, aquelas variáveis podem ilustrar tanto regularidades macroeconômicas quanto as características da organização industrial da planta produtiva, desenvolvimento tecnológico, etc., (DOSI et al, 1990:40).

Antes, porém, de apresentar no Capítulo II e III seguintes, as evidências estatísticas quanto à trajetória da economia mexicana no período - 1955/70 - vamos discutir brevemente algumas proposições de caráter teórico que nos ajudem a balizar o debate sobre as evidências já referidas.

1. O Debate sobre a Industrialização por Substituição de Importações (ISI) e Industrialização Orientada pelas Exportações (IOE)

Desde o início a pregação das idéias cepalinas enfrentou ampla oposição da ortodoxia, basicamente apoiada na Teoria do Equilíbrio Geral, em matéria de política econômica. Segundo uma de suas vertentes - a Teoria das Vantagens Comparativas -, um processo de expansão econômica dirigido e ao arrepio dos sinais de mercado estaria fadado a acumular distorções e desequilíbrios. O problema não seria tanto de erros na formulação ou execução do programa de industrialização; pelo contrário, o equívoco seria de concepção. Um processo de crescimento deveria estar apoiado na disponibilidade local relativa de fatores produtivos.

Em que pese este prognóstico, as maiores economias da América Latina - Brasil e México - enveredaram num processo de industrialização rápido e profundo, embora com especificidades nacionais. De fato, por volta dos anos 70 ambas economias apresentavam um perfil produtivo no qual a indústria assumia o papel de setor líder do crescimento econômico com ampla diversificação interindustrial, isto é, crescimento com mudança estrutural.

Além disso, e como resultado, suas exportações das manufaturas representavam parcelas crescentes das exportações totais. Do ponto de vista do conjunto das economias periféricas, assumiram a designação de Países de Industrialização Recente (PIR's) - juntamente com os outros países antes citados.

Como podemos observar nas Tabelas seguintes, o processo indicava uma progressiva convergência entre as estruturas produtivas destes países e os países capitalistas avançados. O núcleo industrial do processo de industrialização avançado parecia repetir noutros espaços e em outro momento a trajetória percorrida neste século pelas economias avançadas; vale dizer, a montagem na periferia da indústria pesada - química/petroquímica, metalurgia, eletro-eletrônica, automobilística, bens de capital e o conjunto das indústrias de fornecedores de insumos conexos. Noutras palavras, o "aprofundamento industrial" nos maiores países da América Latina se traduzia pela diversificação

industrial e articulação interindustrial num perfil semelhante àquele das economias centrais.

TABELA 1
Valor Agregado pela Indústria Manufatureira a Preços e Taxas de Câmbio
Constantes de 1975
Participação no PIB

DISCRIMINAÇÃO	1964	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Austrália	25,2	24,4	21,0	21,0	20,8	20,4	19,3	18,6
Canadá	21,2	22,0	20,1	20,7	19,8	19,4	18,1	18,8
França	27,7	30,7	29,6	29,5	20,0	28,0	27,5	27,5
Alemanha	36,7	39,4	38,3	38,3	37,7	36,3	35,6	35,6
Itália	25,6	30,2	31,6	32,1	32,3	31,1	30,7	29,9
Japão	*	32,1	33,8	34,8	36,0	36,9	38,1	39,4
Suécia	27,0	28,4	25,8	26,4	26,0	24,8	24,1	25,0
Reino Unido	32,5	29,7	27,4	26,7	21,8	20,8	20,5	20,7
Estados Unidos	25,2	26,2	25,3	25,3	24,5	24,4	23,2	23,6
TOTAL DOS PAÍSES ACIMA	*	29,3	28,6	28,8	28,3	28,0	27,5	27,8
ECONOMIAS DE MERCADO DESENVOLVIDAS (1)	27,5	29,1	28,4	28,6	28,1	27,7	27,2	27,6
Brasil	26,1	29,8	29,7	29,7	29,6	28,2	28,1	27,1
México	20,5	23,7	24,2	24,6	24,2	24,0	23,4	22,8
Hong Kong	24,4	29,1	29,6	32,3	31,9	33,8	32,6	33,6
Coréia do Sul	9,8	23,4	31,6	32,4	33,2	33,2	32,8	33,2
Singapura	17,1	26,7	26,1	27,4	27,7	27,6	24,6	21,3
Formosa	21,1	37,8	41,4	41,4	41,3	41,0	40,8	41,9
TOTAL DOS PIR's	22,4	27,6	28,8	29,1	29,0	28,2	28,0	27,6
ECONOMIAS DE MERCADO EM DESENVOLVIMENTO (2)	15,7	18,2	19,3	19,6	19,8	19,7	19,7	19,7
ECONOMIAS DE MERCADO - MUNDO	25,6	27,2	26,6	26,8	26,4	26,1	25,7	26,0

FONTE: Canuto Filho. Op.Cit.:12

TABELA 2
Exportações de Produtos Manufaturados (1) a Preços e Taxas de Câmbio
Correntes
% no Total Mundial das Economias de Mercado e Taxas de Crescimento das
Exportações de Manufaturados

DISCRIMINAÇÃO	% No Total Mundial das Economias de Mercado									Taxa de Crescimento	
	1965	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1965-73	1973-85
Austrália	0,5	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	20,9	6,1
Canadá	3,9	4,2	3,6	3,4	3,3	3,7	3,9	4,3	4,9	17,4	12,1
França	7,6	7,9	8,0	8,5	8,0	7,3	7,1	6,9	6,6	17,2	9,1
Alemanha	16,5	18,4	17,0	16,9	16,0	14,7	15,6	14,8	13,9	18,1	8,6
Itália	5,8	5,7	6,5	6,7	6,3	6,2	6,3	6,3	5,9	16,2	11,4
Japão	8,0	10,6	12,8	11,1	11,9	14,3	13,7	14,4	15,4	20,6	14,2
Suécia	2,8	2,9	2,4	2,5	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2	16,7	8,4
Reino Unido	11,6	7,8	7,8	7,9	8,2	6,8	6,6	6,1	5,8	10,9	8,5
Estados Unidos	17,9	13,6	12,9	13,1	13,8	15,0	14,3	13,4	13,4	12,6	10,3
TOTAL DOS PAÍSES ACIMA	74,6	71,8	71,6	70,6	70,5	70,8	70,1	69,0	68,6	15,9	10,4
ECONOMIAS DE MERCADO DESENVOLVIDAS (2)	93,3	92,0	91,1	90,3	89,5	88,3	88,0	86,7	85,5	16,3	10,1
Brasil	0,1	0,4	0,6	0,7	0,7	0,9	0,8	0,9	*	33,2	*
México	0,3	0,4	0,3	0,2	0,5	0,6	0,6	0,7	*	23,4	*
Hong Kong	0,8	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,6	20,5	13,0
Coréia do Sul	0,1	0,8	1,5	1,5	1,5	1,9	2,0	2,3	2,5	49,8	21,4
Singapura	0,3	0,5	0,6	0,7	0,9	1,0	1,1	1,1	1,2	23,1	18,2
Formosa	0,2	1,1	1,5	1,6	1,7	2,0	2,0	2,3	2,6	44,7	18,3
TOTAL DOS FIR's	1,9	4,3	5,6	5,9	6,6	7,7	7,9	8,7	*	29,5	*
ECONOMIAS DE MERCADO EM DESENVOLVIMENTO (3)	6,7	8,0	8,9	9,7	10,5	11,7	12,0	13,3	14,5	19,3	*
ECONOMIAS DE MERCADO - MUNDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	16,5	*

FONTE: Canuto Filho. Op.Cit.:12

Montada sob o abrigo dos programas de substituição de importações, a estrutura industrial resultante apresentava, contudo, diversas singularidades.

Em primeiro lugar, deve-se ressaltar o marco regulatório que delimitou certas características que a evolução da estrutura industrial veio a apresentar no fim dos anos sessenta e meados dos setenta no Brasil e no México. Sem dúvida, a política protecionista situou-se no âmago da política industrial, discriminando contra as importações dos bens objeto dos programas de substituição. O importante é que tal discriminação não afetava a importação dos bens de capital requeridos para que a substituição de importações prosseguisse ou mesmo fosse possível. Da mesma forma, a presença, no Brasil e México, de filiais de empresas multinacionais não sofreu qualquer segregação. Ademais, os setores ou indústrias protegidas assim permaneciam mesmo quando o processo de substituição de importações prosseguia incorporando ao tecido industrial local novos setores/indústrias. Deve-se ainda ressaltar a ausência de uma política científica e tecnológica seletiva e perene, em particular no México⁴.

Em segundo lugar, dado o conteúdo da política industrial que impulsionava o programa de substituição de importações, a organização industrial resultante apresentava os seguintes aspectos: 1) a planta produtiva típica exibia pequeno tamanho, *mix* amplo de produtos para atender a demanda local; 2) ausência de pressão competitiva interna e externa; 3) no marco de uma política protecionista, ausência de incentivos à inovação; e 4) ampla abertura à entrada de empresas estrangeiras. Em síntese, com particular ênfase no caso mexicano, a estrutura industrial apresentava enorme fragilidade no tocante à capacidade de inserção internacional nas exportações e renovação dos seus padrões técnicos produtivos⁵ com base na estrutura industrial local. Nestes países, o aspecto mais

(4) Veja-se WIONCZEK, Miguel S. et alii. La transferencia internacional de tecnología. El caso de México. Fondo de Cultura. México, 1974.

(5) KATZ (1993:6) assim apresenta os principais traços representativos da firma industrial na América Latina: "Em outros termos, a planta fabril protótipo da industrialização substitutiva deve-se imaginar como uma entidade sumamente particular, alijada do estado da arte internacional e sobrecarregada de traços localistas que foram bloqueando sua capacidade competitiva internacional. De igual forma, as instituições e o marco regulatório da etapa substitutiva fizeram pouco para que o empresário doméstico saísse do estrito marco do mercado local e se visse conduzido a confrontar os riscos da inserção tecnológica e a concorrência internacional". Katz, Jorge. CEPAL, 1993. (mimeo)

saliente deste problema é a ineficiência ou inexistência de uma indústria doméstica de bens de capital.

Além destas dificuldades do aparelho produtivo deve-se acrescentar as três formas de concentração típicas destas economias: concentração da renda pessoal, do patrimônio e da produção em espaços extremamente circunscritos - no Brasil, São Paulo e no México, Cidade do México e Monterrey.

Frente a este panorama três espécies de críticas ao modelo substitutivo e, em decorrência, de propostas de políticas corretivas podem ser divisadas: a primeira, teoricamente apoiada pelas contribuições dos economistas neoclássicos, põe acento nos efeitos perversos da proteção ao mercado doméstico efetivada pela política comercial destes países⁶. Seus expoentes são: CHENERY (1979), BALASSA (1981), LITTLE (1979) e KRUEGER (1978); a segunda apoiada no arcabouço teórico evolucionista na vertente de FREEMAN, SOETE e CARLOTA PEREZ; e a terceira desenvolvida no âmbito da própria CEPAL através dos trabalhos de FAJNZYLBER (1982) e também expresso no documento "Transformación Productiva con Equidad" (1990) publicado por esta instituição. Neste último caso, se questiona também o aparato protecionista quer por sua universalidade, com respeito à abrangência dos setores protegidos, quer por sua perenidade no tempo. Numa palavra, deve-se buscar eficiência produtiva e simultaneamente a distribuição dos seus resultados.

Passamos, a seguir, a uma breve apresentação dos argumentos centrais destas três visões e respectivo arcabouço analítico dos processos econômicos. A intenção aqui é menos uma exaustiva discussão teórica; dado o enfoque proposto neste trabalho, de caráter eminentemente analítico, o importante é reter as proposições teóricas centrais e, daí, discutir as prescrições de caráter normativo que deveriam orientar uma estratégia de desenvolvimento industrial. A partir deste ponto nos afastamos da perspectiva que trata das questões relativas aos problemas e limites da industrialização da América Latina e passamos a enfocar mais de perto a industrialização mexicana. É claro que os traços gerais da industrialização do continente lá também se manifestam com sua especificidade local.

(6) Uma ampla e profunda discussão desses autores encontra-se em: CANUTO Filho, Op.Cit. Capítulo I.

1.1 Elementos do debate teórico

Pode-se, grosso modo, definir os objetivos de toda e qualquer estratégia de desenvolvimento por dois aspectos: o primeiro diz respeito ao crescimento econômico; isto é, considera-se impossível a obtenção de certos resultados sem que o estoque de recursos produtivos, assim como de bens e serviços, se incremente - quantitativa e qualitativamente -, com o passar do tempo. O segundo procura dotar as estratégias de legitimidade político-social, através da universalidade dos benefícios que se espera venham e se difundam com o crescimento econômico. Pode-se ainda agregar outros objetivos, tais como: afirmar a soberania nacional, atingir um certo "destino manifesto" etc., compatíveis e, de certa forma, legitimadores e resultante da implementação das políticas de desenvolvimento econômico⁷.

Perfilados os objetivos, segue-se a identificação dos meios através dos quais eles poderiam ser atingidos. O problema teórico e a distinção entre as correntes do pensamento econômico, neste ponto, dizem respeito às diversas modalidades que deveriam assumir as políticas de desenvolvimento. Objetivamente, no movimento histórico-concreto dos países tardios, a opção seria entre as políticas voltadas para a substituição de importações - e, portanto, voltadas para o mercado interno - e aquelas voltadas para o mercado exterior, como meio para atingir os mesmos objetivos já citados. "ISI" ou "IOE" configuraria uma disjuntiva crucial nas políticas dos países de industrialização tardia. Em qualquer caso o desenvolvimento estaria apoiado na expansão industrial. A distinção, então, estaria colocada no mercado-alvo e nos efeitos que um ou outro - mercado interno ou externo - produziria em termos daqueles objetivos, por meio da dinâmica do processo de industrialização.

Ademais, um marco regulatório como expressão de determinada articulação do setor público e privado demarcaria o âmbito de atuação e espaços de negociação entre ambos. De outro modo, uma dada institucionalidade regeria

(7) Não sem motivo, em meados dos anos sessenta, os resultados do processo de substituição de importações gerou um debate a propósito da distinção entre crescimento econômico - variação positiva nas quantidades econômicas - e desenvolvimento econômico - crescimento unido à difusão dos seus benefícios.

a interação entre a estratégia do Estado - Política Industrial - e as estratégias dos agentes privados.

Enquanto mecanismo de ação do Estado, a Política Industrial atuaria como espaço ou elo de ligação/coordenação de ambas as estratégias. Entretanto, vista de outro ângulo, ela expressaria um desejo - aumento de bem estar social -, um meio - a expansão do setor industrial -, e duas modalidades alternativas - ISI ou IOE.

Podemos agora retornar às três concepções teóricas antes apontadas a neoclássica, na sua vertente da *international economics*; e a estruturalista, tal como apresentada pelos trabalhos de FAJNZYLBER e o documento da CEPAL, "Transformación Productiva com Equidad", e a evolucionista, cujas raízes estruturalistas são inquestionáveis dada a natureza mesma do progresso técnico como elemento transformador das estruturas industriais.

O motivo dos comentários seguintes a respeito da Teoria do Equilíbrio Geral do Comércio Internacional é que, na ausência de prescrições normativas de política econômica e/ou industrial para a periferia capitalista, o debate com os seus propositores teria uma feição eminentemente teórica, isto é, afeita à consistência, coerência e ordem⁸ do esquema de pensamento enunciado. Entretanto, como são fartas na literatura econômica proposições de política, torna-se necessário apresentar a estrutura conceitual que norteia e legitima as decorrentes propostas de gestão macroeconômica e de (não) política industrial. Noutras palavras, se, como afirma HAHN⁹, a Teoria do Equilíbrio Geral busca responder às questões relativas à condição de existência de uma economia a partir de certos postulados e os mecanismos econômicos que produzirão uma trajetória convergente a determinado estado ou posição de equilíbrio¹⁰; ou ainda, que dadas as condições iniciais e todas as trajetórias possíveis, aquela efetivamente escolhida produzirá uma posição de equilíbrio a longo prazo

(8) SHACKLE, G.L.S. (1991). Origens da Economia Contemporânea - Invenção e Tradição do Pensamento Econômico (1926-1939). Editora Hucitec. São Paulo.

(9) HAHN, Frank (1981). General Equilibrium Theory, in: BELL, D. & KRISTAL, I. The Crisis in Economic Theory. Basic Books, Inc., Publishers. New York. pag. 123 a 138.

(10) BLAUG, Mark (1982). La methodologie economique. Ed. Economica. Paris.

independentemente do curso que a economia segue em determinada data"¹¹, a discussão estaria situada e limitada pelo paradigma e as questões que ele mesmo suscita e pode conter.

Entretanto, a proposta de uma política de comércio exterior que implique em ampla abertura de uma economia aos fluxos de comércio e investimento externo, indiscriminado e concentrado no tempo, opera uma eliminação de firmas ou indústrias mais débeis atingidas pela competição externa e não a mera realocação setorial dos fatores; além disso, não é neutra, produzindo modificações na estrutura da distribuição de renda entre os grupos sociais do país considerado. O estudo da trajetória recente da economia mexicana, com a peculiar forma adotada pela sua reestruturação industrial, pode ser útil para ilustrar os efeitos concretos das medidas de política macroeconômica e industrial lá implementadas. Dessa forma, passamos então a apresentar o núcleo mais elementar do modelo de Equilíbrio Geral nas trocas internacionais, como se segue.

Os pressupostos do modelo puro de Heckscher-Ohlin são os seguintes¹²:

- 1) funções de produção homogêneas de grau um - rendimentos constantes de escala;
- 2) funções de produção idênticas para cada produto em ambos os países, mas diferentes por produtos - livre acesso aos conhecimentos e técnicas disponíveis;
- 3) fatores de produção homogêneos em ambos os países - fatores produtivos da mesma qualidade;

(11) ROBINSON, Joan (1979). Concorrência imperfeita reexaminada. In: Contribuição à economia moderna. Zahar . R.J. pag. 198-214.

(12) Segundo Ffrench-Davis, estes pressupostos são muito simplificados de maneira que levaram "a uma insuficiente explicação da realidade e a conclusões extremas". Ffrench-Davis, Ricardo (1990). Vantagens Comparativas Dinâmicas: Um Planteamiento Neoestructuralista. In: Elementos para el Diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina. Cuadernos de La CEPAL. Naciones Unidas. Santiago do Chile. Na verdade, não se trata de excesso de simplificação, mas de deformação de objeto de forma tal que a caricatura não guarda relação com o modelo.

- 4) concorrência perfeita, pleno emprego, ausência de custos de transporte, imobilidade interna dos fatores produtivos e mobilidade internacional das mesmas;
- 5) idênticas preferências dos consumidores em ambos os países - padronização e universalização dos gostos dos consumidores.

Acrescentando a estes supostos o teorema da igualação das remunerações dos fatores produtivos entre os países, tem-se o chamado modelo HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON (H-O-S). Na posição de equilíbrio geral em cada economia obtém-se, simultaneamente, os países perfilados segundo suas vantagens comparativas num padrão de especialização no comércio internacional.

O estudo de Leontief, ao apresentar resultados diametralmente opostos àqueles que se esperavam, de acordo com o modelo H-O-S, desencadeou três respostas para o enfrentamento da questão. Segundo BLAUG¹³, a primeira estratégia foi questionar a qualidade dos dados e objetar pela não incorporação da dotação de recursos naturais e do capital humano embutido na qualidade do trabalho diferenciado entre os países; a segunda estratégia ignorou os resultados de Leontief, uma vez que o objetivo da sua atividade científica era a redução da "teoria pura do comércio internacional a um caso particular da teoria do equilíbrio geral". A trajetória observada do comércio internacional não poderia desautorizar o modelo e as inferências dele decorrentes. Na verdade, ao fechar-se no âmbito do seu próprio paradigma os teóricos do equilíbrio geral ignoraram a principal crítica ao núcleo do seu corpo teórico. Como afirmou Kindleberger (citado em BLAUG, Op.Cit.:181); "o que ele (Leontief) prova, não é que os EUA tenham mais trabalho e pouco capital, mais que o teorema de Heckscher-Ohlin é falso".

Por fim, a última estratégia abrangeu um conjunto amplo de trabalhos, modificando um mais dos supostos da teoria do equilíbrio geral abrangendo um vasto leque de contribuições teóricas sobre: *gaps* tecnológicos; ciclo de vida dos produtos; diferenciação dos produtos; distorções entre preços

(13) BLAUG, Mark. Op.Cit.:180-181.

sociais e preços de mercado, relacionadas com a configuração de políticas comerciais; a importância do investimento direto externo (multinacionais) e seu impacto nas vantagens comparativas e no perfil de inserção no comércio internacional dos países periféricos e avançados; a presença ou não de economias de escala, o padrão de especialização dos países e o volume de comércio; o impacto das empresas oligopolistas transnacionais sobre os mercados dos países periféricos, etc¹⁴.

Nos anos cinquenta e sessenta o debate teórico esteve centrado, no tocante às economias periféricas, no desenho de políticas industriais apropriadas para alavancar o processo de desenvolvimento econômico. Como se sabe, as idéias da CEPAL e a(s) Teoria(s) da Dependência, em suas variadas versões, chocavam-se frontalmente com as prescrições ortodoxas. As noções de uma sequência de estágios de desenvolvimento em particular aqueles que identificavam um "padrão normal" de industrialização ganharam corpo na literatura sobre crescimento econômico, apontando o processo linear embutido na mudança estrutural.

A primeira vertente aponta os seguintes problemas, frutos do programa de substituição de importações:

- 1) a política de proteção ao mercado doméstico, com dois efeitos negativos: a) produziu um viés anti-exportação e desse modo fragilizou a balança comercial do país; e b) consolidou ineficiências na estrutura industrial, seja por impedir a coerção que a concorrência exterior impõe sobre os mercados internos abertos, seja por bloquear o acesso a importações de máquinas, equipamentos e insumos a preços regulados pela concorrência internacional;
- 2) excessiva regulamentação e intervenção do Estado nas atividades econômicas, cortando a relação entre incentivos de mercado e disciplina gerencial, no âmbito da gestão pública das firmas estatais e eficiência nas estratégias das empresas privadas. No primeiro caso, através da desconexão entre resultados econômicos e a sobrevivência da entidade estatal - trata-se aqui do recurso a fundos fiscais e ao Tesouro como fonte de financiamento das empresas do Estado; e, no segundo caso, por meio do uso indiscriminado e

¹⁴ Em MEIRELES, Gabriel P. Op.Cit. e FRENCH-DAVIS, R. Op.Cit. encontra-se uma visão destas contribuições teóricas.

permanente de subsídios governamentais - que distorcem o uso e a alocação privada de recursos por introduzir informação "equivocada" no processo de formação dos preços relativos dos bens e fatores produtivos.

De todo modo, tem-se dois problemas e um único responsável, a saber: o "voluntarismo" estatal, tanto no tocante à proteção ao mercado doméstico quanto à excessiva regulação dos mercados para o capital privado.

Na verdade, segundo esta concepção, não se trata de modelos alternativos, isto é, ISI ou IOE. A segunda é a rota adequada para a trajetória econômica do crescimento em linha com as vantagens comparativas do país, sua dotação relativa de fatores produtivos, com os preços relativos corretos dos bens e fatores tal como sinalizados nos seus respectivos mercados.

Se conjugarmos a busca e o esforço teórico para identificar um padrão "normal de industrialização"¹⁵ ou princípios universais de crescimento industrial, o "fracasso" das industrializações por SI na América Latina, tal como representadas pelo Brasil e o México, e, finalmente a expansão econômica da Coreia do Sul e Formosa¹⁶, como exemplos de correção em suas políticas de promoção industrial por apego às prescrições ortodoxas, teremos, por fim, o conjunto das políticas adequadas à reinstauração da "racionalidade econômica" e do conseqüente caminho ordenado para o crescimento econômico.

Do ponto de vista da articulação público-privado e do mercado-alvo, as políticas corretivas dos desvios do padrão normal de industrialização, envolveriam:

- 1) diminuição do papel ativo do Estado como agente econômico e regulador das atividades privadas;
- 2) neutralização do incentivos públicos de maneira a eliminar o viés anti-exportação;

¹⁵ Veja-se CHENERY (1960, 1979) e BALASSA (1981). Pode-se encontrar um resumo crítico do debate sobre padrões de industrialização em TEIXEIRA, Aloísio, O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra. Texto para Discussão N° 25. IEI/UFRJ, 1983.

¹⁶ Veja-se Ferreira, Jr. Hamilton e Couto Filho, Otaviano. Coreia do Sul e Taiwan: Notas sobre a política industrial. Revista de Economia Política. Vol.10 N°2(38), abril/junho, 1990. Brasiliense, São Paulo-SP.

3) abertura da economia às correntes do comércio e investimentos internacionais, com o alinhamento da economia aos padrões e normas gerais que regem ou regulamentam aqueles fluxos. Para a América Latina, nos anos oitenta, o receituário proposto recebeu o nome de "Consenso de Washington" (WILLIAMSON, 1990) e ampliava o seu escopo para além das políticas anteriores de maneira a incluir medidas fiscais - equilíbrio nas contas do setor público -, monetárias - taxas de juros reais positivas -, cambiais - evitar a todo custo sobrevalorização da moeda local de forma a incentivar as exportações. Pode-se, ainda, ir adiante e incluir a flexibilização do mercado de trabalho sem o risco de desfigurar o conteúdo destas propostas.

Em síntese, o que se propõe são medidas com conteúdo estrutural e, no tocante à política macroeconômica, uma determinada gestão dos principais preços básicos na forma de uma política de estabilização.

Dessa forma, para esta concepção do desenvolvimento econômico e, em particular, das fases sucessivas pelas quais teria que passar a trajetória de aprofundamento industrial na periferia, o nexo entre o crescimento econômico e o bem-estar social estaria preenchido pela industrialização que, considerando a dotação inicial de fatores produtivos, progressivamente incorporasse a acumulação dos estoques de capital físico e humano à medida que a renda cresce.

Para CHENERY (1979), tal movimento corresponderia à mudança nos pesos dos setores econômicos no produto e, no interior dos setores, por uma alteração na direção apontada pelas preferências dos consumidores em interação com a disponibilidade local dos fatores que se incrementa com o crescimento da renda (CANUTO, 1991:35).

As exportações, por sua vez, revelariam as vantagens competitivas existentes e mudanças na sua magnitude e sua composição ao longo do tempo, expressariam, no mercado mundial, as vantagens comparativas do país através da sua especialização progressiva segundo sua dotação relativa de fatores produtivos.

Do outro lado do espectro teórico, um amplo conjunto de trabalhos buscaram entender a especificidade que necessariamente teria que assumir o

crescimento econômico na periferia. De saída, nega-se a suposta uniformidade dos processos de desenvolvimento. Numa palavra, o crescimento apoiado na industrialização, quando periférico, torna-se específico por seu momento e lugar. A própria noção de um sistema centro-periferia somente ganha sentido pela distinção, no tempo e no espaço, dos processo de industrialização avançado e tardio.

A visão estruturalista originalmente proposta pela CEPAL desenvolve um quadro conceitual do sistema capitalista mundial como estruturado bipolarmente, isto é, o centro capitalista avançado e as economias capitalistas periféricas. Considerar a economia capitalista mundial partir desta concepção envolve reter duas propriedades que estão na base mesma do sistema, a saber: hierarquia e articulação. Hierarquia, dada a assimetria na distribuição de poder político, econômico e militar concentrado no centro; articulação, produzida pela história das relações entre o centro e a periferia, com passado colonial, que faz com que dos centros partam os impulsos dinâmicos que movem as economias periféricas - seja na forma de demanda externa, controle dos canais de comercialização, empréstimos e investimento direto externo.

Entregue à "espontaneidade dos preços" tal sistema tenderia a se reproduzir e, por isso, seriam necessárias medidas de política econômica e setorial adequadas à mudança no padrão de inserção das economias periféricas nas correntes do comércio e investimento internacionais. Desse modo, desviar das proposições ortodoxas, basicamente neo-clássica, era uma necessidade imposta pelos fatos, visto que, como ironicamente comentou PREBISCH, esta apenas propunha "aumentar a fertilidade da agricultura e diminuir a fertilidade das mulheres" (RODRÍGUEZ, 1981:8)¹⁷.

Desigual propagação do progresso técnico, especialização produtiva, desequilíbrios interestaduais, estrangulamentos recorrentes do Balanço de Pagamento e deterioração dos termos de intercâmbio, sintetizam a estrutura de funcionamento e os resultados econômicos da articulação antes mencionada. Superar o atraso envolvia, portanto, de um ponto de vista dinâmico, preencher lacunas produtivas, suprimir os desajustes intersetoriais e, neste processo,

¹⁷ Em RODRÍGUEZ, Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL, 1981, encontra-se uma exposição completa da teoria, instrumentos analíticos e medidas de políticas econômicas e setoriais produzidos e propostos pelo pensamento cepalino.

industrializar a periferia, garantindo ao mesmo tempo o equilíbrio das contas externas e melhoria no nível de vida da população local. Em que consiste, então, o processo de desenvolvimento na periferia que atenda a estes objetivos? Responde-nos RODRÍGUEZ (1981:249): em "expandir as exportações primárias num ritmo adequado, em diversificar as exportações, incluindo entre elas bens industriais produzidos com eficiência (grifo nosso), e em modificar concomitantemente a composição das importações".

Dado o caráter tardio da industrialização periférica, caberia neste processo um papel-chave para o Estado. Ainda segundo RODRÍGUEZ (1981:261) caberia a este funcionar como "o impulsionador e gerente da industrialização e do desenvolvimento, cujo bom andamento não se concebe sem uma condução consciente e deliberada". Noutras palavras, Estado, planejamento e industrialização constituem o trinômio responsável pela superação do subdesenvolvimento.

Nesse ponto pode-se indagar uma questão estrutural básica: qual o "momento" produtivo e tecnológico nos países capitalistas centrais que se buscava reproduzir, paulatinamente, na periferia? Tratava-se de internalizar os setores mais dinâmicos construídos e desenvolvidos a partir do paradigma técnico-produtivo consubstanciado na 2ª Revolução Industrial, de fins do Século XIX. Industrialização por substituição de importações (ISI) é, assim, o modelo a ser implementado, correspondendo à integralização da estrutura industrial que a partir da ISI "fácil", na forma da indústria leve e de duráveis de consumo, e que deveria prosseguir até a montagem de uma indústria de bens de capital autóctone. Em síntese, dado o padrão vigente nas economias centrais ao longo deste século, caberia repetir o mesmo processo de mudança estrutural observando, entretanto, os condicionamentos impostos pela situação periférica.

Ao longo do tempo o sucesso ou fracasso da ISI estaria refletido no grau de convergência entre as estruturas produtivas da periferia e das economias centrais, configurando um certo padrão comum de industrialização.

Como mentor e gestor deste processo de aprofundamento industrial, ao Estado caberia aplicar um conjunto de instrumentos econômicos, abarcando desde a sua intervenção direta como produtor de bens e serviços até o uso de mecanismos regulatórios que demarcasse o campo de atividade dos

agentes econômicos privados. Deste *mix* de instrumentos econômicos e regulatórios deveria resultar, ao final do processo, a instalação, na estrutura industrial periférica, de um amplo conjunto de indústrias traduzindo, ao nível da estrutura material de produção, dois aspectos de um mesmo fenômeno: a superação do subdesenvolvimento e, comparativamente aos países centrais, um processo de convergência industrial¹⁸.

Quais, em primeiro lugar, os fatores condicionantes externos à consecução da proposta de evolução da estrutura econômica industrial periférica? Fundamentalmente, a interação dinâmica entre as características tecnológicas e das vantagens competitivas das firmas locais frente às empresas líderes mundiais em determinadas indústrias e as vantagens ou desvantagens competitivas que emanam das características do país em questão.

Uma segunda questão decorrente desta última diz respeito às características da própria tecnologia, das firmas atuantes no mercado mundial e às possibilidades de mudança estrutural e inserção "virtuosa" internacional dos países periféricos.

No tocante ao paradigma tecnológico e respectivas trajetórias que emergiram com a 2ª Revolução Industrial e seu desdobramento neste século, três questões demarcariam as possibilidades de sucesso da industrialização tardia. Como é amplamente reconhecido na literatura econômica sobre o tema, a dinâmica industrial tardia deveria fazer frente a três problemas intimamente ligados: 1) centralizar recursos financeiros de maneira a alocar e redistribuir recursos de maneira ordenada, de forma a superar as desproporções e descontinuidades no processo de acumulação local¹⁹; 2) superar os condicionamentos impostos pela internalização, nas grandes empresas internacionais e nos países centrais, do paradigma e das trajetórias tecnológicas antes citadas; 3) contornar a exigüidade do mercado doméstico frente às escalas de produção associados à maturidade da trajetória tecnológica e a ausência,

¹⁸ Em MEIRELLES (1989) encontra-se uma síntese das diversas posições econômicas encontráveis na literatura sobre as possibilidades e condicionantes envolvidos no processo de convergência - *catching up* - e divergência tecnológica e industrial. Meirelles, Gabriel. Tese de Mestrado, UNICAMP/I.E. (mimeo).

¹⁹ Em SANTOS FILHO (1991) encontra-se uma exposição sistemática e detalhada desta visão teórica da problemática da industrialização tardia, com particular atenção ao processo de industrialização da Coreia do Sul. Tese de Doutorado. UNICAMP/I.E. (mimeo).

concomitante, de processos de aprendizado local necessário para progressivamente "fechar o gap tecnológico" entre as firmas e países centrais frente aos periféricos. Noutras palavras, trata-se de aumentar o ritmo em que se incorporam localmente indústrias e se difunde o progresso técnico nos países periféricos.

O ponto central é que a expansão do capitalismo na periferia, embora retivesse as marcas da formação histórica dos diversos países atrasados, possibilitava, pela existência de certas características comuns, formular o conceito de padrões de industrialização. Este designa um conjunto articulado de relações e sua trajetória no tempo, voltada às modificações estruturais, à dinâmica endógena da indústria - relações interindustriais, intraindustriais e intersetoriais -, e às interações entre a indústria, as instituições financeiras e o Estado. Além disso, deve considerar explicitamente a estabilidade ou mudanças no cenário internacional, quer no âmbito das indústrias e mercados, quer no marco regulatório externo. Dessa forma, a análise deve considerar os enfrentamentos, conflitos e acordos entre os países centrais, a trajetória tecnológica da indústria e o marco regulatório, tal como expressos nos acordos bilaterais e multilaterais, incluindo as políticas do FMI, GATT, etc. Dessa forma, o conceito de "padrões de industrialização" busca identificar e analisar os determinantes internos e externos envolvidos com a problemática da industrialização tardia. Simultaneamente fornece a metodologia a ser empregada para a identificação das especificidades do país que se insere em um programa de industrialização, frente a configuração estrutural da indústria nos países avançados ou à estrutura industrial "desejada" na periferia. Comparando essas situações, a análise dos casos concretos de industrialização periférica termina por nomear tais processos como incompletos, restringidos, truncados, etc. Assim, a busca (e a necessidade) de um desenvolvimento local da indústria de bens de produção é o resultado mais marcante do paradigma que norteia a análise. A concreção desta proposta significaria a internalização na periferia de dois fenômenos:

- 1) o processo de acumulação assumiria um "caráter especificamente capitalista"²⁰;

²⁰ Cardoso de Mello, João Manuel. O capitalismo tardio. Brasiliense, 1982. São Paulo, SP. Neste trabalho designou-se por "constituição de forças produtivas capitalistas" a "constituição de um departamento de bens de produção capaz de permitir a

- 2) tender-se-ia a atenuar os desequilíbrios recorrentes do balanço de pagamentos derivados das importações desses bens. A esta concepção teórica e programática, Tavares²¹ chamou de "paradigma de autonomia e integralidade".

Passamos à discussão da terceira vertente teórica, a dos autores evolucionistas.

Com apoio nos desenvolvimentos recentes da teoria da inovação e difusão de tecnologias, cuja origem remonta aos trabalhos de SCHUMPETER, os teóricos evolucionistas aqui tratados têm em comum o fato de tentarem desenvolver um arcabouço teórico que, como um dos seus aspectos, lhes permitiria identificar as possibilidades de *catch up* na periferia com relação às economias capitalistas avançadas²². As expressões *catching up* e *windows of opportunity* (PEREZ e SOETE, 1988) visam exatamente apresentar as características dos processos de transição tecnológica e das oportunidades que surgem no seu transcorrer para as economias periféricas. Trata-se de apresentar a natureza e as propriedades dinâmicas das barreiras à entrada tecnológicas com relação aos países periféricos, ocasionada pela constituição de novos paradigmas tecno-econômicos, tentando articular os diversos momentos da instauração de um novo paradigma às possibilidades de entrada dos países periféricos.

No interior das teorias da inovação o presente aporte situa-se no âmbito das teorias da difusão de tecnologias. Pode-se dizer que a visão adotada por esta corrente evolucionista procura pensar as mudanças de longo prazo que afetam a estrutura produtiva das economias capitalistas. A noção de "ondas longas" associadas à constituição e universalização de um novo paradigma tecno-econômico é a base para uma interpretação dos impactos macrodinâmicos das

autodeterminação do capital, vale dizer, libertar a acumulação de qualquer barreiras decorrentes da fragilidade das estruturas técnicas do capital." (pp. 97 e 98).

²¹ TAVARES, Maria da Conceição. Problemas de Industrialización Avanzada en Capitalismos Tardíos y Periféricos. 1982. Enfoques, s.r. México

²² Em FREEMAN, C., SOETE, L., CLARK, J. (1982), PEREZ, C. (1992), SOETE, L. (1985), PEREZ, C. & SOETE, L. (1988), podem-se encontrar os conceitos fundamentais desta vertente evolucionista da dinâmica econômica e transformação industrial.

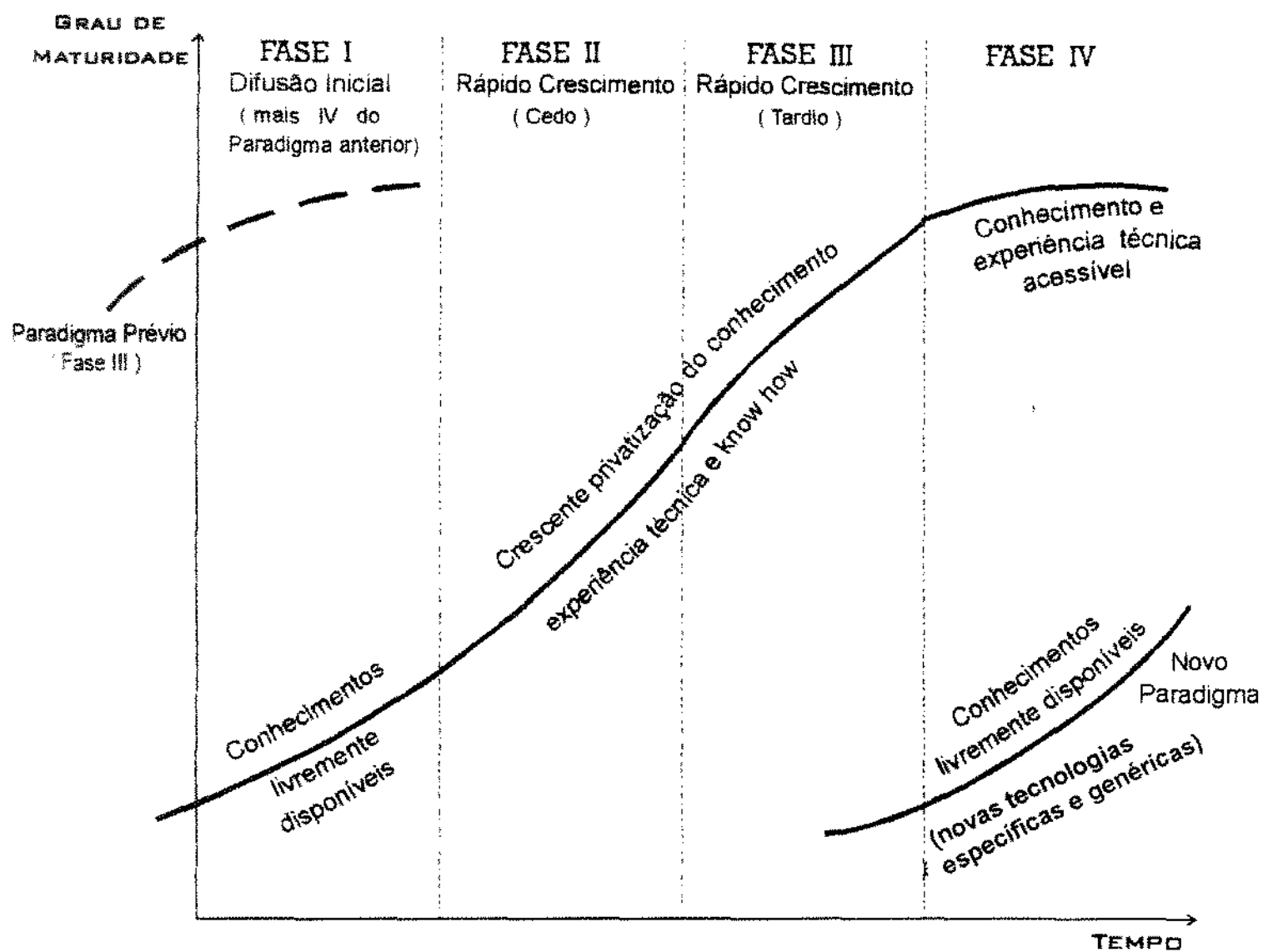
"major innovations" - nos termos de Schumpeter - sobre os sistemas econômicos e o ambiente sócio-institucional²³.

Na verdade, esta pode ser vista, com várias nuances, como uma vertente evolucionista da teoria do "ciclo do produto" originalmente proposta por VERNON (1966). Trata-se de uma dinâmica associada ao "ciclo tecnológico", com "dupla entrada". Enquanto a interpretação de VERNON buscava dar conta da expansão das empresas multinacionais (EMN) na direção apontada pelo esgotamento dos mercados e banalização da tecnologia - o que implicava uma racionalização microeconômica ligada à diminuição dos custos de produção -, a interpretação apoiada na mudança tecnológica e constituição de novos paradigmas aponta para a possibilidade teórica de *catch up* por parte das economias capitalistas menos desenvolvidas. A dupla entrada a que nos referimos localiza-se no início e no fim do período de vigência de um dado paradigma tecno-produtivo. A explicação para a existência da dupla entrada fornecida pelos autores desta corrente é relativamente simples e decorrente das características da trajetória tecnológica. Vejamos a argumentação, com o apoio do gráfico seguinte.

²³ A percepção de um paralelismo entre esta visão das transformações periódicas das economias capitalistas por meio das grandes inovações e o ambiente sócio-institucional, com a visão marxista da articulação e compatibilidade entre os movimentos da infraestrutura e superestrutura, é quase inevitável.

GRÁFICO I

Oportunidades Tecnológicas



Fonte: PEREZ, 1992:38

A distinção entre as fases e as oportunidades tecnológicas mutáveis que as caracterizam podem ser sumarizadas da seguinte forma:

FASES I e IV - os conhecimentos disponíveis estão distribuídos nas Universidades, Institutos de Pesquisa, em livros, textos, revistas e na mente de consultores especializados. Note-se que "livremente disponíveis" é um estoque diferente quanto à sua obtenção, daqueles "acessíveis" por meio da sua aquisição mercantil ou aluguel, que corresponde à FASE IV do paradigma anterior.

FASES II e III - crescimento das barreiras à entrada através da elevação dos custos relativos ao volume de capital inicial, acesso à tecnologia apropriada primeiramente pelos pioneiros, vantagens absoluta de custo, patentes, etc., crescimento dos conhecimentos tácitos e vantagens associadas à estrutura industrial - o fornecimento de insumos, em preço, qualidade e demais economias de aglomeração.

Como é evidente, a suposição da existência da dupla entrada apóia-se no pressuposto - particularmente discutíveis na FASE I - da existência de conhecimentos livremente disponíveis e codificados. Sobre este ponto diz-nos ERNST & O'CONNOR (1989:115): "A principal fragilidade deste raciocínio reside no fato que ele repousa em grande parte sobre a hipótese (não demonstrada) que os conhecimentos científicos e técnicos necessários para entrar no novo sistema tecnológico pertencem ao domínio público"²⁴. Em seguida estes autores enfatizam as reais dificuldades para as empresas e os países periféricos alcançarem um *upgrading* tecnológico, como decorrência das políticas protecionistas dos governos dos países centrais em nome da defesa, soberania e preservação de vantagens concorrenciais da indústria nacional. Ora, trata-se aí, claramente, das dificuldades de propagação das novas tecnologias conforme a interpretação da CEPAL antes apresentada²⁵

²⁴ ERNST, Diet & O'CONNOR, David (1989). *Technologie et Compétition Mondiale*. Un défi pour les nouvelles économies industrialisées. Paris, OCDE.

²⁵ Em DUNNING, John & CANTWELL, John A. (1989) *The Changing role of Multinational Enterprises in International Creation, Transfer and Diffusion of Technology*, p. 221, encontram-se dois gráficos explicitando a mesma visão dos teóricos da CEPAL, em particular o gráfico tipo 2: "A vicious circle with a recurring balance of trade deficit".

Da mesma forma, uma ampla bibliografia sobre a difusão de progresso técnico na periferia aponta para a sua natureza incremental, na medida em que a adoção de novas técnicas pelas firmas e países periféricos implica um processo de aprendizagem, transformação e adaptação das novas técnicas ao ambiente seletivo do país onde se insere. Esta visão incrementalista, conforme ERBER (1983)²⁶, apóia-se em dois pressupostos, a saber: 1) o crescimento do comércio e do investimento mundiais de maneira a abrir espaços de mercado - nichos - para os *late late comers*; 2) que o curso do progresso técnico é estável e, que, portanto, segue os desenvolvimentos ditados pelas dificuldades científicas-técnicas e econômicas no interior de uma trajetória tecnológica. Exclui, por hipótese, a ocorrência de grandes invenções schumpeterianas. Segundo SOETE (1981), os economistas dependencistas, sofreriam de uma espécie de "síndrome das grandes inovações" e por isto teriam dificuldades em perceber a natureza dinâmica da tecnologia, decorrente dos processos cumulativos que caracterizam seu desenvolvimento e propagação²⁷. Na verdade, a contribuição incrementalista não se opõe à visão dependencista; antes acentuam momentos distintos do ciclo de constituição e difusão de certo paradigma tecno-econômico e os limites e possibilidades que as firmas e países periféricos encontram para uma mudança estrutural virtuosa em que se conjuguem *upgrading* tecnológico e industrial²⁸. Na periferia, o acesso às fontes propagadoras explicita de forma recorrente a natureza estrutural da dependência tecnológica.

Na mesma direção, BELL & PAVITT (1993) apontam para a frágil acumulação tecnológica - *technological capability* - na periferia, definindo-a como o conjunto de condições que estão na base das transformações recorrentes da estrutura industrial nos países avançados. Na periferia, inclusive nos PIR's, trata-se de conseguir gerir a mudança técnica em projetos ligados à tecnologia

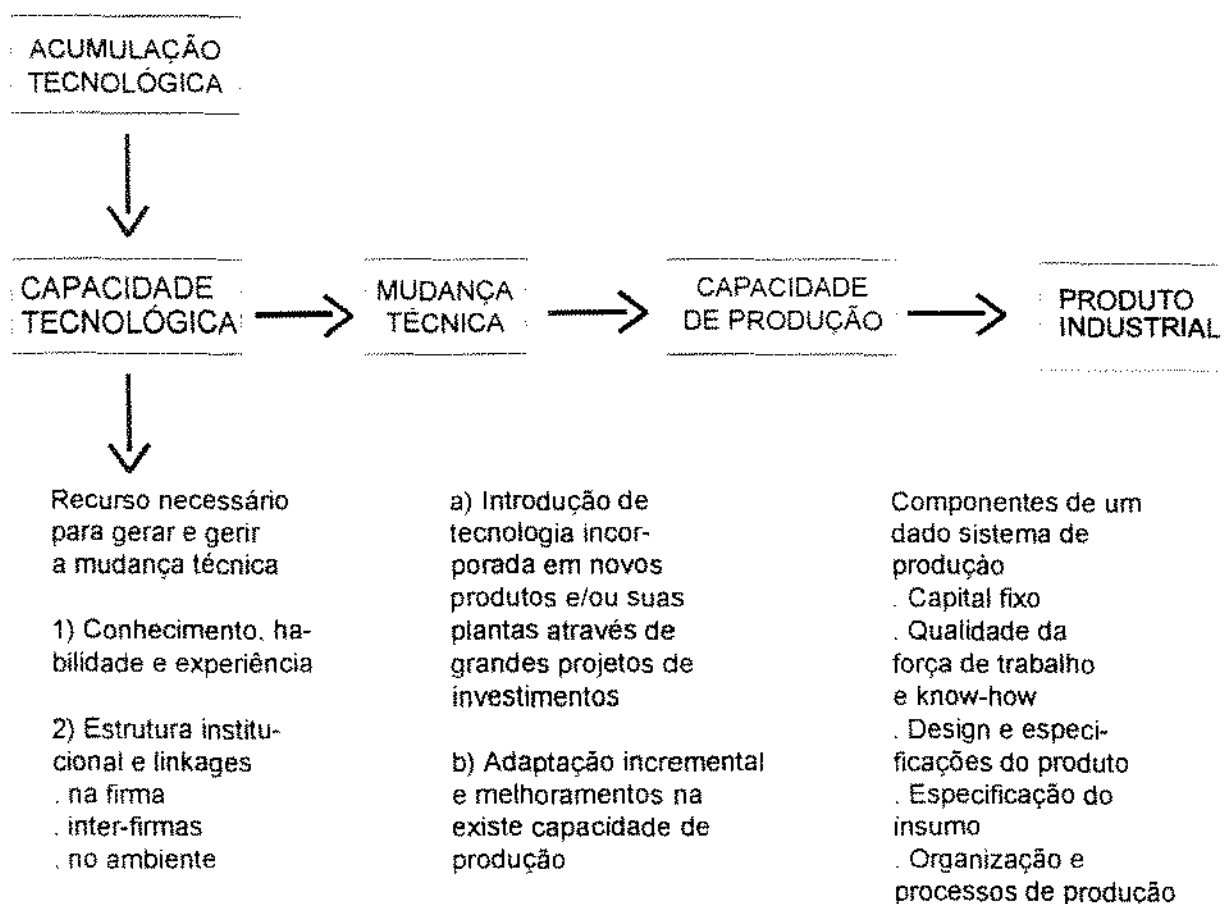
²⁶ ERBER, Fabio Stefano. Technological Dependence an Learning Revisited, texto para discussão nº 34. IEI/UFRJ. Dezembro de 1983.

²⁷ De maneira um tanto precipitada SOETE assim afasta as contribuições atinentes a e explicativas da dependência tecnológica: "... na medida em que a tecnologia é um conceito essencialmente dinâmico, não parece que a dependência seja o marco adequado para analisar a dependência tecnológica". SOETE, Luc. Dependência Tecnológica: una visión crítica. In SEERS, Dudley (Org.) Teoría de la dependencia. Una revaluación crítica. Fondo de Cultura Económica. México, 1987.

²⁸ FAJNZYLBER, F. Op.cit.

incorporada em novos produtos e plantas produtivas e em sua adaptação incremental. Daí segue-se o uso eficiente de um determinado sistema de produção - *production capacity*. O Quadro 1 seguinte expõe a sequência de acumulação tecnológica e os impedimentos para os países periféricos adentrarem no núcleo gerador dos novos sistemas tecnológicos.

QUADRO 1 ACUMULAÇÃO TECNOLÓGICA E CRESCIMENTO INDUSTRIAL



FONTE: BELL, Martin & PAVIT, Keith. (1993) Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts Between Develop and Developing Countries. in: Industrial and Corporate Change, Oxford, Vol. 2, nº 2, University Press, 1993, 157-211

Observando-se agora a sequência de fases propostas por PEREZ (1992), a mudança estrutural na periferia estaria contida exatamente naquelas fases em que o paradigma técnico-econômico já se encontra estabilizado - FASES II e III - ou em franca maturidade. De fato, tal como apresentado antes, o acesso à tecnologia no interior de grandes empresas em estruturas de mercado concentradas nos países centrais, aliado às dificuldades na periferia da centralização financeira necessária para alavancar grandes projetos industriais e às pequenas dimensões dos mercados locais, frente às escalas de produção inerentes às Fases III e IV do ciclo tecnológico - conforme PEREZ -, apontam para a natureza descontínua e, portanto, assimétrica da dinâmica tecnológica. Noutras palavras, o desenvolvimento do capitalismo na periferia deve ser pensado simultaneamente pelas noções de hierarquia - dependência - e articulação entre os países, setores, empresas, configurando um sistema assimétrico do ponto de vista tecnológico, industrial, comercial, financeiro e político entre centro/periferia.

Do exposto decorre que as políticas de industrialização na periferia devem observar o momento da sua implementação frente a trajetória industrial e modificações estruturais nos países centrais. No tocante à política comercial adequada à expansão do produto e à transformação com aprofundamento industrial, a visão ortodoxa, baseada em critérios universalizantes e, por hipótese, eliminadores das assimetrias entre países, conduz a pregação da abertura externa como política "ótima" para a transformação estrutural e inserção internacional destes países.

Como vimos, desconsiderar tais assimetrias é o mesmo que ignorar as dificuldades envolvidas nos processos de industrialização na periferia. Além disso, como afirmam SHAPIRO & TAYLOR (1990)²⁹ "... não é evidente que qualquer política comercial particular proverá por si mesma o sistema de incentivos para todas as indústrias em todos os estágios do seu desenvolvimento e em todos os países em processo de industrialização". Da mesma forma, universalizar a proteção abarcando inclusive mercados já estruturados e mesmo internacionalizados, apenas inverte o sinal da política comercial externa

²⁹ SHAPIRO, Helen & TAYLOR, Lance. The state and industrial strategy. *World Development*. Vol.18, N°6. 1990:861-875.

preconizada pelos ortodoxos - "proteção frívola", segundo FAJNZYLBER³⁰. Em ambas, o traço comum é a ausência de seletividade na implementação da política.

No caso do México, que nos interessa mais diretamente, a entrada nas Fases III e IV - vide Gráfico 1 - significou a liberalização do investimento direto externo (IDE) - Fase III - e a sub-contratação internacional (SCI) - Fase IV. Deste modo, o estudo da problemática da industrialização tardia no México envolve distinguir entre duas políticas industriais - ISI e SCI - e a lógica interna dos modelos de industrialização subjacentes. Nos capítulos II e III seguintes, nos ocupamos deste tema.

Na verdade, na nossa opinião, a política de industrialização, no caso mexicano, apresentou as seguintes peculiaridades, como veremos:

- 1) ausência de seletividade na política comercial e quanto ao investimento direto externo;
- 2) inobservância do caráter sistêmico do processo de desenvolvimento;
- 3) frágil atuação no sentido de gerar e incentivar a difusão de progresso tecnológico;
- 4) incapacidade política de alterar o padrão de distribuição de renda - a desigualdade distributiva -, traço permanente em qualquer dos períodos de crescimento industrial pelos quais passou o país, inclusive o atual.

As observações anteriores levam-nos a indagar sobre a natureza da política industrial implementada pelo Estado mexicano ao longo de todo o período agora sob análise. Pode-se, de início, distinguir entre uma política de expansão das atividades manufatureiras e uma política de industrialização. A primeira refere-se à execução de uma política industrial que permite e incentiva a expansão industrial, mas sem qualquer conteúdo estruturante. Isto é, utiliza-se de medidas de política comercial de forma a tornar atrativa a expansão industrial no

³⁰ FAJNZYLBER, Fernando. Op.Cit.

mercado doméstico, enquanto que as estruturas de mercado se organizam em função das estratégias empresariais privadas.

Uma política de industrialização deve observar a coerência entre a constituição e expansão dos mercados de um prisma interindustrial, intraindustrial e intersetorial. Neste caso, a ótica é a consistência e compatibilidade das decisões privadas com a trajetória de crescimento global desejada e as restrições do balanço de pagamentos. Pode incluir, também, a intervenção direta do Estado na produção de bens e serviços e infraestrutura social básica.

Por fim, a política industrial pode assumir um caráter sistêmico que, retendo parte do conteúdo estruturante anterior, dirige o foco da política para a firma, em alguns casos para a indústria ou setores, privilegiando a eficiência econômica como critério para avaliar o funcionamento dos mercados, ao tempo em que deve gerar, com o setor privado, as condições para o permanente *upgrading* tecnológico e transformação estrutural da economia.

A nossa hipótese nesta primeira parte da tese é que o México, ao longo do período 1940/82, jamais aplicou uma política de natureza estruturante e, muito menos, sistêmica. Pelo contrário, a Política Industrial esteve inteiramente subordinada à política comercial e às restrições do Balanço de Pagamentos. Se essa hipótese pode ser demonstrada, o ponto seguinte é explicar por que a política comercial predominou entre o conjunto dos instrumentos de política industrial e o seu impacto na conformação da estrutura industrial mexicana.

Em primeiro lugar, a política industrial executada no México até 1965 encontrava paralelo com o tradicional desenho de um programa de substituição de importações. Por outro lado, daquela data em diante o Programa de Industrialização Fronteiriço (PIF) - no Norte do país - conjugou-se com a política industrial orientada para a substituição de importações. O que aqui chamamos de *duas faces* da política industrial é o fato de que o conteúdo das políticas e as estruturas produtivas montadas e decorrentes da sua implementação não se articulam, melhor dizendo, correspondem a lógicas de articulação com a expansão das empresas multinacionais na periferia capitalista, conjugadas com mecanismos internos de atração - derivados da execução dos programas de expansão industrial - inteiramente distintos. Vejamos com detalhes

a seguir o conteúdo das políticas industrial e a estrutura produtiva pertinentes à cada face dos programas de crescimento industrial³¹.

Para uma visão resumida das variáveis-chave que distinguem a articulação dos programas de industrialização e a lógica de expansão das empresas multinacionais na periferia capitalista, observe-se o Quadro 2 a seguir. Trata-se, desde logo, de um quadro sumário que busca os traços mais evidentes dos programas de industrialização aqui sob consideração. As modalidades específicas que estes programas assumiram no tocante, por exemplo, à intervenção direta do Estado na economia, regulação do mercado de trabalho, sua relação com a natureza do regime político do país, entre outras variáveis, não estão sendo aqui consideradas.

No entanto, para nossos propósitos, a síntese apresentada é um instrumento útil para analisar o processo de industrialização do país.

³¹ Um aspecto importante desta dupla face da política industrial mexicana é que a maior parte dos textos que tratam do "processo de industrialização" neste país referem-se às políticas concernentes à ISI. Um outro aspecto revelador da natureza do processo de reestruturação industrial pós-1982, no México, foi a ampla bibliografia que distingue e especifica a dupla face da indústria mexicana. Entretanto, não percebem aquilo que elas têm em comum: ambas foram apenas políticas comerciais, em qualquer delas não existe um caráter estruturante. Este último é, inapropriadamente, no caso do México, atribuído à ISI.

QUADRO 2

AS MULTINACIONAIS E OS PROGRAMAS DE INDUSTRIALIZAÇÃO PERIFÉRICOS

PROGRAMA	MERCADO	POLÍTICAS DE ATRAÇÃO	ARTICULAÇÃO PRODUTIVA	FASES DA CADEIA	FASES DA CRITÉRIO
	ALVO	DO IDE	LOCAL	PRODUTIVA INTER- NALIZADA	TRAJETO- DE EFI- RIA TEC- CIÊNCIA NOLÓGICA MICROECO- (b) NÔMICA
ISI	Interno	Proteção ao mercado doméstico; liberação total do IDE ou negociação localizada	Efeitos do encadeamento Políticas setoriais para o incremento do conteúdo local	Produção e montagem-qualificada	3ª Fase Economia de escala e diferenciação de produtos
SCI	Externo	Mão-de-obra barata; Acesso ao mercado local em função do desempenho exportador; liberalização total do IDE	Ausência do efeito de encadeamento; conteúdo local segundo as estratégias de firmas; livre importação de máquinas peças e componentes	Montagem não-qualificada	4ª Fase Redução de Custos
GIR	Externo	Desregulamentação financeira, comercial e produtiva; gestão macroeconômica estável e marco regulatório segundo critérios internacionais; estabelecimento de regras de origem.	Conteúdo local segundo as estratégias das firmas e condicionantes setoriais (existência de recursos naturais, etc)	Integração Vertical Internacional (IVI) (função da características da indústria e do país) envolve a existência de recursos e fatores geo-políticos	Economia de escala e escopo de custos; 1ª redução de custos; 2ª Fases flexibilidade estratégica

(a) GIR = Globalização com Integração Regionalizada

(b) PEREZ, Carlota. op. cit.

Neste capítulo procedemos a uma sintética apresentação das principais interpretações atinentes às modalidades que deveria assumir o desenvolvimento industrial na periferia capitalista da América Latina: a visão que apoiada na teoria pura do comércio internacional propõe uma interpretação do crescimento econômico como sequência linear de estágios em que o crescimento da renda, a acumulação do capital e a qualificação da mão-de-obra deságuam num ponto de uma escala sucessiva de aprofundamento industrial, tendo como um dos seus principais propositores CHENNERY³².

A crítica central à sua abordagem, excluindo-se os heróicos supostos que fundamentam a análise, é a ausência de causalidade no processo de desenvolvimento com mudança estrutural por ele realizada. Dizer, por exemplo, que o processo de industrialização envolve aumento no peso da indústria de transformação, composição setorial do produto e nas funções de produção e oferta, é anunciar uma tautologia. A questão é que se fica sem conhecer a(s) causa(s) fundamental(ais) do processo - não é que a mudança estrutural envolva alterações nas magnitudes e na direção considerada; *ex-post*, na vigência de um determinado paradigma tecnológico³³, técnico-produtivo, sempre ocorrerá este fenômeno. Nas palavras de TEIXEIRA (1983), "se o sistema estiver ordenado por um pólo hegemônico que, além de sua base mercantil e financeira está assentado em um sistema fabril em que a base técnica é suficientemente definida e organizada" - que chamamos na vigência de um paradigma tecnológico -, "a universalização e convergência nacionais da indústria é inexorável e este movimento aparecerá como se Hoffmann e Chenery tivessem razão". Além disso, como os países da periferia latina - como o México - implementaram programas de industrialização em que a configuração final desejada da indústria no país é uma idealização da estrutura industrial dos países capitalistas avançados, a convergência foi inevitável.

De outro lado, na perspectiva estruturalista, a CEPAL, em suas mais recentes contribuições já apontadas, propõe para a América latina uma "nova industrialização". O núcleo básico da proposta, conforme FAJNZYLBER (1983), está constituído por uma sequência retroalimentadora que vai do

³² CHENNERY, Hollis B. (1960). "Patterns of Industrial Growth". *American Economic Review*. Setembro. (pag. 624-54).

³³ *Ib. Idem*, pag. 627.

crescimento-criatividade-emprego produtivo-equidade, e se organiza em torno de "núcleos endógenos de dinamização tecnológica". À parte considerações técnicas quanto a inclusão da equidade como meio e a finalidade do crescimento econômico, o motivo fundamental da proposta deste autor decorre de uma interpretação das possibilidades e vantagens que o processo de desenvolvimento da América Latina poderia produzir, na forma de resultados mais amplamente distribuídos entre as populações dos países em que se reparte o Continente. É evidente o conteúdo humanístico da proposta. No entanto, o caminho trilhado pela economia mexicana foi outro. Buscamos aqui interpretar o processo e entender algumas das suas motivações.

A abordagem teórico-metodológica aqui adotada apóia-se principalmente nas contribuições evolucionistas, tal como expostas nos trabalhos de FREEMAN e CARLOTA PEREZ. De passagem, assumimos a sua compatibilidade com a visão dos teóricos da dependência na sua vertente do capitalismo tardio. Se aqueles autores se debruçaram sobre as causas do desenvolvimento e mudanças estrutural nos centros, estes, entre outras contribuições, demonstraram o caráter truncado particular, daquela evolução na periferia. As noções de paradigma e trajetória tecnológica, as possibilidades de inserção dos PIR's no processo de internacionalização do capital em sua etapa mais recente - a globalização - e, portanto, a natureza datada das formas de articulação dos PIR's aos movimentos mais gerais do capitalismo internacional, resumem a visão teórica e delimitam o alcance deste trabalho.

Neste ponto, portanto, é fundamental apresentar as características da etapa em curso sinteticamente chamada de "globalização". Adotando a periodização proposta por TEIXEIRA (1982), estamos em uma quinta etapa no marco do desenvolvimento do capitalismo após a II Grande Guerra, visualizada a partir das mudanças operadas no contexto internacional caracterizado pela internacionalização do capital. Num esforço de síntese, a quatro etapas anteriores tratadas por TEIXEIRA³⁴ são singularizadas pelos seguintes aspectos:

³⁴ Datado de 1983, o trabalho de Teixeira não apresenta uma quinta possível saída para a crise econômica presente na etapa por ele exposta, pela seguinte razão: "Para os schumpeterianos, a saída está ligada às expectativas de uma nova "revolução industrial" (aspas do autor), ou de um novo padrão tecnológico, que permita o início de um novo ciclo de inovações e difusão de progresso técnico. A sugestão com base em Schumpeter também não aponta para um horizonte mais otimista, já que não

- 1) de 1945/1955 - hegemonia americana e recuperação europeia; predomínio do sistema financeiro-manufatureiro dos EUA.
- 2) de 1955/1965 - expansão das filiais americanas e as respostas nacionais; inserção das economias semi-industrializadas no movimento global.
- 3) de 1965/1975 - "Transnacionalização global"; crise de hegemonia americana e formação da Tríade (EUA, CEE e Japão) como centros rivais.
- 4) de 1975/1983 - "desdobramentos da crise e desestruturação geral da ordem internacional"³⁵.
- 5) de 1983/1994 - crise da dívida externa na periferia; acirramento da competição inter-centros; globalização financeira, comercial e produtiva num marco global de desregulamentação, privatização e integração especializada de alguns países periféricos, semi-industrializados; reafirmação do caráter tripolar dos centros e acordos de livre comércio.

Os capítulos 2 e 3 desta primeira parte tratam especificamente da segunda etapa e da inserção mexicana no movimento da economia mundial neste período. Apresentamos as mudanças estruturais da economia e as duas modalidades de inserção do país na conformação e disputa concorrencial entre os países capitalistas avançados. Dada a especificidade geo-política do México, basicamente nos referimos à penetração das multinacionais dos EUA no país. Por fim, apresentamos algumas evidências atinentes à crise mexicana de 1982.

Na segunda parte, tratamos da quinta etapa acima referida - o processo de globalização e o seu contexto - e a específica forma de reestruturação/inserção da economia mexicana, enfatizando o setor industrial no processo de reestruturação produtiva de certas indústrias dos EUA em seu enfrentamento competitivo com as empresas europeias e japonesas.

há evidências de que, pelo menos, nos próximos vinte anos (grifo nosso), possa ocorrer uma nova "revolução industrial".
Teixeira, Aloísio. 1983:206. Pois ocorreu.

³⁵ TEIXEIRA, Aloísio. Op.Cit.:166-167.

CAPÍTULO II

Evolução e Crise da Industrialização Por Substituição de Importações (ISI): 1940-1982

1. A Trajetória de Longo Prazo da Economia Mexicana

1.1 - Da Revolução de 1910/17 ao "desenvolvimento estabilizador"

O objetivo desta parte do trabalho e deste capítulo, em particular, é mostrar o estado e as principais características de uma parte da estrutura industrial mexicana. Certamente, no período sob consideração - 1940/82 -, daquela parte mais relevante, qual seja: a estrutura industrial construída durante o período de substituição de importações.

De início, deve-se observar que desconsiderar a importância do Estado na sua relação com a economia mexicana equivale a não capturar na análise as peculiaridades do processo de transformação de longo prazo da economia. De maneira semelhante a outras economias periféricas, no período, a intervenção do Estado na economia mexicana alcançou um amplo conjunto de práticas, desde aquelas de caráter especificamente regulatório e de articulação e coesão sócio-política, à intervenção direta por meio das empresas estatais.

Na literatura histórica e econômica sobre o período que começa com a ruptura revolucionária de 1910/12 até 1982, alguns traços evidenciam a particular relação entre o Estado e a sociedade mexicana. Conforme ESPINO (1988), permanecem ao longo desses cerca de setenta e dois anos, em resumo, três aspectos: 1) a importância econômica, política e ideológica da Revolução de 1910 na conformação do Estado nacional mexicano - nacionalista e popular; 2) a extrema longevidade da articulação histórica que produziu "crescimento econômico, estabilidade política-institucional e, simultaneamente, incapacidade para eliminar a desigualdade social no país"(ESPINO, 1988:21); e 3) a natureza abrangente e permanente da regulação estatal, tanto nas matérias referentes às normas estabilizadoras das relações sociais e políticas, quanto no tocante à produção, financiamento, comercialização e relações externas.

Na mesma literatura é consensual a partição do longo período de expansão econômica e estabilidade política em sub-períodos, demarcados pela intensidade em que se produziām modificações na estrutura produtiva, nas taxas de crescimento do produto nacional, na gestão de políticas macroeconômicas e

no quadro internacional que permite ou constrange a evolução dessas mesmas variáveis.

Desse modo, conforme VILLAREAL (1988), ESPINO (1988) e ROS (1990), entre outros, observam-se as seguintes etapas na trajetória de longo prazo da economia mexicana: 1917/34; 1934/40; 1940/54; 1954/70; 1970/82.

O primeiro sub-período começa com o fim do movimento revolucionário eliminando o governo oligárquico de Porfírio Díaz - durante o qual consolidou-se o processo de formação do Estado em termos de unificação territorial e centralização política, além de conformar-se um espaço econômico tipicamente nacional -, e a eleição do General Cárdenas para o sexênio de 1934/40. Para ESPINO, para além das mudanças nas "formas de propriedade, a revolução significou um rompimento de hábitos, leis e tradições que haviam estruturado a sociedade mexicana até então, e pode, portanto, abrir caminho às tarefas imediatas de reconstrução e mais tarde transformação do país" (1988:29).

Também foram desenhadas a estrutura que viria a assumir o aparelho estatal com a criação do Banco do México (Banco Central), Banco Nacional de Crédito Agrícola, a Comissão Nacional de Estradas e a Comissão Nacional de Irrigação e Código Nacional Elétrico e a criação do imposto sobre a renda. Basicamente, a atuação do Estado esteve voltada para a reconstrução da infra-estrutura destruída pela conflagração interna e a consolidação do poder político do Estado nacional.

O sub-período de 1934/40, no entanto, veio a marcar profundamente o caráter posterior da intervenção do Estado na economia e a visão dos grupos sociais sobre a natureza do Estado mexicano, e mesmo da percepção do Estado sobre o seu próprio papel e significação para o processo de desenvolvimento do país.

A administração do Presidente Cárdenas operou as seguintes intervenções:

garantia do fornecimento do conjunto de bens básicos à sua população³⁷. Deve-se ter em mente o fato de que o país havia sofrido profundas agressões externas e mesmo perdido cerca de metade do seu território, em meados do século anterior - 1846/47 - para os EUA numa guerra de conquista territorial empreendida por este país. Desse modo, com a reforma agrária que afastou o poder político dos latifundiários locais, conformou-se um Estado nacionalista e popular, a seus próprios olhos. Outro elemento importante é o afastamento deliberado do setor empresarial do partido político oficial do Estado mexicano. A este foi permitido organizar-se em câmaras setoriais, segundo a atividade econômica dos empresários, tratados fundamentalmente como agentes "concessionários" do Estado, no exercício das suas atividades específicas³⁸.

No conjunto das relações entre o Estado e a sociedade civil, o primeiro foi capaz de induzir a mudança estrutural através do crédito e gasto público, bem como protegeu os mercados domésticos através da política de comércio exterior. Além disso, após a grande depressão de 1929/30, o bloqueio às trocas internacionais como resultado da Segunda Grande Guerra ofereceu a proteção que, junto com as medidas de política econômica e comercial, impulsionaram o processo substitutivo. É claro, também, que as técnicas produtivas afeitas a este tipo de indústria eram amplamente disponíveis no mercado mundial. Noutras palavras, tratava-se de uma trajetória tecnológica estabilizada.

Para uma percepção das mudanças econômicas operadas observe-se a Tabela 3 e o Gráfico 2 seguintes.

³⁷ Tratava-se de uma política de cunho nacionalista que, além dos aspectos estritamente econômicos, articulou os interesses agrários, inclusive dos camponeses e os beneficiados com a reforma agrária, e a indústria ligada à base de recursos materiais existentes no país.

³⁸ O Artigo 27 da Constituição Federal do México "deposita no Estado a capacidade de impor à propriedade as modalidades que dite o interesse público". (ESPINO, 1988:412). Ainda no Plano Global de Desarrollo - 1980/82, observa-se a seguinte exposição da visão do Estado sobre a sua relação com a sociedade civil: "não há mais direitos que o que a sociedade outorga e propicia e a Constituição precisa" (citação extraída de ESPINO, 1988:420). Inclusive aquelas expressas no Artigo 27, citado.

TABELA 3

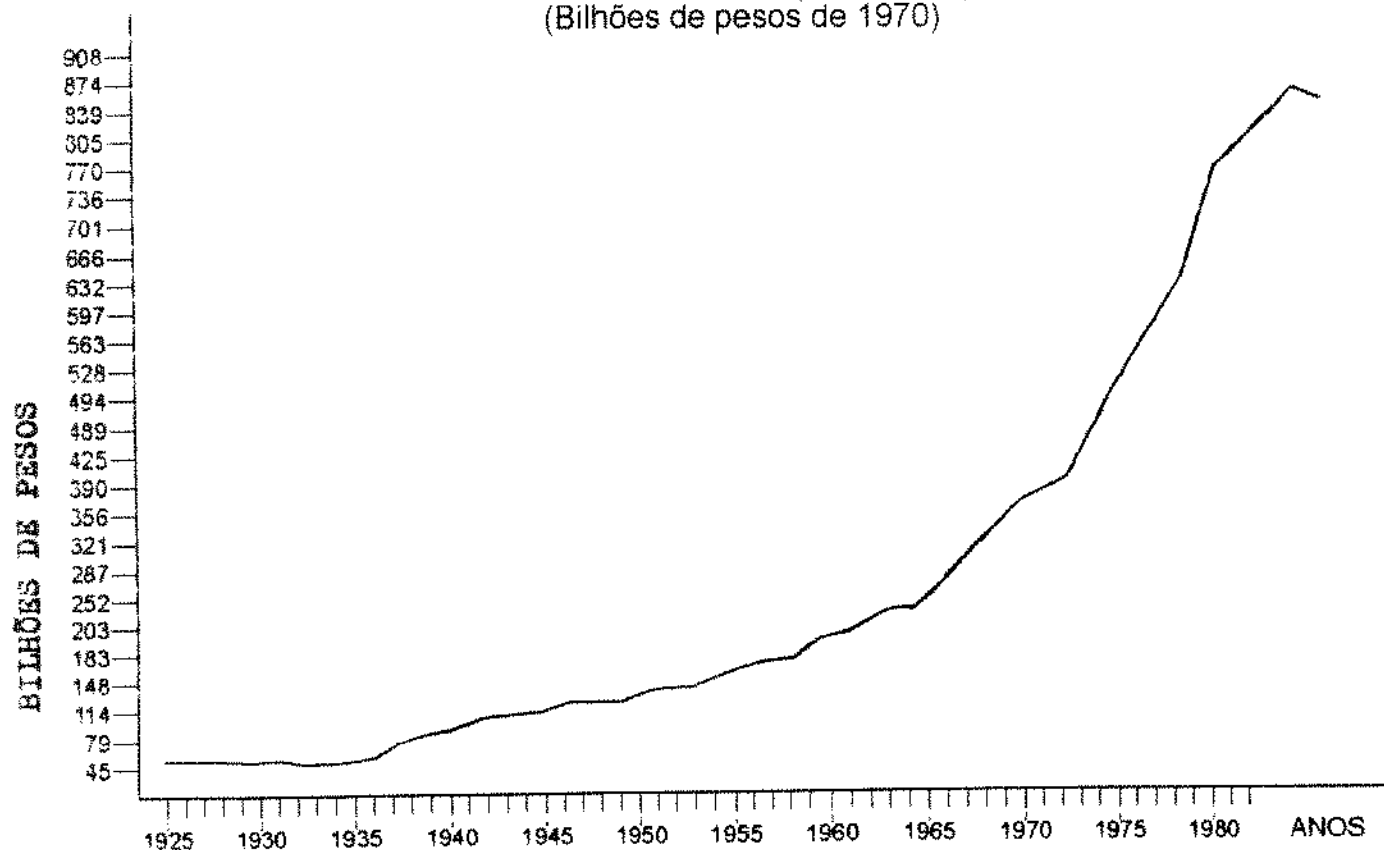
Estrutura do Produto Interno Bruto do Setor Industrial
- Anos Selecionados -

INDÚSTRIA	1950	1960	1970	1980
Bens de consumo não duráveis	70,8	62,9	52,4	47,7
Bens de uso intermediário	19,9	24,4	23,3	30,8
Bens de consumo duráveis	4,8	7,2	12,4	14,6
Bens de capital	4,5	5,5	6,9	7,0
Total de manufaturas	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: BOLTVINIK & LAOS (1981:484)

GRÁFICO 2

Produto Interno Bruto (1925-1982)
(Bilhões de pesos de 1970)



Fonte: ESPINO, (1988:48)

TABELA 4
Coeficiente de Importação Industrial
- 1929/1977 -

SUB-SETOR	Bens de Consumo não duráveis	Bens Intermediários	Bens de consumo duráveis e de capital	TOTAL Manufaturas
ANO	I	II	III	
1929	0,3517	0,5558	0,9604	0,5671
1939	0,2222	0,5591	0,9029	0,4856
1950	0,0690	0,4155	0,7357	0,3112
1951	0,0679	0,5050	0,7561	0,3701
1952	0,0717	0,4629	0,7408	0,3447
1953	0,0801	0,4217	0,7222	0,3299
1954	0,0639	0,3928	0,6845	0,2880
1955	0,0615	0,4105	0,7017	0,3102
1956	0,0726	0,4294	0,7075	0,3357
1957	0,0625	0,4039	0,6833	0,3162
1958	0,0572	0,4035	0,6864	0,3114
1959	0,0658	0,3440	0,6378	0,2778
1960	0,0572	0,3538	0,6654	0,2967
1961	0,0546	0,3264	0,6850	0,2852
1962	0,0561	0,3126	0,6265	0,2710
1963	0,0562	0,3097	0,5867	0,2632
1964	0,0567	0,3100	0,5847	0,2741
1965	0,0571	0,2922	0,5500	0,2630
1966	0,0587	0,2655	0,5133	0,2470
1967	0,0558	0,2431	0,5330	0,2456
1968	0,0508	0,2396	0,5190	0,2434
1969	0,0480	0,2231	0,4961	0,2258
1970	0,0394	0,2116	0,4705	0,1998
1971	0,0383	0,2052	0,4434	0,1855
1972	0,0399	0,2131	0,4570	0,1939
1973	0,0486	0,2292	0,4862	0,2185
1974	0,0569	0,2618	0,5277	0,2555
1975	0,0425	0,2173	0,5479	0,2523
1976	0,0360	0,1980	0,5070	0,2221
1977	0,0343	0,1954	0,4452	0,1890

Fonte: BOLTIVINIK & LAOS, 1981:477.

Neles estão expressos a estrutura da produção por categoria de uso (Tabela 3), o crescimento do PIB (Gráfico 2) e o coeficiente de importações da década de vinte à dos anos setenta (Tabela 4). Por volta de 1950 o

crescimento do PIB é basicamente explicado pela constituição da infra-estrutura do país e pela substituição de importações de bens de consumo não durável - este último, expresso pelo coeficiente de importação para esta categoria de bens. A estrutura do PIB por setores torna evidente o processo aludido. Em 1950, 70,8% da produção manufatureira originou-se no setor produtor de bens de consumo não durável; 19,9% na indústria de bens de uso intermediário, 4,8% e 4,5% nas indústrias de bens de consumo durável e de bens de capital, respectivamente. (BOLTVINIK & LAOS, 1981:484).

Este período pode ser compreendido, então, como aquele em que, no plano interno, o manuseio da política econômica encontrava amplo apoio social, uma estrutura do aparelho de Estado profundamente autoritária, em um ambiente ideológico fortemente nacionalista. Em simultâneo, o quadro externo de referência permitia o acesso às técnicas de produção já banalizadas. Convergiram, dessa forma, os determinantes internos com uma configuração do mercado internacional favorável às iniciativas do país nesta direção.

Além desses fatores, ainda no plano interno, promulgou-se a "Lei das Indústrias Novas e Necessárias", em 1941, posteriormente reformada - 1945 - , de forma a prover o Estado do marco regulatório adequado à implementação do processo substitutivo. Para as indústrias atingidas com os benefícios da Lei acima citada, adicionou-se a Regra XIV da "Tarifa Geral de Importações" que as isentava de impostos sobre a importação de máquinas e equipamentos (VILLARREAL, 1988:212).

É conveniente analisar o sub-período de 1954 a 1970 de um ponto de vista mais desagregado setorialmente, e considerando os setores que compõem a indústria manufatureira. Foi durante o seu transcorrer que se consolidou e chegou ao seu limite o processo substitutivo de importações. De 1954 em diante, particularmente a partir de 1958, implementou-se o chamado "desenvolvimento estabilizador". O sub-período encerra-se em 1970, tendo como marco político o massacre estudantil de 1968. Desta data em diante o regime político passou a ser progressivamente questionado. Por estes motivos e dada a "natureza" do Presidencialismo mexicano, dividiremos este capítulo, além da presente, em três seções - 1.2, 1.3 e 1.4 seguintes -, tratando de maneira sequenciada a constituição estrutural da indústria mexicana no período de "desenvolvimento estabilizador" (seção 1.2); em seguida o governo Echeverría -

1.2 - O "desenvolvimento estabilizador" - 1954/1970. Fatos estilizados sobre a estrutura intersetorial e interindustrial mexicana

Sem dúvida alguma o período em questão foi aquele em que a dinâmica no processo de crescimento econômico do México esteve dirigido para a constituição de uma estrutura industrial como eixo a partir do qual, se esperava, fosse possível desenvolver o país de maneira a beneficiar o conjunto da população local. Como garantia, a gestão estatal das variáveis macroeconômicas e a intervenção direta na consolidação e expansão da estrutura produtiva do país implicaria níveis mais elevados de bem-estar social. O objetivo era obter altas taxas de crescimento e estabilidade da taxa de inflação. Para tanto o núcleo central das variáveis macroeconômicas estava constituído pela fixação da taxa de câmbio em 1954, proteção ao mercado doméstico através dos mecanismos de permissão prévia à importação, política de subsídio ao setor privado por meio de tarifas e preços públicos reduzidos, política fiscal não progressiva e gastos para a ampliação da infra-estrutura econômica do país. (ROS, 1990:123; VILLARREAL, 1988).

Do ponto de vista macroeconômico a fixação da taxa de câmbio implicava, por sua continuidade, a valorização do peso mexicano e, deste modo, desequilíbrios do Balanço Comercial eram corrigidos através da manipulação das taxas internas de juros e da proteção tarifária e não tarifária - a permissão prévia à importação. Na verdade, a manipulação das variáveis macroeconômicas logrou obter a estabilidade nas taxas de inflação em níveis relativamente baixos; esta situou-se em cerca de 2,8% durante o período.

Por outro lado, com referência ao financiamento do Balanço de Pagamento, o setor turístico, o superávit primário e as transações fronteiriças permitiam que o processo substitutivo prosseguisse. Além disso, o investimento direto externo na indústria manufatureira tanto impulsionava o crescimento quanto, num primeiro momento, não requeria gasto de divisas na aquisição de máquinas e/ou equipamentos no exterior. Possíveis bloqueios na oferta agregada interna eram amenizados tanto por novos investimentos setorialmente

localizados, quanto reduzindo o nível de atividade de modo que a taxa de crescimento do país se adaptasse às possibilidades financeiras expressas nas condições do Balanço de Pagamento. Neste período, pode-se afirmar que se estabeleceu o círculo crescimento-estabilidade dos preços - aumento de produtividade - incremento dos salários reais, exposto por KALDOR. No Gráfico 2, pode-se observar o crescimento do PIB, a princípio algo irregular - a partir de 1950 - para em seguida apresentar um crescimento rápido e profundo.

O problema, de fato, estava no conteúdo deste crescimento, em sua natureza desequilibrada tanto intersetorial quanto interindustrial. Em síntese, a estrutura industrial do país não havia conseguido endogeneizar o segmento produtor de bens de capital. A literatura econômica é farta em exemplos sobre a importância deste tipo de indústria. Difusora do progresso técnico, na medida em que seus produtos são a base técnica dos seus usuários, e pelos efeitos de encadeamento que proporciona, constitui peça central na dinâmica do processo de acumulação de capital - em particular, no tocante às possibilidades de articulação do complexo metal-mecânico que constituía, junto com o complexo químico-petroquímico, a materialização do paradigma e das trajetórias tecnológica que se desenvolveram a partir da II Revolução Industrial. Na sua ausência, a dinâmica da indústria dependia de aquisições no exterior, através de superávits da Balança Comercial, pelo financiamento externo ou por meio do investimento direto externo e a estrutura técnica do capital que ele carrega consigo.

Segundo TAVARES (19 :35), "a indústria de bens de capital em pequenos mercados ou se desenvolve especializando-se a partir da existente base de recursos naturais ou por razões de Estado, na maioria dos casos ligados à segurança ou à questão militar, como no Japão ou na Coréia do Sul". No México, nenhum desses fatores foi suficientemente explorado ou impulsionado, por motivos políticos. Voltaremos a essa questão.

Observando-se as Tabelas 5 e 6, tem-se uma idéia da importância relativa do setor industrial na composição do Produto Interno Bruto (Tabela 5) e sua desagregação por categorias de uso (Tabela 6). Duas observações com referência aos indicadores apresentados nessas Tabelas são importantes.

- 1) o fato de que o avanço industrial até 1970 esteve constituído basicamente por uma diversificação interindustrial, em que gradativamente ganhavam peso a indústria de bens de consumo durável e de uso intermediário, seguindo, dessa forma, o padrão típico da industrialização tardia, isto é, por aprofundamento progressivo na estrutura produtiva local;
- 2) da Tabela 6, observa-se um crescimento da indústria de bens de capital extremamente pronunciado - passa de 5,6% em 1939 para 19,6% do valor da produção manufatureira, em 1970. Foram magnitudes desta ordem que chamaram a atenção dos analistas para o *upgrading* mexicano e a incorporação do país entre os PIR, segundo a classificação da OECD feita em 1979. Nos dados da Tabela 6 os valores não estão suficientemente desagregados de maneira a permitir uma visão mais clara da estrutura industrial do país.

TABELA 5

Produto Interno Bruto Por Setores

S E T O R E S				
ANO	PIB	Industrial (*)	Agropecuário	Serviços
1939	100,00	20,4	20,7	48,0
1958	100,00	26,1	17,4	49,9
1959	100,00	27,5	16,4	49,5
1970	100,00	33,5	11,5	49,4
1971	100,00	31,6	12,4	56,0
1975	100,00	33,1	10,3	57,0
1976	100,00	33,5	10,0	57,0
1982	100,00	34,9	8,8	57,0

* Inclusive construção.

FONTE: FONTE: México 2010. VILLARREAL, René. 1988:203

TABELA 6

Valor Bruto da Produção Manufatureira por Tipo de Bem
Estrutura Percentual - 1939/1982 (Anos Seleccionados)

	1939	1950	1958	1970	1976	1980	1982
Bens de Consumo	79,1	73,9	66,1	52,6	45,3	42,8	43,2
Bens Intermediários	15,4	17,6	22,4	27,8	36,1	36,0	36,7
Bens de Capital	5,6	8,5	11,5	19,6	18,6	21,2	19,7
Total de							
Manufaturas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: México 2010. VILLARREAL, René. 1988:203

Entretanto, os dados desagregados da produção manufatureira indicam uma composição por categorias de uso extremamente desequilibrada. Entre outros problemas, revela-se a fragilidade local da indústria, propriamente dita, de bens de capital.

Quando desagregados os valores correspondentes a esta indústria - como consta na Tabela 3 - verifica-se que a indústria de bens de capital participa na estrutura do PIB com 4,5% em 1950 e 6,9% em 1970. Além disso, quando se desagrega a indústria de bens de capital em seus itens constitutivos tem-se uma visão da importância do item meios de transporte na sua composição (Tabela 7). Noutras palavras, este desequilíbrio na estrutura da oferta local, reduzindo os efeitos de encadeamento para trás e para frente, colocou limites ao processo de crescimento econômico. Na ausência de financiamento externo, superávit comercial e investimento direto externo, a economia chocou-se

com a disponibilidade de recursos em divisas que freiou e por fim reverteu a trajetória de crescimento.

TABELA 7

Estrutura da Produção da Indústria de Bens de Capital

- 1954 / 1970 -
(milhões de pesos 1960 = 100 [em %])

RAMOS	Equipamento Mecânico	Equipamento Elétrico	Automotores	Outros equipamentos transportes
ANOS				
1954	24,4	30,1	26,6	18,9
1955	21,2	33,8	24,4	20,6
1956	19,5	33,5	27,6	19,4
1957	23,0	34,6	23,0	19,4
1958	21,2	34,8	22,5	21,5
1959	19,2	34,6	25,4	20,8
1960	21,2	34,0	33,7	21,1
1961	23,2	34,4	22,4	20,0
1962	20,5	35,7	25,0	18,8
1963	19,3	36,9	26,7	17,1
1964	22,5	37,0	26,7	13,8
1965	23,1	37,9	25,6	13,4
1966	22,2	37,0	28,9	11,9
1967	22,7	35,0	30,0	12,3
1968	23,3	36,2	29,1	11,4
1969	21,7	35,2	31,1	12,0
1970	22,5	33,9	22,9	11,6

FONTE: ESPINO, 1988:315

É exatamente este problema, isto é, a compatibilidade entre as taxas de crescimento da economia e o estado do Balanço de Pagamentos, que elevou a política de comércio exterior ao primeiro plano entre as variáveis passíveis de manipulação pela política industrial. Com a fixação da taxa de câmbio durante o período, a taxa de juros e o controle das importações - permissão prévia a importação - transformaram-se nas principais variáveis para o exercício das políticas econômica e industrial. Em paralelo, a estrutura tarifária protegia indiscriminadamente a planta produtiva local através das variações nas taxas impositivas. Também foram utilizados programas setoriais basicamente dirigidos para o aumento no coeficiente do conteúdo local na produção manufatureira. Aqui, tanto se reservava mercado para o capital nacional - era

proibida a verticalização integral da produção por parte das multinacionais - quanto aumentava o grau de controle local sobre as estratégias das empresas estrangeiras. Da mesma forma se utilizaram os programas de fabricação na área de bens intermediários (1965) e a lista de perfis e produtos industriais (1962), a serem incentivados para incrementar a oferta local (ROS, 1990:131).

O período do chamado "desenvolvimento estabilizador", portanto, consistiu no estabelecimento de uma âncora cambial com o controle da demanda agregada sendo exercido através das taxas de juros, do gasto público e da política de comércio exterior afinada com a trajetória da Balança Comercial.

Um outro aspecto que deve ser levado em consideração é a conjuntura externa extremamente favorável à implementação desta política macroeconômica, a saber:

- 1) crescimento alto e contínuo do comércio mundial;
- 2) avanço no processo de internacionalização da produção através de subsidiárias de empresas multinacionais na periferia semi-industrializada;
- 3) facilidades quanto às fontes de financiamento externo; e
- 4) um ambiente ideológico e político - a guerra fria - que justificava o apoio aos processos tardios de industrialização tanto na periferia latinoamericana quanto na asiática - Coreia do Sul e Formosa.

Em síntese, o que aparece como um viés anti-exportação, na visão convencional, na visão da economia política é o resultado deliberado do programa de substituição de importações em um contexto internacional favorável à sua implementação. O desenvolvimento estabilizador, por assim dizer, condensa numa expressão um conjunto convergente e virtuoso de determinantes internos e externos³⁹.

³⁹ Existe uma extensa bibliografia sobre o desenvolvimento da economia mexicana no período sob análise. Sem dúvida, entre outros, pode-se encontrar em VILLARREAL (1988), CASAR et alii (1990), ROS (1990), ESPINO (1988), uma análise completa da política econômica e da trajetória das estruturas produtivas do país. Em CORDERA (1981), encontra-se uma análise pormenorizada do período 1970/76, "desenvolvimento compartilhado", seja quanto à política econômica, seja nos âmbitos setoriais, por tipo de indústrias e no tocante à distribuição da renda, envolvendo uma recapitulação das principais fases do desenvolvimento industrial do país.

1.3 - O "desenvolvimento compartilhado" - 1970/1976

O sub-período que se abre com a administração do Presidente Echeverría pode ser caracterizado como aquele em que todas as dificuldades, desequilíbrios e ebulição política reprimida nos períodos anteriores vieram à tona.

O regime político desde o fim da década de sessenta enfrentou graves dificuldades em afirmar sua legitimidade. A contestação estudantil redundou no massacre de centenas de estudantes em 1968. O equilíbrio entre os diversos setores que compunham o Partido Revolucionário Institucional (PRI) tornou-se instável pela evidente degradação de grande parte da população mexicana e a enorme desigualdade na distribuição de renda. Caberia, então, ao Presidente recém-empossado, retomar a iniciativa política e reafirmar a autoridade do Estado e a legitimidade política do regime. O movimento social e os sinais de uma crise econômica colocavam em xeque a máxima que havia guiado todos os governos desde o fim da II Guerra Mundial: "estabilidade política e crescimento econômico". (ESPINO, 1988:43).

Se politicamente o regime encontrava dificuldades de sustentação legítima, no lado econômico os problemas haviam se acumulado.

A burocracia estatal, que através do crescimento econômico e apoio à industrialização no interior de uma ideologia nacionalista, havia dirigido a intervenção do Estado na economia de forma autoritária, viu-se questionada pela má distribuição da riqueza e a carência de serviços sociais (CAMP, 1990:266).

Na economia, os problemas do país no período podem ser sintetizados em três aspectos:

- 1) esgotamento do processo de substituição de importações;
- 2) predominância do endividamento externo entre as fontes de financiamento público, na ausência de uma sempre bloqueada reforma fiscal;
- 3) deterioração da Balança Comercial como resultado da crise agrícola e agropecuária. No conjunto, o modelo da substituição de importações entrou em crise uma vez que se conjugaram de maneira concentrada no sexênio do

Presidente Echeverría, dificuldades políticas e econômicas, isto é, uma crise de legitimidade política e instabilidade econômica. De outra forma, a lógica econômica do modelo encontrou seu limite no interior de uma ampla frustração com os resultados sociais do programa.

Para efeito desta exposição, trataremos cada um dos aspectos acima na ordem em que foram listados. Em primeiro lugar, discutiremos a crise do modelo de substituição de importação; em seguida, trataremos do esgotamento das fontes de financiamento, e, por fim, apresentaremos a crise do setor primário no interior da questão referente aos problemas de financiamento do Balanço de Pagamentos.

Como apresentamos no capítulo anterior, a lógica do modelo de substituição de importações, na visão estruturalista, implicava que o foco das políticas econômica e industrial fosse orientada no sentido de completar progressivamente a estrutura industrial dos países periféricos ou tardios. Noutras palavras, para que o processo de industrialização se tornasse internalizado seria necessário que o processo de acumulação de capital não encontrasse limites na estrutura técnica da indústria local, isto é, ao final do programa de substituição de importações, deveria haver na estrutura industrial um segmento produtor de máquinas e equipamentos - na terminologia marxista isto significa endogeneizar o Departamento I.

De fato, como se sabe, do período sob exame foram feitas algumas tentativas nessa direção.

Em primeiro lugar, aboliu-se a Regra XIV do Código Aduaneiro - que permitia com isenção fiscal a importação de máquinas e equipamentos -, em 1975, ao tempo em que se aumentava o sistema de proteção tarifário a esta indústria. Simultaneamente incentivou-se a produção e a aquisição local de bens de capital através de incentivos fiscais concedidos como função direta do grau de conteúdo nacional dos produtos, através do Certificado de Promoção Fiscal (CEPROFIS) (ROS, 1990:124).

Entretanto, as seguintes debilidades da economia mexicana frustraram as expectativas quanto à produção local de bens de capital:

- 1) Forte presença de empresas multinacionais na estrutura industrial e nos setores e indústrias mais dinâmicos (FAJNZYLBER & TARRAGÓ, 1976); o importante aqui é as empresas trazerem consigo os equipamentos necessários para a produção local; em segundo lugar, projetam sobre os seus fornecedores uma exigência de eficiência somente alcançável por meio de importações de tecnologia incorporadas nos bens de capital; além disso, a falta de seletividade da política industrial ao permitir a instalação indiscriminada dessas empresas diminuiu as chances de desenvolvimento tecnológico local (ERBER, 1983:16).

A participação das distintas empresas na indústria mexicana, em 1975, é indicativa do grau de capacidade tecnológica - "a história importa" - e compartimentação dos mercados. Por exemplo: naquela data as empresas multinacionais localizavam-se nos segmentos de maquinaria elétrica (56,2%), maquinaria não elétrica (54,9%) e equipamentos de transporte (65,2%); o capital privado local nos segmentos de bebidas (88,0%), tabaco (60,1%), têxtil (82,6%), vestuário e calçados (91,4%), couro (94,0%), vale dizer, entre os setores usuários de inovações, segundo a classificação de PAVITT (1984). Além desses, situavam-se nos segmentos de minerais não-metálicos (65,2%), produtos metálicos (75,1%) e metálicos básicos (47,5%); ou seja, nos segmentos ligados à base de recursos naturais do país. Nestas condições, para o usuário, comprar no país ou no exterior máquinas e equipamentos é uma questão microeconômica afeita à comparação entre preço e qualidade do produto - a origem é consequência (MEIRELLES, 1989).

- 2) Ausência de um mercado de capitais capaz de centralizar recursos no montante exigido para fazer frente às escalas de produção ótima nesta indústria; de outra forma, a barreira à entrada assenta-se nas economias de escala e, fundamentalmente, no volume de capital inicial; na verdade, no México, a propriedade familiar das empresas impediu o cruzamento patrimonial necessário para efetivar as inversões nesta indústria (BOLTVINIK & LAOS, 1981:510) (CAMP, 1990:196-246).
- 3) Ausência local de capacidade tecnológica; a indústria de bens de capital está entre aquelas em que o conteúdo tácito do aprendizado é extremamente

elevado (CANUTO, 1991:81)⁴⁰; tendo como vizinho ao Norte um dos maiores construtores de máquinas, com a presença dominante de empresas estrangeiras oriundas do EUA na sua estrutura industrial, a competição tecnológica - produzir ou importar - deprimia o cálculo ligado à rentabilidade prospectiva de produzir máquinas no país; por outro lado, como o setor primário era o financiador em primeira instância do déficit manufatureiro, para incrementar a produtividade dos cultivos de exportação isentou-se as máquinas agrícolas de tarifas de importação (VILLARREAL, 1988:212).

- 4) Tamanho reduzido do mercado local frente às escalas de produção - item 2 acima - eficientes para produzir para o mercado interno; mas, dada a exigüidade do mesmo, haveria necessidade de exportar parte da produção (BOLTVINIK & LAOS, 1981:530); neste ponto, o requisito é especializar a produção e competência técnica. Uma inserção internacional através da exportação de bens de capital envolve uma seleção entre os segmentos de mercado-alvo e as vantagens competitivas que sustentam a penetração no mercado. No caso da indústria de bens de capital é necessário distinguir entre bens de capital sob encomenda e seriados. Os primeiros, por definição, são feitos em escala reduzida. Os últimos dividem-se entre máquinas para conformação de metais e máquinas para "arranque de cavaco" - corte de metais. Entretanto mesmo as máquinas-ferramentas para corte e conformação de metais têm sua produção e comércio concentrados entre os países centrais, abarcando mais de 80% da produção e do comércio mundial. Trata-se de um comércio intra-industrial altamente especializado.

Quando se toma a categoria bens de capital verifica-se que o México importou dos EUA 70,9% dos bens de capital adquiridos em 1962; em 1970 importou 65% deste país. Nestas circunstâncias, como esperar uma inserção exitosa no mercado mundial na indústria de bens de capital? O principal produto de exportação mexicano nesta indústria são motores de combustão interna - basicamente exportações intra-firmas.

⁴⁰ CANUTO. Op.Cit.,1991.

Para se ter uma idéia mais clara, observe-se o Tabela 8 abaixo.

TABELA 8

Participação do México nas Exportações Mundiais de Bens de Capital -
1980/1983

	1980	1981	1982	1983
Maquinaria elétrica	1,68	2,12	2,15	2,62
Maquinaria não-elétrica	0,22	0,28	0,35	0,59
Máquinas-Ferramentas	0,01	0,01	0,01	0,01
TOTAL	0,42	0,50	0,52	0,73

FONTE: CHUDNOVSKY, 1987:17.

A Coréia do Sul, nos mesmos anos da Tabela, participou com 0,71; 1,01; 1,38 e 1,83 para o total dos bens de capital exportados. A diferença de *upgrading* é marcante e indicativa de outra lógica de inserção internacional.

O esgotamento do modelo de substituição de importações deu-se no período de 1970-76; seu aprofundamento na direção da indústria de bens de capital exigiria maior articulação entre setor público e privado, de maneira a criar o mercado local e a competência tecnológica requeridos. A simples manipulação das alíquotas e o controle das importações, embora necessário como no caso coreano, não é de forma alguma suficiente para alavancar tecnologicamente esta indústria. O aprendizado local que possibilitasse a produção deste tipo de bem exige esforço tecnológico próprio e continuado; não foi este o caso mexicano⁴¹.

⁴¹ O Presidente Echeverría deu apoio à iniciativa de se construir no país uma política tecnológica consistente. O Presidente seguinte, López Portillo, revogou o apoio. Dadas as características autoritárias e personalistas do presidencialismo mexicano a iniciativa não frutificou. WIONCZEK et alii (1988) assim explicou o papel desempenhado pelo Presidente López Portillo nesta questão: "Basta que um Presidente da República se converta por suas próprias razões em um inovador para que, em busca do seu próprio estilo de governar, o seguinte abandone estas inovações de política a favor de outras". (pg. 264).

No tocante às fontes de financiamento interno através do endividamento observe-se a Tabela 9 a seguir:

TABELA 9
Fontes de Financiamento do Déficit Comercial e Industrial;

	1961/65	1966/70	1971	1972	1973	1974	1975
Déficit industrial (em % da produção manufatureira)	12	11	10	10	11	11	13
Superávit agropecuário ¹	49	38	29	29	19	3	3
Superávit serviços ¹	43	36	42	40	48	43	29
Superávit petroleiro ¹	1	0	-3	-4	-9	-8	3
Endividamento externo	7	26	32	35	42	62	66

FONTE: ROS, Jaime. 1981:337

¹ em % do déficit industrial

Em primeiro lugar, o que a Tabela 9 evidencia é a incapacidade da indústria manufatureira em financiar o seu próprio déficit; a relativa rigidez do coeficiente déficit manufatureiro com percentual do PIB - indica a rigidez do coeficiente de importações/PIB resultado esperado do desequilíbrio interindustrial. De outro lado, o financiamento do déficit manufatureiro recai crescentemente sobre o endividamento externo devido à crise do setor primário (queda nos preços das matérias-primas devido à recessão internacional e estagnação da produtividade agrícola do país).

Conforme apresenta a Tabela 10, a dívida externa concentra-se progressivamente no setor público.

TABELA 10
Dívida Externa do México
(em milhões de dólares)

	Divida Pública			Divida Privada			SOMA
	L.P.	C.P.	Total	L.P.	C.P.	Total	
1970	3.306,0	949,0	4.255,0	683,5	614,5	1.298,0	5.553,0
1971	3.554,4	991,4	4.545,8	851,5	789,6	1.641,1	6.186,8
1972	4.322,2	742,4	5.064,6	1.012,7	904,1	1.916,8	6.981,4
1973	5.731,8	1.338,6	7.070,4	1.295,4	1.033,5	2.328,9	9.399,3
1974	7.980,8	1.994,2	9.975,0	1.491,9	1.460,2	2.952,1	12.927,1
1975	11.612,0	2.837,0	14.449,0	1.896,0	1.696,2	3.536,8	17.985,8
1976	15.923,4	3.676,8	19.600,2	2.187,0	2.021,5	4.208,5	23.808,7
1977	20.185,3	2.726,8	22.912,1	2.400,5	1.545,6	3.946,1	26.858,2
1978	25.027,7	1.236,6	26.264,3	2.391,7	1.618,1	4.009,8	30.274,1

FONTE: Ruiz, Pablo. 1981:560. Op.Cit.

Além disso, como os investimentos do setor privado diminuem como percentual do investimento total (Tabela 11), pode-se dizer que a taxa de crescimento do PIB foi basicamente sustentada pelo investimento público. Na ausência de uma reforma fiscal⁴² a recorrência ao crédito externo foi a política adotada.

⁴² Os pagamentos líquidos do exterior foram de 2% do déficit em conta corrente em 1960/64, passaram a 44% em 1970/73 e chegaram a 48% no período 1974/1977 (MEIRELLES, Gabriel P. 1989:10).

TABELA 11

Investimento Fixo Bruto dos Setores Público e Privado
(Milhões de pesos - 1970)

ANO	Investimento Total (1)	Investimento Privado (2)	% (3 = 2/1)	Inv. Púb. Realizado (4)	Particip. % (5 = 4/1)
1970	82300,00	53095,00	64,51	29205,00	35,49
1971	77058,32	55924,62	72,55	21149,20	27,45
1972	86933,33	57335,11	65,95	29598,22	34,05
1973	99605,99	60332,55	60,57	39273,44	39,43
1974	111434,90	69822,21	62,66	41602,70	37,34
1975	122961,73	69846,27	56,80	58114,25	48,20
1976	124118,74	73742,53	59,41	52376,16	40,59
1977	120590,33	70767,43	58,68	49322,20	41,32
1978	145019,80	78805,96	54,34	66214,44	45,66
1979	177003,04	97451,57	55,06	79551,47	44,94
1980	206540,35	110836,92	53,66	95704,36	46,84
1981	216554,15	80312,70	45,81	117841,40	54,19
1982	146803,12	49255,96	23,55	97546,27	66,45

FONTE: ESPINO, 1988:467

Como resultado da pressão da demanda agregada sobre a estrutura produtiva, financiada com recursos externos, a taxa de inflação praticamente dobrou entre 1975 e 1977 - de 11,2% para 20,7%, ao tempo em que a fuga de capitais agravou as condições de financiamento do Balanço de Pagamentos.

Assim, não é um exagero dizer que a administração Echeverría pagou o preço da estabilidade anterior. A fixação da taxa de câmbio por cerca de vinte anos acarretou um atraso cambial excepcional, deprimindo as exportações; por sua vez, a crise agrícola - Quadro 3 -, fruto do descaso das administrações anteriores para com este setor - comprometeu progressivamente o financiamento

estrangeiros por investimento local se alcançou em escassa medida. Com efeito, naqueles setores em que se tem baseado tradicionalmente a expansão de empresas transnacionais no mundo, e nas quais já em 1970 tais empresas eram dominantes no México, a participação estrangeira no mercado local aumentou - farmacêutica, maquinário e aparelhos elétricos e equipamentos de transporte -, ou se manteve estável, como nos casos da indústria alimentar e bebidas. Mais ainda, inclusive em alguns ramos em que não é comum a existência de empresas transnacionais, o investimento estrangeiro fez alguns avanços de certa importância"(CASAR et alii, 1990:87).

Os motivos que provocaram este resultado relacionam-se à existência de barreiras à entrada - tecnológicas e diferenciação de produtos - que não podem ser suplantadas pela simples existência de um dispositivo legal. Ali onde as empresas nacionais já estavam estabelecidas o efeito da lei foi agregar às existentes uma barreira à entrada do tipo institucional (CASAR et alii, 1990:88).

Noutras palavras, o exercício da política industrial não pode se restringir à mera de reserva de mercado. A ausência de outros condicionantes apenas "congela" a estrutura de mercado existente, com sua eficiência ou ineficiência produtiva. Pelo contrário, como observamos, quando se mantém indefinidamente a proteção através de mecanismos da reserva de mercado produz o efeito oposto ao desejado. Uma política industrial busca fornecer as condições para a transformação e diversificação da estrutura industrial; por este motivo a sua perenidade conduz exatamente para o resultado oposto - uma espécie de "proteccionismo frívolo", a que faz referência FAJNZYLBER (1982). A política industrial mexicana caracteriza-se por sua não-seletividade e pouquíssima flexibilidade em ir adaptando progressivamente os instrumentos de intervenção aos momentos de constituição das indústrias e dos mercados. Tudo se passou como se o fornecimento do benefício - a proteção ou reserva de mercado - fosse um direito adquirido pelas empresas objeto da intervenção estatal.

Sem a cooperação entre o capital privado e a esfera estatal determinando seletivamente o objeto da proteção e sua duração preservam-se alguns privilégios e sobre-lucros. Além disso, na ausência de um esforço próprio na busca do aprendizado e *upgrading* tecnológico, a simbiose capital privado/estatal pode gerar as mais diversas formas de cumplicidade, que distorcem o sentido original da cooperação.

A criação do CONACYT (Conselho Nacional de Ciência e Tecnologia) pelo Presidente Echeverría em 1973 visava dotar o país de uma política de longo prazo nesta matéria.

Pois bem, em 1976 ficou pronto o Plano Nacional de Ciência e Tecnologia, elaborado pelo CONACYT, depois de amplos debates, com estabelecimento de políticas setoriais e organograma executivo. Em 1977, a comunidade científica do país apresentou sua preocupação com o estado da ciência e tecnologia ao Presidente López Portillo. Desta Comissão faziam parte os membros que elaboraram o Plano Nacional de Ciência e Tecnologia de 1977. WIONCZEK (1978:263) relata assim o que houve no encontro: " Na reunião no Palácio Nacional o Plano Nacional de Ciência e Tecnologia sequer foi mencionado, apesar de que a maioria dos interlocutores do grupo que pediam ao Presidente que ordenasse a elaboração de um programa nacional de pesquisa científica haviam participado pessoalmente na elaboração do desaparecido Plano. Desta maneira, o processo de 'esquecimento político' de uma tentativa anterior de estabelecer as bases de uma política de ciência e tecnologia a longo prazo foi chegando a seu fim".

Em resumo, nem a lei de 1973, que reservava mercado para o capital nacional e regulava o investimento estrangeiro surtiu qualquer efeito, segundo as intenções dela constantes, nem foi possível desenvolver minimamente um projeto de ciência e tecnologia no país. Embora inócuas, a pretensão do Presidente Echeverría encontrou, em parte devido à sua retórica nacionalista, um ambiente extremamente desfavorável à sua implementação. Para se ter uma idéia mais clara daquela conjuntura, no setor agrícola não havia, em 1975, um estado no país que não estivesse submetido à invasões de terra (LUJÁN, 1981:607)⁴⁵. A expansão do setor público na economia foi qualificada por representantes do capital privado de "perigosa tendência socializante" do Estado (ESPINO, 1988:410). Em 1972, a "Câmara Americana de Comércio e as corporações multinacionais iniciaram um boicote ao jornal Excélsior, cortando-lhe

⁴⁵ Veja-se em CORDERA, Op.Cit. 1981.

a publicidade, por considerar o diário desfavorável à iniciativa privada "(CAMP, 1990:265)⁴⁶.

Desse modo, melancolicamente, em 1976 o governo foi obrigado a efetivar a primeira desvalorização cambial após vinte anos de paridade fixa e livre conversibilidade, dado que a crise do Balanço de Pagamentos tornou-a insustentável. Ao mesmo tempo ampliaram-se as quotas alfandegárias submetidas a permissão prévia para importações. Por fim, o México assinou um acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI) para vigir de 1977 a 1979. Não se tratava de um acordo para ser executado no governo Echeverría, mas uma ação para absorver o desgaste político que significava um acordo com o FMI, de forma a que o Presidente entrante estivesse liberado de responder publicamente pelos seus efeitos.

Podemos, então, sintetizar alguns dos principais problemas estruturais da economia mexicana no período:

- 1) O esgotamento do modelo de substituição de importações exigia uma reorientação de parte do aparelho produtivo local, isto é, não era mais possível alimentar o crescimento econômico com uma indústria voltada principalmente para o mercado interno. Dada a rigidez do coeficiente de importações, o crescimento seria cancelado pelo estrangulamento externo, como veio a ocorrer em 1982. Noutras palavras, era necessário diminuir ou extinguir o déficit manufatureiro, e isto só seria possível através de duas alternativas: internalizar aquela parte faltante da indústria de bens de capital e insumos intermediários, ou aumentar o volume manufatureiro exportável, dado o volume de importações. Nenhuma das duas alternativas foi implementada. O petróleo permitiu que velhos compromissos políticos fossem preservados ao tempo em que os gargalos na estrutura industrial foram esquecidos em meio à bonança petroleira.
- 2) O acordo com o FMI previa a diminuição dos controles quantitativos sobre as importações que seriam paulatinamente substituídos por tarifas *ad valorem* e a eliminação dos "preços oficiais" sobre os quais incidiria a tarifa - os preços

⁴⁶ Os grandes jornais mexicanos pertencem a tradicionais famílias de empresários: El Heraldo, família Alarcon; El Universal, família Lanz Dupet; Novedades, família O'Farrell. (CAMP, 1990:275).

oficiais permitiam uma sobretarifação ao situarem-se num patamar superior aos preços do mercado internacional. De outro lado, a liberalização das importações produziria um efeito disciplinador sobre as estratégias empresariais privadas no tocante à formação dos preços e eficiência produtiva, eliminando desta forma o sobre-lucro originado de um mercado protegido. O que seria o início de um processo de ajustamento corretivo dos preços relativos, de forma a moldar um desempenho industrial mais eficiente em termos de preços internos e eliminação do déficit manufatureiro, transformou-se num debate ideológico cujo fundamento último era não alterar os interesses constituídos - formais e informais⁴⁷.

Entretanto, uma tentativa foi feita ao longo do governo de López Portillo, durante o *boom* exportador de petróleo.

1.4 - A "aliança para a produção" - 1977/1982

Os indicadores constantes das Tabelas 12 e 13 ajudam a firmar o conteúdo da aliança para a produção, isto é, sua fonte de financiamento e base material da expansão econômica observada.

⁴⁷ No Manifesto à Nação de outubro de 1979, os trabalhadores através do Congresso do Trabalho afirmavam: "a eliminação generalizada das barreiras e redução das tarifas implicaria a importação massiva de todo tipo de bem" (citação extraída de ESPINO, 1988:417)

TABELA 12
A Economia Mexicana: Indicadores Básicos

	1970/1975	1976/1977	1978/1981	1982/1987
Taxas de crescimento anual (%) PIB	6,9	3,5	8,4	-0,2
Média dos salários reais	4,6	3,1	3,5	-7,8
Inflação (preços ao consumidor)	12,2	23,3	21,1	80,8
Dívida externa (fim do período em bilhões de dólares) - Pública	15,4	25,9	64,8	94,1
- Privada	5,0	5,4	14,9	13,5
TOTAL	20,4	31,3	79,7	107,6

FONTE: ROS, Jaime (1991:565)

A primeira evidência é o crescimento da dívida externa total e em particular do endividamento público. A segunda é a elevada taxa de crescimento do PIB sustentada pelos investimentos públicos no setor petrolífero - na *Petróleos Mexicanos* (PEMEX). Ao mesmo tempo, o déficit do setor público como percentagem do PIB passou de 5,4% em 1977, para 5,7% em 1978 e, finalmente, atingiu 6,7% em 1988, durante, portanto, o período de ajuste da economia fruto do acordo com o FMI ratificado em 1977 (VILLARREAL, 1988:224). O crescimento do déficit público tem origem tanto no esforço voltado para os investimentos quanto na impossibilidade de reformar a fiscalidade. Aliás, a expansão do produto de certa forma fragilizava politicamente uma mudança nas alíquotas impositivas. De outro lado, os diversos subsídios internos obstaculizavam o incremento da receita fiscal. Neste quadro, o menos doloroso foi o recurso ao endividamento externo exposto na Tabela 12.

TABELA 13

PIB, Investimento, Exportações e Importações
- 1976 / 1981 -
(Taxas de crescimento)

ANOS	1976	1977	1978	1979	1980	1981
PIB	4,2	3,4	8,2	9,2	8,3	7,9
Investimento Fixo Bruto	0,4	6,7	15,2	20,2	14,9	14,7
Público	7,6	6,7	31,6	17,1	16,7	15,8
Privado	6,1	6,7	5,1	22,7	13,7	13,9
Exportações (Total)	19,4	27,2	30,4	45,4	71,6	28,3
Petroliífera	21,1	84,2	79,6	113,3	162,7	39,6
Não-Petróleo	16,4	16,8	16,3	14,8	-2,7	3,3
Importações (Total)	-6,0	-9,5	38,8	51,3	57,2	27,1

FONTE: VILLARREAL (1988:224)

No tocante ao programa de liberalização do comércio exterior a que fizemos referência, em 1976 cerca de 1.098 *frações*- cada *fração* define um grupo de produtos similares - *frações* do Código Aduaneiro estavam liberados da permissão prévia à importação; posteriormente, em 1977, acrescentaram-se 558 *frações*, e, em seguida, 1978, mais 2.558 foram liberadas; por fim, em 1979, adicionou-se mais 1.014 perfazendo-se um total de 5.228 *frações* liberadas - ou, 72% do total das *frações* (VILLARREAL, 1988:226). A crise de 1982 reverteu diametralmente este quadro quando então todas as *frações* ficaram submetidas à permissão prévia. Entretanto, o cancelamento da liberalização não decorreu do seu impacto negativo na estrutura produtiva. A questão foi, de fato, a insolvência financeira do país.

É importante considerar o significado do PEMEX no período de vigência da "aliança para a produção". Na verdade, esta empresa tornou-se o centro da expansão econômica do país. Em seguida, analisaremos a estrutura da indústria manufatureira e as relações desta com o comércio exterior. O objetivo é demonstrar que, com exceção do complexo petróleo/petroquímico, a indústria manufatureira tal como constituída no México - e assim preservada durante toda a expansão apoiada no petróleo - não se apresentava capaz de ajudar a reverter a crise advinda da queda no preço do petróleo.

Como dissemos, a PEMEX foi o núcleo da política de investimento público, exportação e captação de divisas. O México, para forçar uma imagem, apoiou-se em uma única empresa entre 1977 e 1982. Posteriormente, em 1986, a nova queda do preço do petróleo após 1982 levou o governo mexicano a acordar com os credores externos uma nova fórmula de captação de créditos novos e pagamento dos juros da dívida externa do país em função da trajetória de preço do óleo.

Se cruzarmos as informações das Tabelas 10 e 11 e 14 seguinte, poderemos observar a extrema importância do gasto público no crescimento da economia, a importância da empresa pública neste crescimento e o progressivo endividamento externo do setor público, em particular da PEMEX.

TABELA 14

Financiamento Externo por Empresas Públicas - Segundo sua importância na Captação de Recursos -Milhões de Dólares

ANO	S. Elétrico	PEMEX	FERTIMEX	Alto Forno	TELMEX	Sub-Total	TOTAL
1970	232,8	104,5	-	17,7	-	355,0	630,6
1971	175,4	104,7	-	2,5	-	372,6	560,3
1972	281,5	219,3	-	48,5	23,5	572,8	983,7
1973	478,0	340,1	-	18,6	189,3	1.025,9	1.287,6
1974	684,8	346,8	-	105,9	47,2	1.148,7	1.734,0
1975	917,5	682,6	13,9	197,1	409,8	2.220,9	3.150,4
1976	680,2	766,0	37,3	95,8	303,2	1.882,5	2.703,9
1977	633,2	1.210,1	2,9	51,6	701,4	2.599,2	3.345,1
1978	1.720,6	1.691,1	33,9	58,5	39,2	3.543,3	4.102,5
1979	1.910,6	3.006,2	96,3	29,8	67,0	5.109,9	5.611,4
1980	1.571,6	2.466,8	146,6	50,9	317,7	4.533,6	4.930,3
1981	1.173,3	9.405,8	287,3	n.d	n.d	10.866,4	12.168,6
1982	472,4	676,9	9,3	-	-	1.158,6	1.282,8

FONTE: ESPINO, 1988:457

Além disso, a estrutura da receita tributária do Estado apoiava-se crescentemente nas receitas da PEMEX. Como demonstra MORENO (1991:181), em 1975 a PEMEX pagou o equivalente a 21,7% da sua receita em impostos; em 1980, este percentual havia subido para 43,0% para, em 1988 representar 50% a carga dos impostos sobre as vendas da empresa. Cerca de 30% da receita fiscal do Estado é decorrente de impostos aplicados à PEMEX.

Quando a crise aberta se instalou em agosto/setembro de 1982, simultaneamente entraram em colapso a dimensão externa e interna do setor público. Não entraremos em detalhes aqui sobre a crise de 1982, já amplamente conhecida. Forneceremos apenas alguns dados de maneira a ressaltar sua amplitude e profundidade.

Em síntese a crise foi provocada pelos seguintes acúmulos de desequilíbrios:

- 1) persistente déficit da indústria manufatureira e fuga de capitais; entre 1975 e 1980 o déficit cresceu 226%. o déficit em conta corrente foi de US\$ 4.878 milhões.
- 2) queda abrupta no preço do petróleo;
- 3) subida da taxa de juros internacional, provocada pela política de juros do FED.

Todos estes fatores, sincronizados perversamente, provocaram o colapso do setor público mexicano.

Para nossos propósitos é importante considerar o estado da indústria manufatureira e as causas do seu persistente déficit comercial. A nossa hipótese é que a estrutura industrial mexicana, mesmo sem o colapso de 1982, teria que ser reestruturada. Não se trata apenas de uma argumentação *ex-post*; o problema é que o caráter do desequilíbrio na estrutura industrial não poderia ser sustentado indefinidamente dada a impossibilidade histórica de se produzir localmente bens de capital - concretamente, não houve política industrial com este conteúdo, como vimos, nem havia interessados em fazê-lo. De certa forma, a crise de 1976/77 já havia anunciado a situação crítica da estrutura industrial. Seria necessário, e urgente, reconverter parte da estrutura industrial de maneira a que esta gerasse as divisas necessárias para, no mínimo, custear suas próprias

importações. A crise de 1982 por sua gravidade apenas acelerou um processo necessário⁴⁸.

Observemos, então, a estrutura industrial mexicana - exclusive petróleo - em 1980, acompanhando o magnífico trabalho de CASAR et alii (1990)

A análise percorrerá aqui a seguinte ordem de exposição:

- 1) em primeiro lugar, discutiremos, ao nível microeconômico, a participação das empresas segundo a propriedade do capital e em estrutura de mercado específicos - a intenção é caracterizar as barreiras à entrada típicas de cada indústria (Tabela 15);
- 2) observaremos em seguida (Tabela 16) a relação entre a estrutura industrial, por setores, e as características - exportadores ou importadores líquidos - do comércio exterior em cada caso;
- 3) posteriormente analisaremos as características dos setores em sua inserção do comércio exterior por tipo de bem (Tabela 17);
- 4) finalmente, teceremos alguns comentários sobre o conjunto da análise e as alternativas para a modelagem de uma política industrial assentada nas características das estruturas de mercado e inserção no comércio exterior, neste último de um ponto de vista setorial.

⁴⁸ Sobre este ponto, concordam diversos autores. Veja-se por exemplo, a coletânea editada por CORDERA, Rolando, Op.Cit., em particular os trabalhos publicados na sua quarta parte (La Crisis) pags. 297 a 566.

TABELA 15

Estrutura de Mercado e Presença das Empresas - 1980
 (Participação percentual na produção por tipo de empresa)¹

	PP	PTX	PG	PM	PC	TOTAL
Oligopólio concentrado	26,0	33,5	24,8	4,9	10,7	100
Oligopólio concentrado e diferenciado	4,3	67,8	21,2	3,0	3,6	100
Oligopólio diferenciado	0,8	34,6	30,0	10,1	24,5	100
Oligopólio competitivo	3,9	24,0	32,2	12,6	27,3	100
Indústrias competitivas	1,3	4,6	9,5	7,6	76,9	100
Total manufatureiro	7,1	28,5	23,3	8,2	32,8	100

FONTE: CASAR et alii (1990:193)

PP = presença de empresas públicas

PTX = presença de empresas transnacionais

PG = presença de empresas grandes de capital privado nacional

PM = presença de empresas médias de capital privado nacional

PC = presença de empresas pequenas de capital privado nacional

¹ = Médias ponderadas pela participação de cada indústria no valor agregado.

Uma primeira observação diz respeito à hipótese de PEREZ (1992) apresentada no primeiro capítulo. Ali, a autora apresenta a possibilidade de uma dupla entrada nos períodos de transição do paradigma tecnológico. A visão da autora claramente retém uma perspectiva temporal, isto é, trata-se de observar as mudanças nas barreiras à entrada desde a constituição até a estabilização da trajetória tecnológica, que equivale no âmbito da firma à internalização de vantagens competitivas (PORTER, 1990) até a banalização da tecnologia e a perda dessas mesmas vantagens - por processos de difusão imitativa ou aquisição mercantil da tecnologia. De outro lado, a Tabela 15, mostra que a propriedade privada local aumenta com a difusão da tecnologia - graficamente corresponde à "diagonal principal" da Tabela 15. Noutras palavras, quanto maiores as barreiras à entrada por inacessibilidade da tecnologia, economia de escala e diferenciação de produtos, maior a presença de empresas transnacionais e empresas públicas. Neste último caso, a propriedade pública se refere àqueles setores estratégicos ligados à produção de insumos intermediários

de uso difundido resultado do programa de ISI das décadas passadas⁴⁹. Este padrão é observado na maioria dos países que implementaram programas de industrialização no mesmo período - Brasil, Coréia do Sul, Formosa, etc⁵⁰. Onde o volume do capital inicial e o prazo de maturação dos investimentos fossem elevados, não se observou a presença do capital privado local.

Considerando-se agora as fases para o aprofundamento industrial local - internalização no país do novo paradigma tecnológico e de suas trajetórias - conforme PEREZ, no México, como visto, a diversificação e internalização das novas indústrias representativas do paradigma tecnológico constituído na 2ª Revolução Industrial ocorreu por meio dos investimentos públicos e a transnacionalização das estruturas de mercado típicas dos países capitalistas avançados (FAJNZYLBER & TARRAGÓ, 1976).

Na medida em que a política industrial mexicana não apresenta critérios de seletividade a este respeito, as possibilidades de *upgrading* tecnológico e constituição de uma indústria de bens de capital ficaram comprometidas. Além disso, constituída a estrutura, o manuseio da política industrial encontra limites nas estratégias empresariais típicas daquelas estruturas de mercado - com exceção óbvia das próprias empresas públicas.

A participação do capital privado local é marcante onde as barreiras à entrada são débeis - oligopólio diferenciado e competitivo - ou naquela estrutura de mercado caracterizada por homogeneidade do produto, economia de escala e baixo conteúdo tecnológico - oligopólio concentrado (cerca de 25%) -, como na produção de vidro, tubos padronizados, cimento, etc.

Considerando-se a estrutura setorial da produção e sua inserção no comércio exterior, como exposto na Tabela 16, é possível distinguir quatro aspectos.

- 1) os setores com baixo volume de comércio exterior e não comerciável contribuem juntos com 42,9% do valor agregado em 1980 - trata-se de um dos

⁴⁹ Todos os dados constantes das Tabelas 15, 16 e 17 referem-se a 1980.

⁵⁰ Existem evidentemente diferenças entre os países listados quanto a tamanho dos mercados, modalidade de intervenção estatal, condição inicial da infra-estrutura, etc.

resultados do processo de substituição de importações e da importância do mercado interno no desenvolvimento da indústria mexicana;

- 2) o predomínio dos setores de comércio interindustrial no comércio exterior de manufaturas - 63,1% - Este comércio, como exposto na Tabela 17, refere-se às categorias de uso bens de capital e insumos de uso generalizado - 71,4% - , basicamente importados dos Estados Unidos;
- 3) a concentração das exportações (51,0%) nos setores de comércio intraindustrial;
- 4) refletindo a estrutura desequilibrada da indústria mexicana, o maior volume de comércio exterior - 54,0% - origina-se nos setores importadores líquidos (65,5%).

Do exposto, decorre uma disjuntiva para a modelagem de uma política industrial: ou se impulsiona o comércio intraindustrial de maneira a acrescentar o volume exportável ou, por outro lado, se busca internalizar parte da indústria produtora de bens de comércio interindustrial não existente na estrutura industrial mexicana, isto é, aprofunda-se o processo de substituição de importações. A estrutura do comércio interindustrial - exportadores e importadores líquidos - indica uma especialização por tipo bem: as exportações concentrando-se nos bens de consumo não-duráveis e duráveis tradicionais (73,4%) e a importação nos bens intermediários de uso generalizado e bens de capital (71,4%). Daí que, dadas as dificuldades para internalizar no tecido industrial local este último tipo de indústria, como antes argumentamos, a disjuntiva é, na verdade, resolvida pela ausência de uma real opção. Para BOLTIVINIK (1981) esta dificuldade aparentemente insanável da estrutura industrial mexicana poderia ser resolvida com uma articulação, peculiaríssima, entre o Estado e as empresas transnacionais: "... uma industrialização baseada no dinamismo do capital estrangeiro constituiria uma política míope que faria perigar a soberania nacional. Daí que seja recomendável uma intervenção direta do Estado em condições de sócio majoritário das empresas transnacionais" - caso em que de fato, aduzimos, elas passariam a ser estatais - "que aportariam a marca, o know how, a tecnologia e os canais de comercialização adequados para levar a cabo uma política efetiva de fomento às exportações" (BOLTIVINIK & LAOS, 1981:531/32). Faltou aos autores, entretanto, explicitar o que ganhariam neste negócio os citados sócios

"minoritários" - as companhias transnacionais. Uma tal política industrial que desconsidere as possibilidades reais e os interesses dos agentes envolvidos não passaria de mero desejo.

TABELA 16

Tipo de Comércio Exterior e Estrutura Industrial - 1980

	n	VA%	COMEX %	X%	M%
Setores de comércio intraindustrial	33	21,2	34,7	51,0	29,4
Setores de comércio interindustrial importadores líquido	54	29,3	54,0	9,0	68,5
Setores de comércio interindustrial exportadores líquido	20	6,6	9,1	36,4	0,4
Setores com baixo volume de comércio exterior	50	20,4	1,4	1,5	1,4
Setores de não comerciais	27	22,5	0,7	2,1	0,2
TOTAL	184	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: CASAR et alii (1990:301)

n = Número de indústrias

VA% = Participação no valor agregado em 1980

COMEX% = Participação no comércio exterior (média ponderada 1973-1983)

X% = Participação nas exportações (média ponderada 1978-1983)

M% = Participação nas importações (média ponderada 1978-1983)

TABELA 17

Características dos Setores de Distinta Inserção no Comércio Internacional
Composição por Tipo de Bem - 1980

	CND	CDT	CDM	IG	K	TOTAL
Setores de comércio intraindustrial	12,4	10,9	37,1	24,3	15,4	100,0
Setores de comércio interindustrial importadores	9,5	10,5	8,6	49,0	22,4	100,0
Setores de comércio interindustrial exportadores líquidos	52,8	20,6	0,0	15,6	11,0	100,0
Setores com baixo volume de comércio exterior	45,2	18,9	8,3	27,6	0,1	100,0
Setores de não comerciais	60,5	20,3	1,9	13,2	4,0	100,0
TOTAL	31,8	15,2	12,8	28,8	11,4	100,0

FONTE: CASAR et alii (1990:303)

CND = Bens de consumo não duráveis

CDT = Bens de consumo duradouro tradicional

CDM = Bens de consumo Duradoura moderno

IG = Insumos generalizados

K = Bens de capital

Para finalizar este capítulo faremos algumas observações de caráter mais geral, atinentes à estrutura industrial mexicana e às possibilidades efetivas de uma ação do Estado, no sentido de implementar uma política industrial que, dirigisse seu foco à tentativa de reverter o déficit manufatureiro na Balança Comercial, reestruturando parte do aparelho industrial local.

- 1) Em primeiro lugar, a indústria manufatureira mexicana apresenta, no período sob exame, uma profunda desarticulação interindustrial.
- 2) Mediante esforços locais, sempre carentes de seletividade, não foi possível completar a estrutura industrial naqueles segmentos de bens de capital e insumos de uso difundido mais sofisticados em conteúdo tecnológico, ou mesmo produzidos em grande escala - como certos bens de capital.

- 3) Devido ao déficit, ou melhor, à progressiva deterioração da contribuição do setor primário ao financiamento do déficit manufatureiro, esta indústria deveria ser reconvertida de forma a financiar o seu próprio desenvolvimento e atividade corrente.
- 4) Com a crise global da economia mexicana em 1982, essa reconversão da indústria manufatureira tornou-se inadiável, devido inclusive à impossibilidade de apoiar o crescimento do país com base em um único produto básico de exportação - o petróleo.
- 5) A indústria mexicana tem uma dupla face: na fronteira Norte do país, a indústria *maquiladora*, fruto do Programa de Industrialização Fronteiriça, poderia apoiar ou adicionar maiores volumes de bens à pauta de exportáveis pelo país. Sobre este ponto, nos voltaremos no capítulo III seguinte. Como esperamos demonstrar o apregoado neoliberalismo do Estado mexicano é reflexo menos de sua ideologia manifesta ou implícita e mais limites estruturais para o crescimento.

CAPÍTULO III. A SUBCONTRATAÇÃO INTERNACIONAL (SCI) NA INDÚSTRIA MEXICANA.

1 - Visão Geral da SCI

Como visto no capítulo I, quando da apresentação da periodização proposta por TEIXEIRA(1983), para explicar os movimentos do processo de acumulação de capital nas economias centrais, a expansão do capitalismo no imediato pós guerra manifestou-se principalmente a partir dos impulsos gerados pela afirmação da hegemonia norte-americana. A terceira etapa daquela periodização traduziu-se pelo estabelecimento da concorrência entre o capital financeiro e o industrial dos EUA e a resposta européia, após o período de reconstrução - O Plano Marshall. A internacionalização crescente do capital através das empresas multinacionais deu origem, como se sabe, a investimentos produtivos destas empresas na periferia semi-industrializada. Ali onde se conjugaram protecionismo interno e demanda local adequada o investimento direto externo (IDE), por parte destas empresas, articulou-se com os programas domésticos de industrialização por substituição de importações. A lógica estratégica do IDE assentar-se então na captura de renda pelo uso internalizado do seu ativo específico⁽⁵¹⁾, ocupando os mercados solváveis na periferia.

Numa estilização das razões que poderiam impulsionar ou atrair o IDE segundo DUNNING e CANTWELL(1986), a estratégia típica das empresas multinacionais quanto ao IDE envolve três aspectos: a) a baseada em recursos; b) substituição de importações; c) racionalização da produção (DUNNING & CANTWELL, 1986:199). Interessa-nos aqui aquele tipo de IDE baseado em recursos abundantes - desde matérias-primas até mão de obra barata. Cabe observar, entretanto, que em quaisquer das estratégias antes citadas o princípio motor do investimento é a concorrência; na ausência deste não é possível entender as diversas *modalidades* que veio a assumir. A depender do setor ou indústria de onde provém o IDE, o ativo específico explorado através da SCI pode estar configurado no controle da comercialização do produto final - como na indústria do vestuário -, ou no controle do processo de produção e da tecnologia - caso em que IDE se atém exclusivamente à montagem do produto final, como

(51) Por ativo específico compreende-se aquele que tem a propriedade de ser único e intangível - *firm specific* - em torno do qual organiza-se o núcleo de competência da firma - *core competence*. Veja-se, Cantwell, John A. (1989)

ilustrado pela indústria de semicondutores⁽⁵²⁾. No caso da SCI, o IDE baseado em recursos e aquele dirigido por uma estratégia de racionalização das atividades da firma estão intimamente relacionados. A distinção analítica entre eles assentarse-á nas características da indústria que os originou.

De qualquer forma, independentemente da indústria de origem, o ator central é a firma multinacional operando uma estratégia específica. Por outro lado, quando se considera a questão da concentração setorial do IDE que faz uso da SCI deve-se observar as características técnicas e organizacionais da indústria que origina a SCI. Dois são os aspectos atinentes a esta questão : a possibilidade e a amplitude em que é possível subdividir tarefas no interior da firma e a dinâmica da concorrência na indústria em que esta se insere.

1.1 Empresas multinacionais, segmentos industriais e concorrência Internacional.

Antes de prosseguirmos neste item é necessário definir o que se entende por S.C.I. Trata-se de relação em duas firmas - contratante e contratada - no interior da qual a primeira organiza, coordena e dirige as atividades da empresa contratada ⁽⁵³⁾. Como nosso objetivo aqui é tratar da SCI na indústria mexicana, focalizaremos a análise no caso mais geral da SCI enquanto circuito internalizado nas empresas multinacionais - basicamente firmas dos EUA.

As trocas intrafirma caracterizam, então, um circuito em que partes, peças e componentes são enviados ao exterior para montagem do produto final, exclusive testes, e em seguida reexportados para o país de origem ou terceiros. CASSON(1986:11) chama a este tipo de articulação intrafirma no âmbito internacional de "comércio" internacional intrafirma de produtos intermediários".

De um ponto de vista teórico, o estudo deste comércio relaciona-se à teoria da integração vertical, seguindo o princípio da internalização de

(52)MICHALET, Charles A.(1980:61) Um dos pioneiros na discussão da SCI, chama este tipo de arranjo de SCI redutora de custos de produção.

(53)Pode haver, portanto, uma relação de subcontratação internacional entre uma empresa estrangeira situada no exterior e um firma local de propriedade de agentes econômicos nacionais. MICHALET(1980) analisa e descreve as diversas modalidades de SCI no citado trabalho.

atividades no interior de uma mesma hierarquia⁽⁵⁴⁾. Por este motivo a relação no interior da firma é do tipo administrativo e não por meio do mercado. A questão central é, de um ponto de vista estratégico, otimizar a difusão das atividades da firma - sua configuração - com o controle das atividades do conjunto - coordenação⁽⁵⁵⁾.

Não há nenhuma novidade em opor coordenação à dispersão; no âmbito das teorias da firma este *trade off* aparece vinculado à eficiência da coordenação das atividades à medida que ela cresce, normalmente associando a delimitação do tamanho da firma à ocorrência de rendimentos decrescentes de escala.⁽⁵⁶⁾ A novidade deste aporte está em aplicar a mesma "visão" à questão da multinacionalização sem os requisitos formais pertencentes à teoria neoclássica da concorrência perfeita; mesmo porque, em geral, o porte dos agentes envolvidos no fenômeno - as multinacionais - não guarda afinidade com a noção de atomização do mercado.

Entre as tentativas teóricas para explicar o motivo que impulsiona a multinacionalização e que, como subproduto, daria conta da SCI, pode-se distinguir as abordagens de VERNON (1966) e KOJIMA (1978) e, a partir de HYMER (1976), aquelas baseadas na concorrência em estruturas de mercado oligopólicas.

A abordagem de VERNON fixa sua explicação no "ciclo do produto" associando às diversas fases do seu desenvolvimento - da criação de inovação até sua difusão/imitação - as estratégias de expansão e localização das empresas multinacionais.

A partir deste aporte é possível entender a SCI como uma modalidade de expansão das empresas multinacionais, realocando a produção e/ou montagem naqueles países que possibilitem redução de custo através da

(54)BUCKLEY & CASSON(1976), seguindo o aporte seminal de COASE(1937) a propósito da teoria da firma, distingue entre dois mecanismos de coordenação das atividades econômicas: a coordenação efetivada pelo mercado e aquela que se produz no interior da firma - hierarquia - pela internalização de mercados a jusante e a montante de uma dada cadeia produtiva. No caso da SCI, o produto intermediário é exportado da firma contratante e reexportado após realizada a montagem final. Veja-se CASSON, Mark(1986). MULTINATIONAL and WORLD TRADE - Vertical Integration and the Division of Labour in World Industries. Allen & Unwin, Boston. Sobre a integração vertical internacional e o princípio da internalização, veja-se BUCKLEY, P. & CASSON, M.(1976). The Future of Multinational Enterprise.BASINGSTOKE: MACMILLAN, 1991, 2ª edição.

(55)Veja-se sobre este ponto, PORTER, M.(1986). Competition in Global Industries. Harvard Business School Press, Boston, cap.1.

(56)Veja-se POSSAS, MARIO L.(1985). ESTRUTURAS DE MERCADO em Oligopólio. São Paulo.Hucitec.

oferta abundante de recursos ou racionalização da produção, em termos da dispersão das atividades da firma, como já apresentado. Na verdade, esta postura teórica capta o substancial do fenômeno do SCI no tocante à sua ênfase no conteúdo banalizado da técnica que é transposta para alguns países periféricos. Entretanto, devido à sua ênfase nas características da demanda local e das técnicas utilizadas, não é suficientemente desenvolvida para explicar por que, por exemplo, numa indústria como a do vestuário, cuja tecnologia se encontra difundida, o mercado alvo não é aquele onde se encontra a empresa subcontratada - pelo contrário, é o mercado dos países capitalistas avançados - e, portanto, não observa que é o controle dos canais de comercialização o ativo específico que fundamenta a existência e sobrevivência da SCI naquela indústria. (JACQUEMOT, 1990).⁽⁵⁸⁾

A partir de outra postura teórica, em 1978, KOJIMA tentou explicar a SCI a partir do paradigma neoclássico do equilíbrio geral. Sua abordagem buscava dar conta dos benefícios que adviriam do comércio mundial para os países que dele participassem com base nas suas vantagens comparativas. KOJIMA tratou especificamente do comércio entre o Japão e a periferia asiática e dos efeitos dinâmicos que o influxo de capital japonês produziria na sua periferia imediata e nas relações comerciais entre esses países.

O ponto de partida da análise, como afirma JACQUEMOT é normativo. Trata-se de demonstrar os benefícios, para os países hospedeiros, provenientes do aporte de capital e tecnologia das firmas japonesas. (JACQUEMOT, 1990:73). Mas esta não é questão. O problema é que o modelo teórico não permite entender o fato de que as trocas entre os países avançados se dão exatamente nas mesmas indústrias internacionalizadas, isto é, tais trocas resultam dos investimentos cruzados dos oligopólios nacionais entre os países capitalistas avançados.

Contudo, a contribuição de KOJIMA foi dada no sentido de explicar a SCI. A crítica anterior tem como alvo a incapacidade teórica do paradigma de tratar do caso mais relevante do IDE, aquele que se realiza intraindústrias entre os países capitalistas avançados.

(58) Em JACQUEMOT, Pierre, (1990). *La Firme Multinationale: Une Introduction Economique*. Economica. Paris. 1990., encontra-se uma exposição e reconstituição das diversas abordagens sobre a firma multinacional.

Vista noutra perspectiva, a proposta de KOJIMA parece reduzir-se à afirmação de que onde existe comércio se difundem os benefícios do crescimento econômico entre os países envolvidos.

O confronto entre a interpretação de KOJIMA da SCI e a experiência histórica de industrialização na periferia asiática pode se dar pelo exemplo mais exitoso de aprofundamento industrial naquela região - o caso da Coreia do Sul.

Em primeiro lugar, o salto na escala das vantagens comparativas efetivado não guarda correspondência com os presumidos benefícios retirados do IDE japonês. Pelo contrário, tratou-se de um esforço local, profundamente seletivo - inclusive quanto às magnitudes e setores passíveis de IDE -, no sentido de criar, à imagem da estrutura industrial japonesa, suas próprias vantagens comparativas dinâmicas.⁽⁹⁾

Em segundo lugar, sem o *upgrading* tecnológico local em estruturas conglomeradas de produção, aliado ao apoio seletivo do Estado às indústrias do país, o sucesso coreano teria que esperar, certamente, os benefícios da SCI num futuro indefinido.⁽⁶⁰⁾ De fato, o que a grande maioria dos trabalhos sobre SCI nos informa é a pobreza deste mecanismo de articulação entre os países capitalistas avançados e os periféricos, tanto no tocante ao acesso à tecnologia transferida quanto ao desenvolvimento local de habilidades e treinamento da força de trabalho⁽⁶¹⁾.

Outro foco da análise sobre as empresas multinacionais centrou sua atenção sobre a natureza mesma da firma envolvida em operações produtivas fora do país de origem. A contribuição original de HYMER fez ver que, na presença de vantagens competitivas e acirramento da concorrência oligopólica nas estruturas de mercado no país de origem, junto com a possibilidade de extrair

(59) Veja-se CANUTO F^o (1990), op. cit.

(60) Sobre a presença da SCI na Coreia do Sul e sua absorção pela indústria local veja-se, UNIDO (1988). *Export Processing Zones in Transition. The case of Republic of Korea*. Junho de 1988.

(61) Veja-se entre outros, os seguintes trabalhos: OIT/CNUET (1989). *Efectos Económicos y Sociales de las Empresas Multinacionales en Zonas de Procesamiento para la Exportación*. ONU. Ginebra. Suíça; GERMIDIS, D & BASILE, A (1984) *Investing in Free Processing Zones*. OECD. Paris, França; ESCAP/UNCTC (1985). *An Evaluation at Export Processing Zones in Selected Asian Countries*. Série B. n° 28; LANZAROTTI, M.(1986). Realidad y Perspectivas de la Subcontratación Internacional, in: OMINAMI, Carlos (ed) (1986) *La Tercera Revolución Industrial - Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*. 1986. Buenos Aires.

renda em outros países pela posse dos ativos que sustentam aquelas vantagens competitivas, deveria haver impulso para o IDE. Trata-se neste caso de considerar os requisitos próprios à estruturas oligopólicas, cujas vantagens competitivas assentam-se no aproveitamento de economias de escala e diferenciação dos produtos.

Esta teoria está mais apta para explicar o IDE motivado por substituição de importações. A SCI tem como fundamento último a busca de redução de custos de produção, isto é, refere-se àquelas tecnologias de processo/produto amplamente estabilizadas, cuja trajetória tecnológica sequer admite melhorias incrementais, ou, de outra forma, trata-se de tecnologias profundamente otimizadas - este é, por exemplo, o caso típico de um conjunto de produtos da indústria vestuário. Se é assim, como explicar, então, a enorme proliferação de fábricas para a montagem de semicondutores por vários países da periferia latina e asiática? Em quaisquer dos casos acima apontados deve-se levar em consideração fatores específicos à indústria.

No caso da indústria de semicondutores, a expansão da montagem na periferia é explicada em termos de alta taxa de renovação dos componentes eletrônicos; para aqueles já estandarizados, pertencentes à anterior safra tecnológica - ao longo de uma mesma trajetória - o custo do investimento em capital fixo, seja em uma nova planta ou aumento de capacidade, é proibitivo em face do grau de obsolescência esperada destes equipamentos (GRUNWALD & FLAMM, 1985). Noutras palavras, ignorar o processo competitivo, a força da pressão competitiva em cada indústria específica, seus condicionantes tecnológicos e modalidades estratégicas de competição, significa desconsiderar o móvel fundamental da dinâmica das indústrias e mercados. É tratar, como afirma KOIDO(1991), "a concorrência como um parâmetro abstrato e não como uma força dirigindo o processo"⁽⁶²⁾.

A análise dos determinantes da SCI, portanto, deverá reter as especificidades das firmas em suas estratégias de localização considerando as características da indústria a que pertence, seu momento tecnológico, pressão competitiva. Desta forma, é perfeitamente possível que os riscos de perda do ativo específico que sustenta as vantagens competitivas das firmas pode levar a

⁽⁶²⁾A esse respeito, a estratégia da ZENITH realocando a montagem de componentes eletrônicos no México implicou reverter a automação desta fase do processo produtivo para a montagem manual (KOIDO, 1991:62)

processos de realocação produtiva via SCI. Deve-se, então, observar do ponto de vista analítico as características da firma, da indústria e do movimento da trajetória tecnológica em que ela se encontra.

2- A dinâmica do Investimento Direto Externo e a SCI.

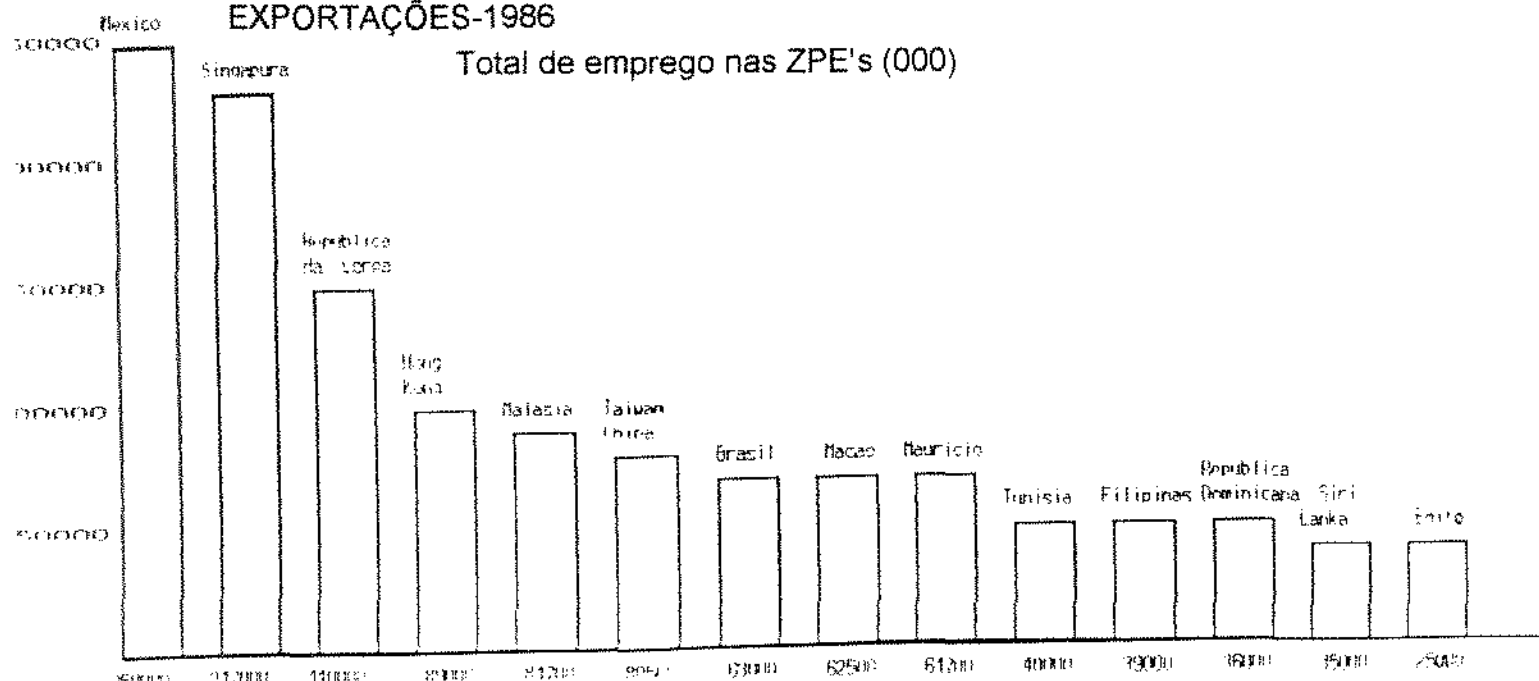
Neste item trataremos da expansão da SCI utilizando o expediente de resumir certas regularidades na forma de fatos estilizados.

Em primeiro lugar, chama a atenção a proliferação da SCI em Zonas de Processamento de Exportações (ZPE). Trata-se do modelo padrão de SCI - exportação de partes e componentes/montagem reexportação - delimitado no espaço dos países hospedeiros e submetido a privilégios fiscais e outros incentivos - como, por exemplo, a importação de bens de capital livre de taxas. Em 1986 havia cerca de 45 países com instalação de ZPE, empregando um total de aproximadamente 1.300.000 pessoas. Observe-se o Quadro 5 para uma visualização dos países mais importantes, enquanto usuários de ZPE na mesma data (OIT/CNUET, 1989).

QUADRO 4

PRINCIPAIS PAÍSES E ÁREAS COM ZONA DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÕES-1986

Total de emprego nas ZPE's (000)



Fonte: OIT/CNUET, 1987:7

O que chama a atenção é a proeminente posição do México entre os diversos países listados no Quadro 4. Além disso, no tocante à concentração setorial da indústria, basicamente distribuído entre a indústria têxtil, vestuário e a indústria eletrônica, como podemos observar no Quadro 5 para o México, Malásia e Filipinas⁽⁶³⁾, e adotando a distribuição do emprego por indústrias como indicador dessa concentração.

QUADRO 5

Estrutura do Emprego em Zonas de Processamento de Exportação.

Países Selecionados

PAÍS	GRUPO DE PRODUTOS	EMPREGO (em %)
MÉXICO(1984)	Eletrônica/Maquinária elétrica	54,3
	Equipam. de Transporte	14,7
	Têxtil e Vestuário	10,0
MALÁSIA(1979)	Eletrônica/Maquinária Elétrica	74,5
	Equipamento e Vestuário	14,2
	Instrument. e Prod. Óticos	3,7
FILIPINAS(1980)	Têxtil e Vestuário	43,0
	Eletrônico/Maquinária Elétrica	13,9
	Equipam. de Transporte	10,2

Fonte: OIT/CNUET, 1989:32

Como veremos a seguir, o mesmo padrão internacional, com algumas nuances, repete-se no México. Aliás, este padrão pode ser extremamente bem ilustrado no caso do México.

Neste ponto é importante lembrar que para um vasto conjunto de países a "janela de oportunidade" para a produção no setor manufatureiro restringiu-se à fase de montagem, como visto, o que equivale, em termos das oportunidades tecnológicas (conforme PEREZ) à fase IV da trajetória tecnológica, cujas características são a maturação da tecnologia, ampla difusão e banalização das técnicas; conhecimento codificado e transferível. (PEREZ, 1992:38)

⁽⁶³⁾A taxa de concentração de firmas nesta indústria é um padrão extensivo aos outros países listados no Quadro 4.

Dessa maneira, é extremamente precária a possibilidade de ascender tecnologicamente através de um mecanismo que associa uma estratégia de redução de custos das empresas às carências dos países envolvidos na SCI. Aliás, sem um esforço cumulativo próprio em desenvolver ou adaptar tecnologia as condições tecnológicas locais ou do mercado internacional, a recorrência à SCI pode significar a permanência das carências existentes.

O México, como veremos em seguida, inseriu-se na mesma fase da trajetória tecnológica caracterizada por sua banalização e ausência de estímulos cumulativos.

3 A indústria *Maquiladora*

3.1- Origem e desenvolvimento

Desde o seu início em 1961 com o Programa Nacional Fronteiriço (PRONAF) e, posteriormente, em 1965, com o Programa Industrial Fronteiriço (PIF), a SCI no México exprime uma profunda e antiga articulação da fronteira Norte do país com a economia dos E.U.A.

A partir de 1846/47, quando o México perdeu na guerra com os E.U.A. mais da metade do seu território, as relações entre o México e os E.U.A. oscilaram entre o conflito e a cooperação. Neste último caso, a implementação de grandes projetos agropecuários no sul dos E.U.A. se serviu da mão-de-obra imigrante mexicana. Conquanto funcional nos períodos de intensa utilização da mesma, nos momentos de crise nos E.U.A. a solução empregada pelos governos deste país para resolver ou amenizar suas dificuldades naquela região agravavam a animosidade dos mexicanos com respeito a seu vizinho do Norte. Observe-se apenas as seguintes informações para se ter uma noção da gravidade da relação México - E.U.A. no período: durante a Grande Depressão de 1929/30 foram deportados cerca de 500.000 trabalhadores mexicanos que trabalhavam nos E.U.A (CIDE, 1983:13); com o fim da guerra da Coréia o número

de trabalhadores deportados para o México atingiu mais de um milhão (CIDE,1983:14). É neste quadro de conflito e violência que em 1942 teve início o Programa *Bracero*, e que veio a transformar-se já em 1965 no Programa Industrial Fronteiriço (PIF).

Em 1942 iniciou-se o Programa *Bracero* no transcurso do 2º Grande Guerra. Este programa teve curso até 1964 quando o acordo entre o México e os E.U.A que o estabelecia foi denunciado pelo Congresso dos E.U.A e chegou ao seu término. Nesta ocasião, para suavizar um problema de cunho regional e ligado ao desemprego de grande contingente de trabalhadores mexicanos, o governo deste país resolve implementar ao longo da fronteira Norte, numa extensão de 20 km a partir da fronteira legal com os E.U.A, o programa de SCI no mesmo molde daqueles já existentes em outros países. No México, cunhou-se o termo *maquila* para as empresas que lá desenvolvessem atividades típicas da SCI.

Segundo PRADILLA COBOS (1991) é possível distinguir quatro fases no desenvolvimento da indústria *maquiladora* : a primeira, de 1965 a 1974, quando a indústria *maquiladora* era ainda tratada como um expediente passageiro no âmbito da política de substituição de importações que marcava o processo de industrialização do país. No período, o programa *maquiladora* era um mecanismo destinado a oferecer empregos e não um programa consistente de abertura do país ao capital e comércio internacional. A segunda etapa, de 1974 a 1978, foi caracterizada pela crise que se abateu sobre a indústria *maquiladora* em decorrência da recessão da economia dos E.U.A.- o fechamento de plantas no período significou o desemprego de cerca de 32.000 trabalhadores e intensificação do trabalho sob precárias condições. A terceira etapa, de 1977 a 1983, caracterizou-se por um período de crescimento desta indústria, refletindo a expansão da economia dos E.U.A. até a crise de 1982 no México, quando seus efeitos se alastraram por todo o sistema produtivo, inclusive o programa *maquilador* . Por fim, a última fase vai de 1982 à data atual - para nossos propósitos, 1992.

3.2 A especificidade da SCI no México

A análise dos efeitos do programa implementado gerou um enorme controvérsia entre os cientistas sociais do país.

Em seguida à colocação de posições estritamente ideológicas, em geral antepondo aqueles que enxergavam grande ameaça à soberania nacional a outros que viam no programa os primeiros sinais da abertura comercial da economia aos fluxos do comércio internacional, seguiu-se vasto conjunto de trabalhos que tentaram identificar as características da SCI no país.

Os diversos recortes analíticos buscaram apreender desde os limites do Estado na formação e evolução da indústria *maquiladora* (ARÉCHIGA E RAMIREZ, 1989) à importância da reestruturação industrial nos países avançados e seu impacto na SCI mexicana (GRUNWALD e FLAMM, 1985); às novas formas de concorrência entre as firmas dos E.U.A. europeias e japonesas com relação ao IDE no México (SZÉKELY, 1991); estudos setoriais específicos sobre a indústria automobilística e de autopeças (ARÉCHIGA, 1989), e a indústria eletrônica (MILLER E WARMEN, 1989)); estudos sobre os impactos da indústria *maquiladora* sobre a ocupação e o uso da mão de obra feminina (ROCÍO, 1989); por fim, estudos particulares, no sentido que enfocam características particulares do programa *maquilador* sobre um determinado estado da Federação, cidade ou município (LLANAS, 1991)). Estes são apenas alguns trabalhos ilustrativos da importância que a SCI passou a assumir com o transcurso do tempo e como resultado das transformações que se operavam na região fronteiriça do país e mesmo nas suas relações comerciais com o exterior.

O fato é que de um programa marginal frente ao programa de substituição de importações a indústria *maquiladora* empregava, em meados dos anos oitenta, cerca de 20% do emprego manufatureiro total e despontava como a segunda fonte de divisas, logo em seguida às exportações de petróleo. A Tabela 18 apresenta alguns indicadores relevantes atinentes à expansão desta indústria e a Tabela 19 a sua concentração em grupos de atividade.

TABELA 18
INDÚSTRIA MAQUILADORA
 Indústria Maquiladora de exportação
 (em bilhões de pesos)

Ano	Número de Establecim. (Unidade)	Pessoal Ocupado (pessoa)	Consumo Intermediário			Valor Agregado
			Total	Nacional	Importado	
1973	247	56854	n.d.	n.d.	n.d.	2,2
1974	455	75974	n.d.	n.d.	n.d.	3,9
1975	454	78433	8,8	0,1	8,7	4
1976	448	74496	12,2	0,4	11,8	5,4
1977	443	78433	18,5	0,3	18,2	7,1
1978	457	90704	25,9	0,4	25,5	10
1979	540	111365	36,4	0,5	35,9	14,5
1980	620	119546	40,8	0,7	40,1	17,7
1981	605	130973	55,4	0,7	54,7	24
1982	588	122493	110,3	1,4	108,9	46,6
1983	629	173128	349,3	5,1	344,8	99,5
1984	722	202078	637,7	8,4	629,3	194,8
1985	789	217544	989,4	8,9	980,5	325,2
1986	987	268388	2684,4	31,2	2653,2	792
1987	1258	322743	7706,7	118,4	7888,3	2235,1
1988	1490	398245	17879,4	297	17582,4	5263,9
1989	1795	437064	23274	372,5	23117,3	7499,3
1990	1920	446258	29331,3	526,6	29441,7	10136,9
1991	2013	486723	37603,9	664,3	35316,5	12426
1992	2129	511339	44607,5	881,6	43725,8	14858,2
1993	2173	542640	26294,3	469,6	25824,7	8286,2

FONTE: MENDOZA, 1994: 47-48

TABELA 19

Indústria maquiladora: indicadores por grupo de atividade econômica - 1980/1990

Grupo de atividade econômica	Valor agregado 1		Pessoal ocupado 2		Nº establecimientos	
	1980	Outubro 1990	1980	Outubro 1990	1980	Outubro 1990
Total nacional	773,2	2 964,9	119 546	461 490	620	1929
Productos alimenticios	12,0	81,6	1 393	8 131	12	46
Productos têxteis	89,4	163,5	17 540	42 063	117	292
Calçados e Produtos de couros	16,2	36,6	1 787	7 355	21	52
Móveis de Madeira e metal	29,1	163,7	3 230	25 763	59	274
Productos químicos	4,5	4 5,2	83	6 820	4	83
Equipamentos de transporte	62,7	750,6	7 500	98 277	53	158
Equipamentos e ferramentas elétricas	12,8	36,5	1 834	5 028	16	33
Maquinária, aparelhos elétricos e eletrônicos	171,9	355,0	29 774	53 904	66	106
Materiais acessórios elétricos e eletrônicos	266,8	765,0	39 627	117 219	157	412
Jogos e artigos esportivos	14,7	74,2	2 803	11 198	21	30
Outras indústrias manufatureiras	64,9	408,6	7 898	65 609	63	359
Serviços	31,2	84,4	6 047	20 123	31	84

1 Milhões de dólares

2 Valor mensal

FONTE: QUINTANILLA, 1991: 863

Os comentários seguintes estarão referidos à década dos anos oitenta; isto porque aqui nos interessa a reestruturação industrial mexicana entre 1982 a 1992. Neste sentido, e de maneira a simplificar a exposição, concentraremos as principais informações retiradas das Tabelas 18 e 19 nos seguintes pontos:

1) observa-se um notável crescimento da indústria *maquiladora* no período - em 1982 contava com 588 estabelecimentos e em 1992 com 2.129; nas mesmas datas o emprego total passou de 122.493 para 511.339, respectivamente; o valor agregado atingiu 46.6 bilhões e 14.852.2 bilhões, naquelas datas (Tabela 18);

2) do ponto de vista da concentração da produção por tipo de atividade destacam-se as indústrias de material elétrico e eletrônico, maquinário elétrico, equipamento de transporte e a indústria têxtil (Tabela 19). Adicionalmente, na medida em que o principal investidor estrangeiro no México são as empresas dos E.U.A e ainda considerando que durante as décadas de setenta e oitenta a competição no seu mercado interno esteve extremamente acirrada - com enormes superávits do Japão em várias indústrias - , é importante visualizar a perda de competitividade das firmas dos E.U.A. localizadas nas indústrias expostas nas Tabelas 20 e 21 e seu processo de reestruturação e dispersão locacional. A importância em identificar este fenômeno decorre do fato de que uma parte deste processo de reestruturação implicou em deslocalização da produção dos E.U.A. para o México - casos das indústrias automobilística e eletrônica.

TABELA 20

Participação das Importações no Mercado Americano (%)

INDÚSTRIAS	1972	1986
Automobilística	13,0	31,0
Química	4,5	9,0
Aviação Comercial	5,5	10,0
Eletrônica de Consumo	32,3	70,0
Maquinaria/Ferramentas	9,5	44,0
Semicondutores, Computadores e Copiadoras	13,0	30,0
Siderúrgicas	12,0	19,0
Têxtil	7,0	20,0

Fonte: MIT, Made in América, 1989

TABELA 21

Participação das Exportações no Mercado da OECD (%)

INDÚSTRIAS	1972	1986
Automobilística	19,0	10,5
Química	21,0	14,0
Aviação Comercial	62,0	51,0
Eletrônica de Consumo	20,0	16,0
Maquinaria/Ferramentas	19,0	14,0
Semicondutores, Computadores e Copiadoras	40,0	31,0
Siderúrgicas	10,0	2,5
Têxtil	9,5	7,5

Fonte: MIT, Made in América, 1989

3.2.1 Concorrência Internacional e Reestruturação de Segmentos Industriais nos E.U.A.

Embora de maneira pouco precisa, se compararmos os indicadores das Tabelas 18 e 19 constataremos que as indústrias que mais cresceram no México - no interior do programa *maquilador* e nos programas setoriais, como veremos no capítulo 5 adiante - foram exatamente aquelas que nos E.U.A sofreram um enorme impacto da competição mundial. A associação entre os dois fenômenos é imediata: parte da reestruturação da indústria dos E.U.A incluiu uma estratégia de realocização e especialização no México, de tal forma que, para se entender a reestruturação mexicana, deve-se considerar a pressão da concorrência sobre aquelas indústrias nos E.U.A.

Nos anos oitenta, com a abertura externa promovida pela nova política comercial, a indústria manufatureira mexicana sofreu um processo de reconversão técnica e orientação comercial. A indústria *maquiladora*, por seu lado, acompanhou o processo de mudança dando origem ao que foi chamado por alguns de "a nova indústria *maquiladora*" ou "*maquiladoras* de segunda geração". (CARRILLO, 1991).

A distinção apontada diz respeito tanto aos processos técnicos de produção quanto às áreas de localização. A nova indústria *maquiladora* utiliza processos flexíveis de fabricação, novos métodos de organização da produção e localiza-se na faixa fronteiriça mais próxima dos E.U.A., deslocando as antigas *maquiladoras* para o interior do país (SZÉKELY, 1991), (QUINTANILLA, 1991), (CARRILLO, 1991). É verdade que este processo de modernização não decorre apenas da reconversão das empresas dos E.U.A.; novos investimentos foram realizados por capitais de diversas origens ⁽⁶⁴⁾.

Deve-se ainda notar que o processo de introdução de novas tecnologias não é homogêneo entre as empresas; decorre em grande parte da articulação da planta *maquiladora* com sua casa matriz e, portanto, dos requisitos tecnológicos que esta deve cumprir no comércio intra-firma. O conteúdo

(64) Entre as empresas estrangeiras estão operando no México as seguintes: IBM, RCA, General Electric, General Instruments, Motorola, Packard Bell, Fairchild Semiconductor, Packard Electric, General Motors, Ford, Chrysler, Zenith, Westinghouse; e as fábricas japonesas Sanyo, Matsushita, Hitachi, MKD, Kiocera, Toyota, Toyo Kyogyo, Honda e a Samsung, da Coreia do Sul. (PRADILLA COBOS, 1991:75)

tecnológico dos produtos *maquilados* tem raízes na estrutura técnica da indústria a que pertence e da estratégia de realocização espacial das suas atividades.

Poder-se-ia esperar que a "nova" indústria *maquiladora* produzisse algum efeito de difusão tecnológica local, de tal forma que progressivamente capitais mexicanos articulados com essas novas plantas pudessem se beneficiar através de uma virtuosa integração entre fornecedor e usuário. No entanto, o paradigma tecnológico que informa o modelo organizacional destas empresas e os requisitos tecnológicos requeridos por seus processos produtivos não encontra paralelo no desenvolvimento tecnológico e produtivo local. Por este motivo, a nova planta *maquiladora* utiliza menos insumos nacionais do que a sua ancestral. A Tabela 22 seguinte apresenta os indicadores que explicitam os coeficientes de uso de insumos nacionais e importados.

TABELA 22

INDÚSTRIA MAQUILADORA: Utilização de Insumos na Fronteira, Interior, Nacionais e Importados (em %)

ANOS	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL DE MATERIAS PRIMAS PROCESSADAS										
BILHÕES DE DOLARES CORRENTES	1,26	1,92	2,91	3,81	3,85	4,39	5,64	7,95	9,6	10,68
VARIACÃO (%)	27,1	-15,00	51,3	30,8	1,3	14	28,4	30,9	20,8	11,2
DISTRIBUIÇÃO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
FRONTEIRA	91,47	91,57	90,67	90,78	91,44	90,3	88,75	87,17	85,59	84,35
INTERIOR	8,53	8,43	9,33	9,22	8,56	9,7	11,25	12,83	14,41	15,65
FRONTEIRA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
NACIONAIS	0,82	0,81	0,98	1,09	0,69	0,85	0,85	0,99	1,01	1,02
IMPORTADAS	99,18	99,19	99,02	98,91	99,31	99,15	99,15	99,01	98,99	98,98
INTERIOR	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
NACIONAIS	9,18	9,43	4,37	3,63	3,1	4,98	8,94	6,23	4,96	5,71
IMPORTADAS	93,82	93,57	95,63	96,37	96,9	95,02	93,06	93,77	95,04	94,29

FONTE: Carrillo, 1991

O que por um lado significou desintegração produtiva por outro traduziu-se em profunda articulação entre as economias do México e dos E.U.A. Pode-se observar este processo de integração internacional através dos corredores de comércio.

Noutras palavras, o avanço da indústria *maquiladora* e a abertura comercial nos anos oitenta tinha que se apoiar em meios adequados de

transporte - exceção seja ao caso das "cidades gêmeas" localizadas juntas em ambos os lados da fronteira México - E.U.A.

Os principais corredores de exportação são:

- 1) Corredor do Pacífico - entre as cidades de Phoenix, Albuquerque, Denver, Tucson no lado dos E.U.A e as mexicanas Nogales, Agua Prieta e Hermosillo;
- 2) Corredor do Centro- entre Kansas, Fort Worth, Dallas, El Paso até Detroit nos E.U.A e Ciudad Juarez e Chihuahua - no México;
- 3) Corredor do Golfo do México - entre as cidades de Dallas, Kansas City, Chicago e as cidades mexicanas de Ciudad Acunã, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa, Matamoros, Monterrey, Saltillo, Torreón, Gómez Palacio e Laredo.

3.3 A dinâmica da Indústria *maquiladora* .

Neste sub-item procederemos uma avaliação da indústria *maquiladora* tentando resgatar o conteúdo mais significativo da sua evolução. Antes de mais nada, é importante lembrar que o programa era de início marginal, tornando-se mais tarde uma parte importante do processo de reestruturação da indústria instalada no México. A palavra "instalada" foi usada propositalmente. O fato é que esta indústria não responde em sua evolução ao nível de atividade da indústria mexicana construída como resultado da implementação do programa de substituição de importações.

Na verdade, não poderia responder, uma vez que, por definição, ela estava destinada a operar com insumos importados e o mercado final situa-se fora da fronteira mexicana. Entretanto, o que não se esperava foi a sua espetacular expansão no marco da nova política industrial e macroeconômica do país.

Alguns pré-requisitos foram, todavia, necessários para possibilitar o seu impulso primário e posterior crescimento. Em primeiro lugar, está um dispositivo do código aduaneiro especial dos E.U.A. Os itens 806.30 e 807.00, permitem o reingresso de matérias primas ou componentes enviados ao México

para montagem e em seguida reexportados para os E.U.A com as taxas alfandegárias incidindo apenas sobre o valor adicionado no México. A 806.30 exige algumas operações finais nos E.U.A enquanto a 807.00 não impõe esta necessidade. Atualmente estes itens foram modificados apenas em sua numeração e constam na Lista de Tarifas Harmonizadas (HTS), com os números respectivamente de 9802.0060 e 9802.0080.

Para se vislumbrar a importância destes dispositivos observe-se que nos anos de 1985 e 1989 as importações dos E.U.A nestes itens tarifários cresceram 29,4% e 45%, respectivamente.

Assim, como resultado da reestruturação das firmas dos E.U.A, facilidades alfandegárias e a abertura exterior da economia mexicana, se em 1983 as exportações do México para os E.U.A. totalizavam 58,4% das exportações totais, enquanto as importações representavam 60,5%, já em 1989 a participação das exportações para os E.U.A. no total das exportações do México subiu para 71,6%, com paralelo aumento das importações até 70,8%. (World Trade Materials, 1991).

Na Tabela 23 podem-se encontrar os valores correspondentes ao comércio exterior da indústria *maquiladora*. Deve-se entender por comércio exterior basicamente a relação *maquiladora* e sua casa matriz nos E.U.A. Na Tabela 23 aprecia-se o notável desempenho exportador da indústria sob consideração.

TABELA 23
Comércio Exterior da Indústria *Maquiladora*
1985/1990 (em milhões de dólares)

COMÉRCIO EXTERIOR	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Valor Exportado	5093	5646	7105	10146	12495	14095
Insumos Importados	3826	4351	5507	7808	9448	10489
Valor agregado (a)	1267	1295	1598	2337	3047	3607
Conteúdo nacional (%)	24.9	22.9	22.5	23.0	24.4	25.6

Fonte : CEPAL - 1991:32

a) Valor agregado incluído na conta de serviços do Balanço de Pagamentos no item serviços por transformação.

Entretanto, algo mais foi necessário para permitir o avanço exportador apresentado. A citação seguinte, embora relativamente longa, é extremamente clara ao sugerir a natureza das relações entre a reestruturação da indústria dos E.U.A e o Estado Mexicano.

Além disso, e mais importante, expõe os requisitos tecnológicos no segmento de telecomunicações indispensável para atender os novos critérios técnicos e econômicos de competitividade.

"A revolução das comunicações no México se gesta em 1985. É o mesmo ano em que a General Motors - com 30 plantas no território nacional - empreende um amplo processo de reestruturação corporativa baseada em uma maior globalização da produção, na flexibilidade tecnológica, organizativa e espacial. Esta reestruturação incluiu a consolidação de "alianças estratégicas" com companhias japonesas assim como a aquisição de empresas líder nos ramos de comunicação por satélite e processamento de dados. Esta última foi a companhia Electronic Data System (EDS) comprada ao petroleiro texano Ross Perot. Esta nova subsidiária veio a intensificar as necessidades de telecomunicações avançadas da General Motors e a revolucionar a estrutura do sistema telefônico nacional. EDS desenvolveu para a corporação um sistema denominado "manufatura sincrônica" que era impossível levar à prática no México nas condições dos serviços de telecomunicações prestadas pelo TELMEX. Foi a pressão direta da EDS em nome da corporação sobre a SCT - Secretaria de Comunicações e Transportes - que fez com que se criasse uma área para prestar atenção especial aos grandes usuários na indústria *maquiladora*. Este novo órgão em combinação com a ATT desenhou uma rede digital de linhas de alta velocidade que cobriria 15 cidades, isto é, aquelas que contavam com uma maior presença de plantas *maquiladoras*"((Herrera,1992:14))

HERRERA vai mais longe em suas observações e explicita o controle que firmas dos E.U.A vêm exercendo sobre a transmissão de dados transfronteira.

"O fluxo transfronteiriço de dados tem criado dois nichos em que as capitais mexicanas brilham por sua ausência. O mercado de equipamentos de microondas está em mãos de companhias norteamericanas, onde a concorrência principal é entre a CDI e a Bordercomm. O mercado de serviços por satélite também está sendo explorado por companhias norteamericanas como OTI, Geocomm e Houston International Teleport."(Herrera, 1992:18)

Veremos então, nos capítulos 4 e 5 seguintes, o contexto macroeconômico e a nova orientação das políticas industriais e de comércio exterior seguida pelo México desde a crise da dívida externa em 1982. A modalidade específica de estabilização macroeconômica criou o ambiente propício tanto para as mudanças na estrutura da indústria *maquiladora* quanto para o processo mais amplo de reestruturação industrial do país.

Antes de terminar esta primeira parte do trabalho é importante rever algumas características da estrutura industrial mexicana. Em primeiro lugar, o México desde os anos de implementação do programa de industrialização por substituição de importações sempre apresentou um parque industrial desequilibrado do ponto de vista das articulações interindustriais. Em segundo lugar, sua política de comércio exterior a partir da década de sessenta, com o Programa Industrial Fronteiriço, passou a ser executada em duas modalidades distintas: como vimos, naquela parte da estrutura industrial objeto do programa substitutivo a política comercial era protecionista com respeito ao mercado interno; na fronteira Norte, por outro lado, a política era amplamente liberal. Dessa maneira, conviveram no país duas políticas comerciais e a apregoada liberalização dos anos oitenta foi uma extensão da política anterior relativa à SCI para o conjunto da estrutura industrial do país. Por essas razões, quando ocorreu o processo de abertura comercial da economia esta já se encontrava integrada à economia dos E.U.A. de duas maneiras: via importações de máquinas, equipamentos e insumos sofisticados para a indústria substitutiva de importações, e, através das *maquiladoras*, importando peças, componentes e máquinas para a montagem e exportação de produtos finais. Deve-se notar que a articulação e integração da estrutura industrial mexicana à estrutura produtiva dos E.U.A. é também decorrente da sua posição geográfica. Deve-se reter, nesse sentido, a especificidade locacional da experiência mexicana de integração industrial.

**PARTE II - A ABERTURA COMERCIAL E A
INTERNACIONALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA MEXICANA.
1982/1992**

Nesta parte da tese e que corresponde ao núcleo deste estudo, objetivamos tratar das mudanças operadas na economia mexicana no período de 1982-1992. Procuramos centrar no Estado e na estrutura industrial o foco da análise e da exposição que se segue. Deste modo, buscamos contribuir para o entendimento da modalidade específica que assumiu a reforma do Estado no país de um ponto de vista estritamente econômico, envolvendo: 1) a análise da política macroeconômica dos dois períodos governamentais, respectivamente, do Presidente Miguel de la Madrid - 1983/1988- e do Presidente Carlos Salinas de Gortari - 1989/1994, este último tomado até o final de 1992; 2) a política industrial dirigida para o ajuste estrutural da indústria mexicana no mesmo período. Assim, em síntese, trataremos dos aspectos macroeconômicos (capítulo IV) e daqueles referentes à mudança estrutural na indústria manufatureira (capítulo V) .

Antes, porém, cabe uma palavra sobre a perspectiva adotada. Consideramos que a articulação público-privado tem adotado as mais diversas configurações no espaço e no tempo e que, portanto, um enfoque geral e abstrato seria inútil para nosso objetivo, posto que não estaria condicionado pelos determinantes histórico - concretos internos e externos do país sob consideração. De outro lado, escaparia por completo à nossa competência e aos nossos objetivos ingressar num debate desta natureza. Assim, o enfoque é eminentemente analítico, no qual, não esposamos qualquer defesa apriorística seja do Estado, seja do mecanismo de mercado como provedores, em abstrato, de benefícios sociais.⁽⁶⁵⁾

O fato é que no México, em 1982, somaram-se ineficiência da estrutura industrial, instabilidade macroeconômica e desigualdade social⁽⁶⁶⁾ de maneira concentrada no tempo, produzindo uma crise de proporções alarmantes para qualquer governo que assumisse o Estado naquele momento. A crise que se instala resulta da sincronia destas carências estruturais. No México, nem o mercado atuava como mecanismo de seleção, como vimos nos capítulos anteriores - devido à excessiva proteção do mercado doméstico - nem tampouco o Estado havia constituído mecanismos de intervenção suficientemente eficazes, de maneira a eliminar o nível de pobreza existente. A questão central do ponto de

(65) Numa perspectiva ideológica torna-se o Estado como ponto de partida e o mercado como "mal necessário" no sentido da construção da Nação; do outro lado do espectro ideológico, invertem-se os termos da proposição.

(66) Veja-se IGLESIAS, Enrique V.(1992) Reflections on Economic Development: a New Latin American Consensus. BID. Washington.1992.

vista da estrutura industrial mexicana, foi a incapacidade local - do Estado e do capital privado - de se construir uma indústria autóctone de bens de capital ao longo de toda a história recente do país. Eliminava-se dessa forma a possibilidade de se configurar um processo de industrialização sustentado endogenamente, isto é, produziu-se uma estrutura industrial que encontrou seus limites exatamente naquela transição. Onde os interesses do Estado e capital privado se solidarizavam, ou não se antepunham, o processo de acumulação pôde prosseguir - como na indústria do petróleo, por exemplo - amparado na idéia de construir-se a Nação.

De outro lado, naquele período de crise, não apenas a solidariedade interna estava amplamente questionada, como, no plano externo, não se encontrava qualquer apoio à políticas de cunho estruturante. A dívida externa manietava as possibilidades de execução soberana da política macroeconômica e industrial. Além disso, a estrutura técnica e organizacional da indústria nos países avançados impunha novos critérios de eficiência econômica e âmbito ou delimitação da amplitude dos mercados - a concorrência global. Neste contexto, reestruturar a indústria local e adotar políticas que modelassem uma nova inserção internacional era inevitável.

Adicionalmente, se era fundamental modificar a inserção internacional do país, não era inevitável que a nova política econômica e de comércio exterior assumisse a integralidade do disposto no assim chamado "Consenso de Washington"(Williamson,1990). Condicionantes e interesses internos e externos atuaram de maneira a modificar o modo de funcionamento e inserção internacional da indústria mexicana. Trata-se de um processo de integração no mercado mundial a partir da sua articulação com a economia dos E.U.A. que, como vimos, não é de forma alguma recente.

A modalidade assumida pela "Reforma do Estado", nas dimensões macroeconômica e de ajuste da estrutura industrial é, portanto, o assunto dos capítulos seguintes.

CAPÍTULO IV. Política Macroeconômica - 1982/1992.

1 - Antecedentes

No capítulo 2 apresentamos a trajetória da indústria mexicana ao longo do período de expansão caracterizado pela implementação do programa de substituição de importações. Também observamos algumas evidências estatísticas no tocante ao exercício da política industrial e da estrutura da indústria manufatureira do país. No final daquele capítulo expusemos de forma ligeira os problemas macroeconômicos que afligiram o México em 1982. Neste momento é importante retomar aquele ponto e apresentar numericamente o comportamento das principais variáveis macroeconômicas ao longo de todo o período agora sob consideração. A Tabela 24 seguinte ilustra a gravidade da conjuntura macroeconômica do país em 1982.

Tomem-se inicialmente os indicadores lá constantes com referência ao ano de 1982. O que se observa é um quadro de desequilíbrio financeiro do setor público, reversão abrupta do crescimento econômico e explosão inflacionária. Em síntese, a economia mexicana enfrentava a pior crise econômica desde a Revolução de 1910/17. É certo também que a crise da dívida externa em 1982 não impactou apenas o México, tendo sido uma crise que, por sua amplitude e profundidade, marcou o conjunto das economias periféricas por toda a década dos anos oitenta. No tocante ao México, ao ritmo progressivo do endividamento (Tabela 25) acoplou-se o aumento das taxas de juros internacionais (Tabela 26) e a queda no preço de seu principal produto de exportação (Tabela 24). Além disso, como afirma GURRÍA(1994), a fuga de capitais inviabilizava a programação financeira do setor público (Tabela 27) e portanto a execução de uma política macroeconômica minimamente consistente.

TABELA 24

México. Principais indicadores econômicos, 1973-1992.

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
PIB																					
(crescimento real)	8,4	6,1	5,6	4,2	3,4	8,2	9,2	8,3	8,8	-0,6	-4,2	3,6	2,6	-3,8	1,7	1,2	3,3	4,4	3,6	2,6	1,1
Preços																					
(Dic./Dic.)	21,3	20,7	11,2	27,2	20,7	16,2	20,0	29,8	28,7	98,8	80,8	59,2	63,7	105,7	159,2	51,7	19,7	29,9	18,8	11,9	7,7
Deficit público																					
financeiro																					
(como % do PIB)	6,3	6,7	9,3	9,1	6,3	6,2	7,1	7,5	14,1	16,9	8,6	8,5	9,6	13,9	16,0	12,4	5,5	3,5 ²	1,5 ³	-1,7 ⁴	-1,0
Reserva de																					
dólares	120,8	81,5	73,6	119,7	123,6	113,9	94,3	112,8	126,8	86,1	69,4	70,8	72,4	52,9	67,0	60,5	64,5	68,8	65,1	64,0	n.d.
Preço do petróleo																					
de exportação																					
(dólares por barril)	n.d.	n.d.	n.d.	11,8	13,6	13,2	19,7	31,0	33,2	28,7	26,4	26,8	25,3	11,9	16,0	12,2	15,6	19,2	14,6	14,8	13,7

1. Índice ajustado por taxas de juros internacionais, 1971=100.

2. Sem efeito da redução negociada.

3. Exclui transações. Sinal negativo (-) significa superávit.

4. Baseado em Dados Gerais da Política Econômica para 1994.

FONTE: GURRÍA, (1994)

TABELA 25

México. Crescimento do saldo da dívida externa total, 1973-1984.
(Milhões de dólares e crescimento percentual)

	Pública		Privada		Bancária		Banco de México		Total	
	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%
1973	7071	39,6	2066	96,0	-	-	-	-	9137	49,3
1974	9975	41,1	2224	7,6	-	-	-	-	12199	33,5
1975	14449	44,9	4480	101,4	-	-	-	-	18929	55,2
1976	19600	35,6	6500	45,1	-	-	-	-	26100	37,9
1977	22912	16,9	6800	4,6	-	-	1200	-	30912	18,4
1978	26264	14,6	7200	5,9	-	-	1200	-	34644	12,1
1979	29757	13,3	10500	45,8	-	-	-	-	40257	16,1
1980	33813	13,6	16900	61,0	-	-	-	-	50713	26
1981	52961	56,6	21900	30,0	-	-	-	-	74816	47,5
1982	58874	11,2	19107	-12,8	7958	-	240	-	86179	15,2
1983	62556	6,3	18919	-0,1	10321	29,7	1204	41,7	93000	7,9
1984	69378	10,9	17270	-8,7	6183	-40,1	2433	102,1	95264	2,4

FONTE: GURRÍA, 1994.

TABELA 26

113

Taxas de Juros Internacionais

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	
Prime	8,02	10,80	7,86	6,84	6,82	9,06	12,67	15,27	18,87	14,90	
Libor	9,28	10,72	6,29	5,21	5,87	8,42	11,79	13,96	16,79	12,95	

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Prime	10,80	12,00	9,90	8,30	8,20	9,30	10,90	10,00	6,50	6,00	6,00
Libor	9,50	10,60	8,20	6,90	6,90	7,80	9,20	8,20	4,90	3,63	3,22

1. Valores de Setembro.

FONTE: GURRIA, 1994.

TABELA 27

México: Endividamento Externo Líquido
e Fuga de Capital, 1973-1992
(Milhões de dólares)

	Endividamento líquido(1) (A)	Fugas de capital (B) ²	(B)/(A)
1973	2280	690	30,3
1974	4012	806	20,1
1975	5450	859	15,8
1976	5612	2971	52,3
1977	2876	944	32,8
1978	3344	131	3,9
1979	5520	-7	-
1980	10891	-251	-
1981	28014	11828	-42,2
1982	8850	6772	76,5
1983	2002	3783	189,0
1984	1183	1042	88,1
1985	-935	1312	-
1986	865	-1912	-
1987	3730	791	21,2
1988	616	3592	583,1
1989	2314	-4226	-
1990	14722	-3538	-
1991	19989	-2512	-
1992	16023	-3829	-

1. Endividamento externo líquido de acordo com valores da Balança de Pagamento. Refere-se ao item de passivos da conta de capital; exclui reinvestimentos e contas por operações de conversão de dívida.

2. Estimativa elaborada pela Subsecretaria de Assuntos Financeiros Internacionais com base em dados da Balança de Pagamentos de Indicadores Econômicos do Banco de México. O sinal negativo significa repatriação de capitais.

FONTE: GURRIA, 1994.

Todas as variáveis apresentadas na Tabela 24 confirmam o quadro de profunda crise da economia mexicana: 1) em 1981 o PIB apresentou um crescimento real de 8,8% e em 1982 tornou-se negativo em 0,6%; nessas mesmas datas a inflação passou de 28,7% para 98,8%; 2) a dívida externa em 1977 - início do governo de López Portillo - era cerca de 40 bilhões de dólares e passou em 1982 para 86 bilhões de dólares; 3) as taxas de juros - PRIME e LIBOR - aumentaram espetacularmente - de 5,87% (LIBOR) em 1977, para 16,79% em 1981; 4) a fuga de capitais em 1981 chegou a absorver quase metade do endividamento líquido do país - cerca de US\$ 12 bilhões e US\$ 28 bilhões de dólares, respectivamente.

Para fazer frente à concentração no tempo do conjunto deste desequilíbrios o governo López Portillo nacionalizou os bancos privados e iniciou negociações com os bancos credores a propósito da dívida externa do país. É nesta conjuntura que assume o Presidente Miguel de la Madrid.

2. A Política Macroeconômica

A estratégia econômica do governo de la Madrid comportou dois aspectos intimamente relacionados: de um lado estava a implantação de uma política de estabilização, em face a gravidade da crise econômica mexicana em fins de 1982 que exigia ação governamental inadiável; e, por outro lado, contemplava uma rearticulação interna/externa na forma de uma nova inserção internacional da economia mexicana. Tomadas assim, em certo grau de generalidade, não se pode discordar da premência em executar ambas as políticas. Pode-se discordar da sua orientação enquanto distribuição de custos e benefícios entre os agentes econômicos nacionais e externos, além dos efeitos sobre crescimento econômico e equidade.

Neste capítulo trataremos da primeira questão acima delineada, ou seja, da política de estabilização executada entre 1983/1987 e 1987/1992.

Em primeiro lugar cabe uma explicação sobre o recorte cronológico apresentado no parágrafo anterior. No ano de 1987 - 15 de dezembro - foi articulado no interior do Estado mexicano o Pacto de Solidariedade Econômica (PSE), desde então acordado. Essa data marca também o início da execução de um plano de estabilização com componentes ortodoxos e

heterodoxos e que será, por seu êxito, apresentado posteriormente como uma lição a ser aprendida por outras economias em face a situações semelhantes. Por sua importância, então, adotamos uma subdivisão do período 1982/1992 em duas partes, tendo como marca delimitadora a edição do P.S.E.⁽⁶⁷⁾

2.1 A primeira fase: 1982/1987

Como resultado da fuga de divisas e dilapidação das reservas do país, e da recusa dos bancos comerciais em continuar a refinarciar o Balanço de Pagamentos mexicano, em agosto/setembro de 1982 o México tornou-se de fato um país insolvente. A partir desta data até o fechamento total das negociações para a reestruturação da dívida externa do setor público, em 1989, o México esteve envolvido em negociações com seus credores oficiais e privados externos.

Três foram as políticas executadas com respeito à insolvência externa do país: a primeira, no *front* externo, consistia em entabular reestruturações e novo calendário para o pagamento dos juros vencidos e amortizações do principal; a segunda foi o Estado assumir os passivos privados, inclusive os passivos dos bancos comerciais nacionalizados; por fim, através de um reajuste nos preços dos bens e serviços oferecidos pelo Estado e corte de despesas públicas, tentou-se produzir um ajuste fiscal de proporções excepcionais. Todo este conjunto de medidas estava disposto no Plano Imediato de Reordenação Econômica (PIRE) do governo De la Madrid.

O objetivo explícito do PIRE era combater a inflação, recuperar o crescimento econômico, proteger a planta produtiva e o emprego (GURRÍA, 1994). No entanto, na verdade, toda a carga do ajustamento recaiu sobre o Estado, os setores competitivos da economia e o emprego. A magnitude do esforço fiscal pode ser visualizado na Tabela 24; o déficit financeiro do setor público passa de 16,9% do PIB em 1982 para 8,6%; em 1983, o PIB sofre uma contração de 4,2%.

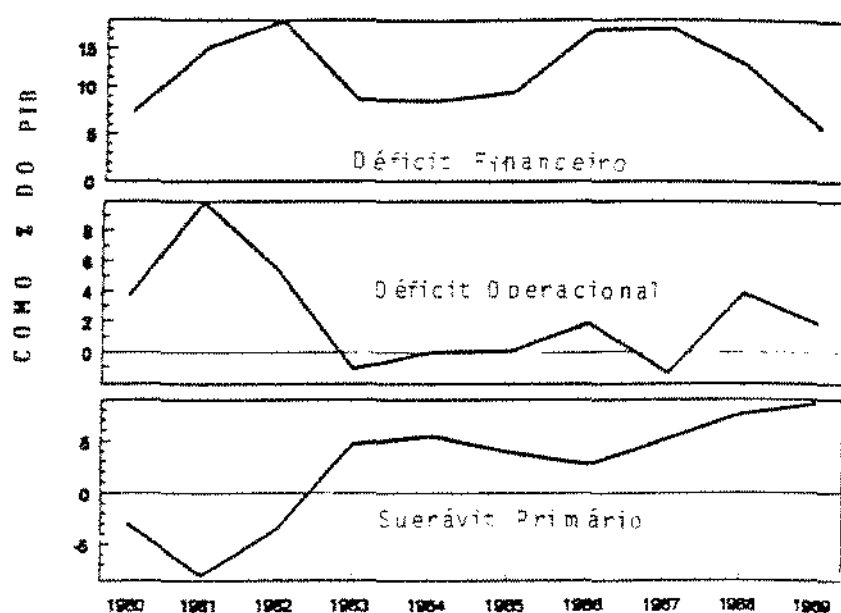
No tocante ao Balanço de Pagamentos, em decorrência do ajuste fiscal, o balanço em conta corrente torna-se superavitário. A correspondência entre o ajuste fiscal e o setor externo da economia pode ser visto nos Quadros 6 e

(67) A mesma partição do decênio encontra-se em ORTIZ (1991), VILLARREAL(1988) e LANDAU(1991). Noutras palavras, trata-se de uma periodização já consagrada na literatura econômica sobre o período em questão.

7 seguintes. Por outro lado, o reajuste nos preços e tarifas do setor público, em um quadro de deterioração da atividade econômica, produziu uma queda de 40% nos salários reais pagos na indústria. Note-se ainda que a inflação neste ano, 1983, foi extremamente elevada, de 80,8%. O Quadro 8 apresenta a redução real nos salários acima apontada.

QUADRO 6

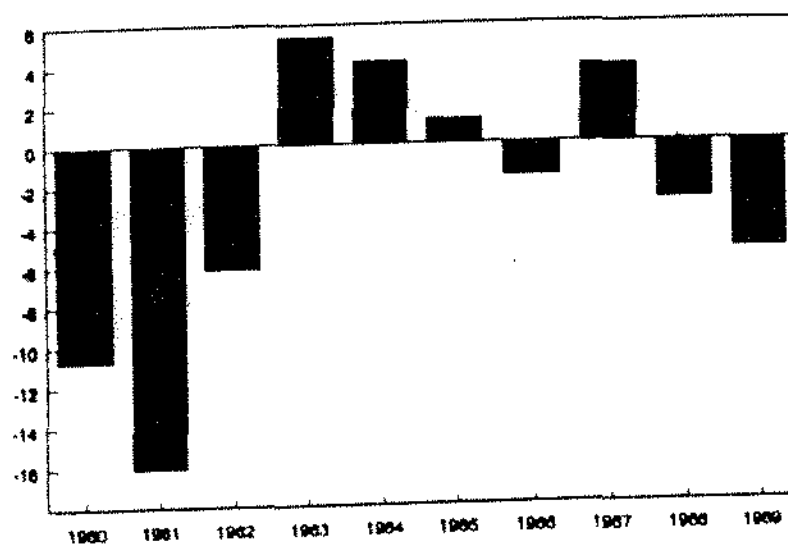
México: Déficit financeiro, Operacional e Superávit Primário



FONTE: ORTIZ, 1991

QUADRO 7

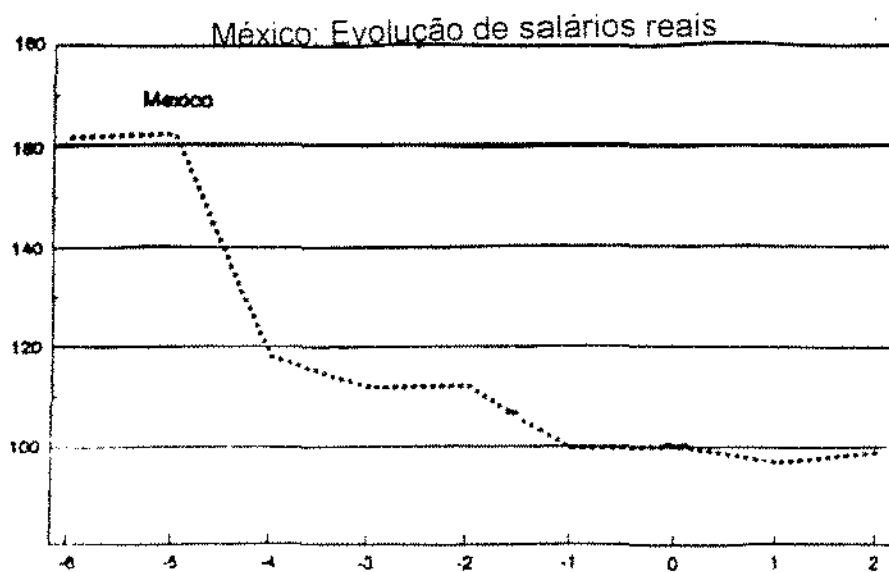
México: Conta Corrente - 1980/1989



FONTE: ORTIZ, 1991

QUADRO 8

México: Evolução de salários reais



FONTE: ORTIZ, 1991

Em síntese, desvalorização cambial de 90% no final de 1982 (OECD,1992), ajuste nas contas do setor público, queda da atividade econômica e juros internos reais positivos, criaram o ambiente macroeconômico que perdurou durante o ano de 1983.

No tocante à dívida externa do setor privado, o Estado assumiu o risco cambial. Criou-se para tanto o FICORCA (Fideicomisso para Cobertura de Riscos Cambiais). em março de 1983. A dívida dos bancos comerciais, com a nacionalização de 1º de setembro de 1982, converteu-se em dívida do setor público. Ou seja, o setor privado transferiu os encargos das sua dívida externa em dólares para o setor público e, à taxa de juros previamente acordada, pagaria ao FICORCA em pesos.(GURRÍA,1994). Desse modo, a dívida do setor privado, que atingiu em 1982 US\$ 21.9 milhões, em 1989 reduzia seu saldo para apenas US\$850 milhões. Posteriormente, em 1992, o FICORCA finalizou a liquidação do débito privado contraído até 1982 (GURRÍA,1994:200).

O México envolveu-se em quatro processos de reestruturação da sua dívida externa global - 1982/83; 1984; 1986 e 1989. Em todos eles o país esteve submetido ao "padrão de renegociação da dívida externa"(BAER,1993) extensivo aos outros países endividados. Suas principais características, segundo BAER, são: 1) uma estratégia de relacionamento entre credores e devedores de modo a evitar tanto a ruptura do sistema e os custos envolvidos em uma inadimplência de grandes bancos internacionais. Complementarmente evitava-se, tratando caso a caso, a formação de interesses comuns entre os devedores (BAER,1993:61) e a possível formação de forças "simétricas" entre credores e devedores. Da mesma forma apresentava-se a "volta no mercado" como condição para a superação da crise na medida em que os países devedores fizessem os necessários ajustes internos; 2) garantia através de reservas e aumentos de capital, da segurança financeira dos bancos privados credores. Neste sentido a concessão de novos créditos ficava submetida à apreciação, por parte do credor, da capacidade de pagamento do país devedor e do seu grau de comprometimento com o país endividado; 3) solidarização dos interesses entre os bancos credores através de cláusulas de contratação coletiva e não discriminatória, ou seja, evitando-se a pulverização do poder de negociação entre os bancos credores. De outro lado, a interposição do Fundo Monetário Internacional (FMI) entre credores e devedores impediu, conforme BAER, a exploração por parte dos países

devedores de eventuais divergências entre os bancos credores derivados dos graus diferentes de exposição dos seus ativos com respeito aos países endividados (BAER, 1993:66).

O exercício dessa política por parte dos credores significou para o México a aplicação do ajuste fiscal antes apresentado. Ou seja, era necessário financiar o Balanço de Pagamentos e pagar juros da dívida externa através do esforço produtivo local por meio de superávits no balanço comercial. Do ponto de vista dos credores, a diminuição dos seus comprometimentos com os países devedores a partir de 1984 e o interesse em articular-se à expansão econômica nos países centrais, em amplo processo de reestruturação industrial, traduziu-se por um endurecimento no trato com os países devedores. Para resumir numa expressão, diz-nos IBARRA(1994): "os mercados internacionais de crédito não operam como prescreve o modelo de concorrência perfeita: há um racionamento e discriminação, quando não exclusão de alguns participantes".⁽⁶⁸⁾ Em particular quando à demanda de crédito por um país insolvente soma-se uma demanda adicional, e infinitamente mais poderosa, na forma do financiamento ao déficit público dos E.U.A. e à reestruturação industrial das suas corporações.(BAER, 1993:56)

No plano interno, o terremoto de 1985 e a nova queda no preço do petróleo implicaram outra rodada de renegociações. O preço do barril de petróleo caiu de US\$25,3 dólares para US\$11,9 dólares entre 1985 e 1986. Dessa feita o PIB decaiu (-3,8%) em 1986 e a inflação atinge 105,7% no mesmo ano - havia sido de 63,7% em 1985 (Tabela 24). Por fim, em 1987 a especulação na bolsa de valores produziu uma queda estrepitosa nos preços dos papéis e terminou por alterar as expectativas dos agentes e o seu grau de confiança na estabilidade do mercado de capitais; a inflação, como resultado, atingiu 159,2% nesse ano. Por essas razões em 15 de dezembro de 1987 o governo de la Madrid faz conhecer o plano de estabilização Pacto de Solidariedade Económica (PSE)⁽⁶⁹⁾.

(68) Prefácio a GURRÍA, 1994:XIV

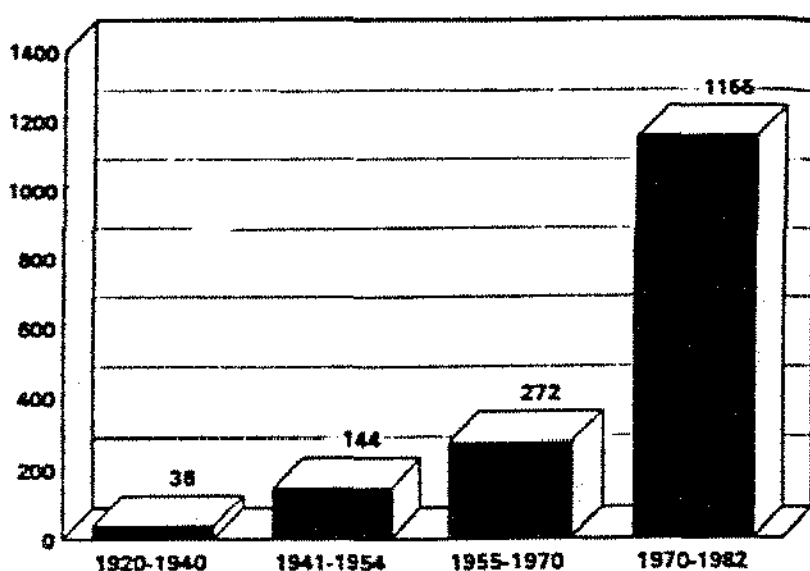
(69) Por outro lado ESPINOZA(1990:53) chama de "Pacto Imposto" ao Plano de Solidariedade Económica. "O pacto na realidade foi uma decisão autoritária sem consulta aos interessados mais próximos" (op.cit.:54). Cita o mesmo autor a Fidel Velázquez, o eterno dirigente da Confederação dos Trabalhadores Mexicanos (CTM), um dos setores do Partido Revolucionário Institucional: "o pacto debilitou o país inteiro, colocou em perigo a paz social e a Nação ante o risco de quebra e fechamento de empresas e maior desemprego"(op.cit.:55)

Deve-se ainda observar que o gasto do setor público nas áreas social e de saúde haviam se reduzido em 17,2% e 15,3% entre 1982 e 1985. Foi neste contexto de redução dos salários reais e do gasto público que foi editado o PSE (BOLÍVAR & GARAVITO, 1990:260).

Antes, porém, de analisarmos mais detidamente o conteúdo e a execução do PSE é necessário apresentar dois outros aspectos da política macroeconômica e industrial do México entre 1982 e 1987. Trata-se dos processos de privatização e abertura comercial. Ambos estão, quanto à sua trajetória, apresentados nos Quadros 9 e 10 e Tabela 28 seguintes.

QUADRO 9

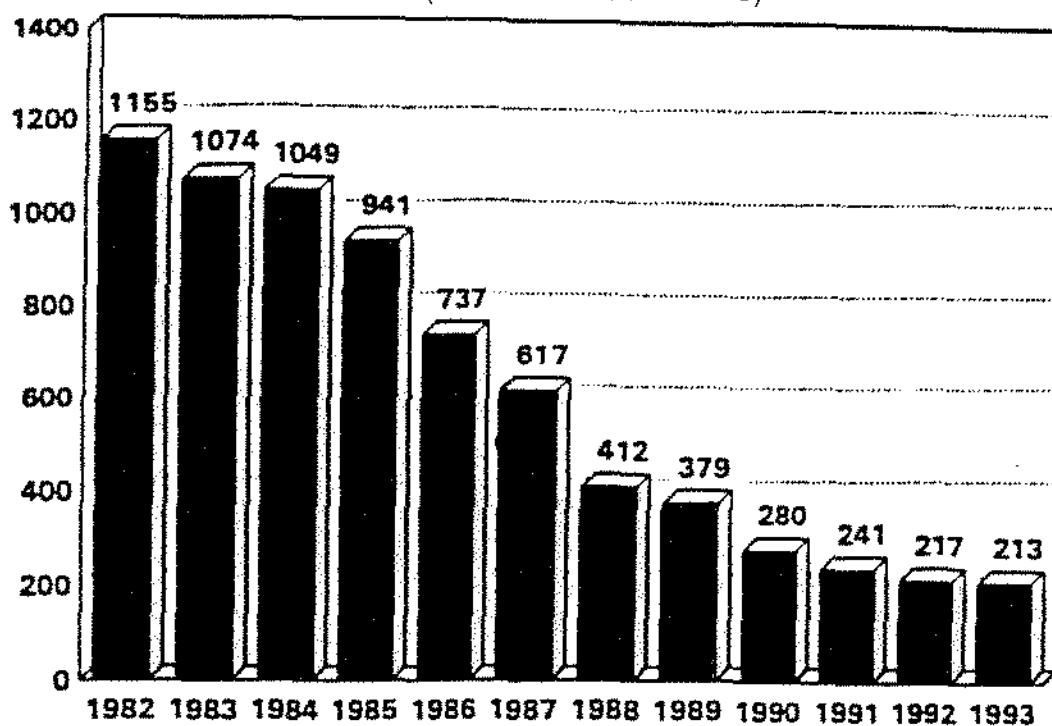
Empresas Paraestatais no México
(1920/1982)



Fonte: ROGOZINSKI, 1994

QUADRO 10
Evolução do Setor Paraestatal no México.
(dez. 1982 - mai. 1993)

121



Fonte: ROGOZINSY, 1994.

TABELA 28
México: Etapas da Abertura Comercial, 1985-1990

	1980 abr.	1985 jun.	1985 dez.	1986 dez.	1987 dez.	1988 dez.	1989 dez.	1990 dez.
Alcance de Permissão importação com per- centual de produção	64,0	92,2	47,1	39,8	25,4	21,3	19,8	17,9
Alcance dos preços oficiais de importa- ção como percentual da produção	13,4	18,7	25,4	18,7	0,6	0,0	0,0	0,0
Tarifa média ponderada pela produção	22,8	23,5	28,5	24,5	11,8	10,2	12,5	12,4
Tarifa máxima	n.d.	100,0	100,0	45,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Taxa de Câmbio efetiva (1970=100)	107,8	95,9	128,2	173,0	171,2	131,6	127,4	122,9

FONTE: CEPAL, 1991:26

As trajetórias da privatização e da abertura comercial talvez resumam o núcleo da discordância entre os atores sociais mexicanos. Estes temas têm despertado enorme conflito devido ao fato de que, no nosso entender, condensam duas das questões mais caras aos agentes sociais: a questão do papel Estado na economia e aquela referente à soberania nacional.

No México a proposta de privatização de empresas estatais gerou também enorme polêmica. O fato é que de 1.155 empresas, dez anos após o início do programa de privatização, havia apenas 213, tendo sido eliminado do controle estatal grande parte do núcleo central de atividades do Estado construído desde a Revolução de 1910/17. Ao longo deste período o Estado tornou-se proprietário de empresas em 63 ramos diferentes de atividade, entre os quais encontravam-se: "siderúrgica, linhas aéreas, telefones, hotéis, minas de cobre, finanças, pesca, água mineral, engenhos de açúcar, autopeças, caminhões, motores, fábrica de bicicleta, equipe de futebol." (ROGOZINSKI,1994:36). Das 1.155, a maior parte das quais absorvidas do setor privado nos anos 70, cerca de 350 eram empresas financeira e economicamente falidas.(ROGOZINSKI,1994:31).

O processo de criação ou incorporação de empresas ao Estado tinha raízes na própria construção do Estado mexicano. Como vimos no primeiro capítulo, a intervenção estatal foi imprescindível para a construção da economia do país. Entretanto, a mesma ausência de seletividade que observamos na política industrial implementada até 1982 também presidiu grande parte das ações do Estado na incorporação de empresas ao seu controle e gestão. No geral o que transparece é que o Estado mexicano, imerso e criado por uma "solução de compromisso" expresso na Constituição de 1917, buscou desenvolver o país desdobrando-se em múltiplas atividades desconexas, socorrendo aqui e ali empresas privadas em dificuldades, fornecendo insumos industriais e construindo motores, etc.; com isso perdendo identidade de tal maneira que, com o passar do tempo, não atendia em cobertura e qualidade as necessidades públicas mais elementares - como saúde e educação. (WARD, 1989); (ROGOZINSKI,1994). No dizer de WARD(1989), o Estado mexicano "possui uma 'mentalidade' antes que uma clara ideologia", oscilando permanentemente entre a cooptação e a repressão ostensiva.

É interessante saber onde foram aplicados os recursos obtidos com as privatizações, de modo a poder formar um juízo sobre a seriedade de propósitos do programa. Segundo ROGOZINSKI (1994:129), os recursos foram reunidos em um Fundo de Contingência Econômica (FCE), parte dele alocado para o pagamento da dívida externa e interna - respectivamente, US\$7.171 bilhões, equivalentes a 8,9% do total, e \$20 bilhões de pesos. Os gastos sociais, com outra parte do FCE, foram aumentados em 5,7% reais em 1992 com relação a 1988. No interior do Programa Nacional de Solidariedade (PRONASOL) permitiu-se que mais " 11 milhões de mexicanos tenham acesso à água potável, que 13 milhões disponham de energia elétrica e que 8,5 milhões contem com saneamento" (ROGOZINSKI, 1994:130).

As Tabelas seguintes apresentam alguns dados extremamente relevantes a esse respeito.

TABELA 29

México: Gasto público em Política Social e Desenvolvimento
(como % do PIB)

	1980	Média 1980-82	Média 1983-84	1988	1989	1990	1991	1992
1. Educação	3,1	3,7	2,9	2,6	2,7	2,7	3,2	3,7
2. Saúde	3,5	3,7	2,9	2,8	3,0	3,2	3,7	3,8
3. Welfare	0,6	1,0	0,6	0,2	0,3	0,4	0,5	0,7
4. Total (1+2+3)	7,2	8,4	6,4	5,6	6,0	6,3	7,4	8,2
5. Desenvolvimento Urbano	0,8	0,9	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,5
6. Desenvolvimento Rural	3,1	2,9	2,2	1,0	1,0	1,0	0,8	1,0
7. (1+2+3) como % dos gastos públicos (exclusive juros)	-	-	-	26	30	31	35	41

1. Gastos correntes (incluindo transferências) mais agências públicas e administração geral sobre controle orçamentário (excluindo governos estaduais e municipais).

2. Orçamentado.

3. Vários programas sociais anteriores ao PRONASOL (Programa Nacional de Solidariedade). De 1988 em diante os dados apresentam exclusivamente fundos federais incluídos no PRONASOL, fora o desenvolvimento social.

FONTE: OECD, 1992:99

TABELA 30

MÉXICO: Evolução dos Indicadores Sociais			
	1970	1980	1990
Expectativa de vida ao nascer (anos)	61	66	70
Taxa de Natalidade (1.000)	41.7	37.3	33.7
Taxa de Mortalidade (1.000)	9.5	6.7	5.2
Taxa de Fertilidade	6.5	5.3	3.7
Mortalidade Infantil (mortos por 1.000 nascidos)	68.5	38.8	23.9
Médicos	0.5	0.9	1.1
Acesso a água (% da população)	61	71	79.4
Acesso à eletricidade(% da população)	58.8	74.8	87.5
Acesso a Saneamento (% da população)	41.5	51	63.6

Fonte: OECD, 1992:112

Conforme Tabelas 29 e 30, os gastos públicos em políticas sociais têm crescido como percentual do PIB, situando-se em 1992 acima dos valores observados em todo o período, inclusive apresentando valores superiores àqueles referentes ao ano de auge da economia mexicana, 1980 (Tabela 29). Na mesma direção apontam os indicadores quanto às condições de vida da população do país (Tabela 30).

A política de abertura ou liberalização do comércio exterior foi outras das mais importantes medidas de política estrutural tomadas no período 1982/1987. Em apenas quatro anos - 1985/1988 - o México tornou-se uma das economias mais abertas aos fluxos de comércio exterior entre todos os PIR.(CEPAL, 1991). Voltaremos a este ponto no próximo capítulo.

2.2. A segunda fase: 1987/1992

Uma análise dos dados da Tabela 24 comprova que o P.S.E. foi efetivamente um sucesso em termos de aplacar a inflação e reduzir o déficit financeiro do setor público, permitindo uma suave aceleração na taxa de crescimento do PIB - embora inferior à taxa média de crescimento histórico do país, cerca de 7%.

O P.S.E. envolveu a execução de um plano de estabilização composto por um conjunto de medidas ortodoxas e heterodoxas. No primeiro caso através de um mega-ajuste fiscal, aperto da política monetária e aceleração da abertura comercial - exclusive setores submetidos a programas específicos (automobilística, eletrônica e farmacêutica); no segundo caso, através de uma política "concertada" de rendas.⁽⁷⁰⁾

Entre as condições econômicas iniciais e as medidas adotadas que permitiram e configuraram o P.S.E, destacam-se as seguintes: 1) reservas da ordem de cerca de US\$ 14 bilhões; 2) câmbio desvalorizado em 22% no momento de execução do pacto; 3) estabelecimento de um controle sobre os preços de uma cesta básica composta por cerca de sessenta produtos e serviços - estes já carregavam 20% em sobre-preço; 4) o salário real havia sido contraído em aproximadamente 40%; 5) reajustaram-se os preços públicos - veja-se a Tabela 31 seguinte; 6) permitiu-se, no decorrer do exercício do plano de estabilização, uma valorização do peso de maneira a baratear as importações e forçar a estrutura dos preços relativos - via diminuição dos custos e aumento da pressão competitiva sobre os mercados internos - em direção da estabilização da inflação. Concordando com TAVARES(1993), este mecanismo foi crucial para a estabilidade macroeconômica do México. O "deslizamento" do peso frente ao dólar forneceu a disciplina sobre os preços internos adequada à contração do índice de inflação.

(70) Sobre a decantada concertação social que fundamenta a idéia de um pacto entre os atores sociais, observam CASAR & PERES(1988): "Em uma sociedade como a mexicana em que os grupos ou classes subalternas organizadas têm se caracterizado por uma debilidade frente ao Estado e na qual recentemente os grupos empresariais têm adquirido maior força convertendo-se, na atual administração, no principal interlocutor sobre o tema, a concertação aparece, no melhor dos casos, como de caráter excludente". (op.cit.:199)

TABELA 31
TARIFAS PÚBLICAS

Reajuste de preços públicos selecionados (%)

	1986	1987	1987*
Derivados de Petróleo			
Gasolina	82,4	84,6	217,9
Diesel	129,1	84,6	217,9
Gás Natural	93,0	84,6	215,6
Energia Elétrica	123,4	89,4	294,7
Fertilizantes	89,1	81,7	281,7
Aço	119,6	33,4	194,7
Transporte Ferroviário	132,5	17,2	185,7
Transporte Aéreo	211,0	25,7	201,5
Telefone	81,0	91,5	476,6
IPC	105,7	14,8	159,7

* Acumulado no ano - Fonte: LANDAU, (1991: 12)

Em resumo, o México possuía reservas cambiais suficientes para incrementar o volume de importações de maneira a pressionar a estrutura de preços relativos na direção da estabilidade, tanto dos bens de consumo quanto - com importações de insumos - pelos custos de produção; além disso, como os preços controlados carregavam uma margem alta de sobre-preço, seria possível assimilar sua progressiva eliminação sem pressionar as estruturas de custo do setor privado. Por outro lado, a eliminação dos controles sobre as importações permitia maior rapidez na oferta dos bens que tivessem seu preço interno maior que os preços internacionais. Todas as medidas de política econômica, portanto, faziam convergir as expectativas dos agentes econômicos na direção da estabilidade dos preços relativos. Adicionalmente, a liberalização com respeito ao ingresso de capital externo, em busca de valorização no mercado financeiro local,

permitia fechar o hiato negativo do balanço em conta corrente (Veja-se Tabela 32).

TABELA 32

México. Balanço de Pagamentos, 1980-1992
(Percentual do PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Conta Corrente	-5.5	-6.4	-3.6	3.6	2.4	0.4	-1.3	2.7	-1.5	-2.9	-2.9	-4.7	-6.9
Exportações(1)	8.4	8.4	12.9	15.5	14.4	12.4	13.5	15.7	13.2	12.6	16.8	15.1	14.0
Importações	9.7	9.6	8.5	5.7	6.4	7.9	9.6	9.4	11.7	12.4	12.9	13.5	18.9
Pagamento de juros	3.2	3.8	7.2	6.8	6.7	5.5	6.4	5.7	5.0	4.5	3.3	3.0	2.3
Conta de capital	5.9	10.5	5.7	-1.0	0.0	-1.0	1.4	-0.4	-0.8	1.5	3.4	7.1	7.9
Endividamento líquido do setor público	1.6	4.2	3.5	1.8	0.9	0.0	0.5	3.0	0.3	0.0	1.0	-0.1	-0.7
Reservas internacionais brutas (bilhões de dólares)	4.0	5.0	1.8	4.9	8.1	5.8	6.8	13.7	6.6	6.9	10.3	17.5	18.6
Reservas /Receita em conta Corrente	17.9	18.0	6.5	17.0	24.7	18.4	26.9	43.6	19.5	18.0	18.5	30.7	30.5

1. Inclui *maquiladoras*

FONTE: GURRÍA, 1994.

É importante aqui explicitar algumas das interpretações sobre o ajuste macroeconômico mexicano. Não se trata de uma apresentação exaustiva dos argumentos dos autores. Buscamos apenas, resumidamente, perfilar certas avaliações que, recorrentemente, têm sido enunciadas por diversos autores. As interpretações contemplam desde uma perspectiva mais geral do sentido último da política de estabilização executada, quanto observações mais específicas sobre o manejo das variáveis macroeconômicas e suas interações ao longo do tempo.

Os autores selecionados para nossa apresentação - com exceção apenas de LANDAU (1991) - de maneira mais ou menos explícita, fornecem uma avaliação tanto da gestão macroeconômica, quanto dos possíveis limites ou obstáculos inerentes à presente trajetória de longo prazo da economia mexicana. Podemos, então, dividir a exposição abaixo em dois blocos temáticos: o primeiro, com referência à gestão especificamente macroeconômica, e o segundo, quanto à trajetória antes aludida.

a) Gestão Macroeconômica.

Segundo TAVARES (1993) "o êxito da política cambial de sobrevalorização, em condições de liberalização comercial e financeira, foi fundamental para conter a inflação". Entretanto, o equilíbrio macroeconômico conseguido foi extremamente precário. De um lado, uma vez arrecadado os recursos decorrentes da privatização das empresas estatais, o ajuste fiscal atingido tornou-se dependente dos resultados da conta corrente do balanço de pagamentos. Isto é, os desequilíbrios do balanço em conta corrente financiados com taxas de juros internos atrativas para o capital financeiro internacional, que podem rapidamente mudar de rumo - como resultado, por exemplo, do aumento nas taxas de juros internacionais - e, virtualmente, ou estrangular o balanço de pagamentos ou desequilibrar o orçamento fiscal, como contrapartida necessária do incremento nas taxas de juros internas e seu impacto na dívida interna pública. Por outro lado, desvalorizações cambiais tanto poderiam incrementar a taxa de inflação quanto desatar expectativas negativas dos agentes econômicos domésticos e externos, com referência à condução da política econômica do governo a curto e médio prazos (TAVARES, 1993:10). Noutras palavras, de acordo com TAVARES,(op. cit.) o Estado mexicano não obteve, de fato, um ajuste macroeconômico sustentável.

Para LANDAU (1991), a importação de bens de consumo foi vital para a estratégia anti-inflacionária obter êxito. De fato, a expansão notável, como veremos adiante, das importações de bens de consumo cumpriu seu papel no sentido da estabilidade macroeconômica. Esta interpretação é complementar à de TAVARES antes apresentada. Na verdade, as importações de bens de consumo foram permitidas e incentivadas pela liberalização comercial - com quase extinção da permissão prévia às importações - em um quadro de valorização da moeda local.

Por sua vez, HUERTA(1992) apresenta a mesma visão identificando, ademais, três problemas atinentes à liberalização comercial: excessiva rapidez desta, que "atua em detrimento da produção nacional devido ao seu menor nível de produtividade e competitividade frente aos países de onde procedem as importações" (op. cit.:117); ausência de uma política que, afetando a estrutura produtiva interna, resolva os desequilíbrios interindustriais e intersetoriais (op.cit.:181); e, na medida em que "o objetivo do crescimento deve

ser social, a satisfação das necessidades da sociedade e não os do luxo e dominação que regem as leis do sistema" (op. cit.,: 180), propõe o autor uma coalizão de forças políticas nacionais e internacionais "capazes de dirigir os interesses do capital transnacional e do grande capital nacional a esses propósitos" (op. cit.,:181).

Na direção diametralmente oposta, para LANGONI(1992) o P.S.E. "é mais uma história de sucesso da revolução liberal que está varrendo a América Latina, derrubando impiedosamente dogmas e preconceitos" (LANGONI:1992, Folha de São Paulo, 02/01:1-3). Além disso, o realismo com relação à negociação da dívida externa e sincronia "entre a aplicação da terapêutica ortodoxa fiscal-monetária e o deslanche das reformas estruturais modernizantes" (op.cit.) foram fundamentais para o êxito do programa de "estabilização/estrutural" implementado.

É interessssante notar que os dois últimos autores apresentam uma mesma causa - a liberalização comercial com o exterior -, e dois resultados opostos - destruição da planta produtiva local, para HUERTA, e sucesso absoluto, para LANGONI - para o mesmo conjunto de instrumentos de política econômica contidos e manejados no interior do P.S.E.

Para além do conteúdo estritamente doutrinário, no tocante à gestão macroeconômica, ao nosso ver, e como apresentado na Tabela 32 mais à frente, tem razão TAVARES (op. cit.) quando argumenta não sobre o "estado" de variáveis macroeconômicas, mas sim, sobre a sustentabilidade no tempo do ajuste macroeconômico mexicano. Este depende crucialmente da taxa de juros internacionais, dos termos de troca - em particular do preço do petróleo - e de um nível de atividade econômica ligado à produção de bens não-comerciáveis que deve operar como variável de ajuste na eventualidade de um colapso nas contas externas do país, ou déficits comerciais crescentes não financiados por entrada de capitais.

b) A Trajetória de Longo Prazo

Depois de analisar de maneira profunda e concisa a trajetória da industrialização latino-americana ao longo da implementação do programa de substituição de importações, IGLESIAS (1992) aponta para a necessidade de

ancorar o desenvolvimento da "América Latina não no isolamento mas na integração com o resto do mundo" (op. cit.,:78); um mundo caracterizado por transnacionalização produtiva e financeira, mudança tecnológica (novo paradigma tecnológico) e mudança na estrutura organizacional das firmas" (op. cit.,:125). Para uma síntese do cenário internacional no tocante apenas aos graus de liberdade dos países periféricos executarem políticas econômicas autônomas, observe-se o Quadro 11 seguinte.

QUADRO 11

Tendências a Longo Prazo da Economia Internacional
Antes e Depois dos anos 70

	Entre 1950 e 1970	Depois de 1980
Economia Mundial	Crescimento excepcionalmente rápido e sustentado	Crescimento lento e instável
Comércio Internacional	Grande expansão	Crescimento lento, instabilidade
Termos de troca	Relativamente baixos e estáveis (com relação aos primeiros anos da década de 50)	Grave deterioração (com relação a 1980)
Financiamento público internacional	Aumento rápido e sustentado	Muito limitado
Investim. externo direto	Expansão rápida e sustentada	Forte aumento entre os países desenvolvidos, muito escasso para os países em desenvolvimento
Financiamento privado	Expansão excepcional desde meados dos anos 1960	Escasso, decrescente e substancial fluxo negativo líquido (serviço da dívida)
Taxas de juros	Muito baixas	Muito altas durante a maior parte dos anos oitenta
Protecionismo	Decrescente	Forte aumento
Cooperação Internacional	Atitudes muito favoráveis	Atitudes muito negativas
Condicionalidades	A curto prazo: FMI	A curto prazo: FMI, bancos internacionais, governo E.U.A. A longo prazo: Banco Mundial, governo E.U.A.

Fonte: SUNKEL(1992). El Marco Histórico de la Reforma Económica Contemporánea. in: Pensamento Iberoamericano. Revista de Economía Política. Julio-1992/Junho-1993. Madrid

Analisando o funcionamento do conjunto da economia mexicana e a lógica do ajuste neoliberal, CONDE(1993) observa que os dilemas da economia mexicana não serão resolvidos por uma política que atende "basicamente aos requerimentos da acumulação das economias mais industrializadas" (op. cit.,:3). Na mesma direção, ROMO (1993) pensa que o ajuste mexicano, com as características antes apontadas, é apenas a execução local de uma postura política mais geral simbolizada pela expressão Consenso de Washington⁽⁷¹⁾. Já ORTIZ (1991), noutra perspectiva, considera que a economia mexicana caminha na direção do crescimento sustentado com estabilidade de preços.

Mesmo considerando-se um ambiente externo adverso, como apresentado no Quadro 11, as políticas econômicas nacionais não precisam necessariamente adotar uma única modalidade de intervenção sobre a economia. A condição periférica, mesmo nos casos dos PIR, delimita ou restringe o leque de opções de política que podem ser executadas e sustentadas ao longo do tempo. Especificamente, com relação ao ajuste mexicano, foi sistematicamente implementado um programa de estabilização e reestruturação industrial que sinteticamente estamos chamando de "liberalização conservadora". Todo o conjunto das políticas esteve voltado para a integração da estrutura industrial mexicana à indústria manufatureira dos E.U.A., preservando, simultaneamente, a exclusão de amplos setores e grupos sociais dos seus benefícios. No mesmo sentido, reafirma o poder do Estado e do seu instrumento político, o Partido Revolucionário Institucional (PRI), em benefício dos novos e antigos setores exportadores integrados à economia dos E.U.A.

No mesmo movimento, atende às necessidades de consumo sofisticado - os novos bens de consumo durável - daquela parcela da população local que participa do processo de integração já aludido, ou é possuidora de ativos cuja valorização foi preservada - como a dívida interna, por exemplo. Nesse sentido, buscar executar ou aprofundar uma política substitutiva de importações, como propõe HUERTA (1992), desde uma perspectiva local ou mundial, encontra os maiores obstáculos que se possa imaginar.

De um lado, a proposta não encontra canais de divulgação adequados dado o controle dos veículos de comunicação social do país pelo

(71) Veja-se a perspectiva de ROMO que, de certa forma, resume um amplo conjunto de visões críticas à política econômica de 1988 a 1993, em ROMO, Hector G.(1993). *Le Consensus de Washington au Mexique*. GREITD. Paris.1993.

Estado ou por grupos sociais - famílias - que se eternizam e se revezam nos mais altos escalões administrativos e cúpula dirigente; de outro lado, o partido do Estado, o PRI, controla e sufoca - política e fisicamente⁽⁷²⁾ - as oposições minimamente organizadas ao projeto político, econômico e ideológico da "nova" elite dirigente do país.

Como expõe CAMP, no parágrafo que reproduzimos abaixo, o México tem como uma de suas características um processo de articulação política, social e econômica que se desenvolve no interior de grupos fechados e perenes.

"...são evidentes as semelhanças entre o mundo político, o intelectual e o empresarial. Os políticos utilizam as alianças pessoais e familiares para construir seus grupos e estabelecer sua influência política. Do mesmo modo, nas juntas editoriais das revistas intelectuais existem indivíduos que possuem laços pessoais, sociais e ainda familiares, que às vezes se estendem por mais de uma geração. A forma mais exagerada da influência familiar pode ser observada nas diretorias das companhias importantes. As dinastias dos empresários se substituem nas diretorias, combinam seus recursos mediante acordos recíprocos e alianças matrimoniais, e apóiam de maneira consciente a tradição familiar" (CAMP, 1990: 215).

É em decorrência desse contexto que consideramos extremamente difícil a execução da proposta de HUERTA (1992) antes apresentada. Como advertiu TAVARES (1993): "Chile e México são dois modelos de "Estado Forte" e onde o ajuste estrutural da última década, se bem traumático, se fez com a supremacia incontestável da burocracia em seu núcleo central de decisões". Além disso, o México é um país no essencial controlado por poucas e poderosas "famílias". Nada é mais distante da realidade sócio-econômica do país do que a imagem de uma grande onda liberal supostamente dominante.

(72) De acordo com ROSS(1993), " Nos cinco anos seguintes à subida de Salinas ao poder, 242 membros do PRD - Partido Revolucionário Democrata - foram assassinados. Centenas de outros foram presos, torturados e sequestrados, frequentemente junto a eleições estaduais nos quais o PRD denuncia a ocorrência de fraudes em grande escala". ROSS, John. Liberalismo de Salinas usa violência na política. *Folha de São Paulo*. 21/11/93

Podemos agora proceder à avaliação da natureza da política econômica expressa no P.S.E. Como enunciamos anteriormente, a questão mais sensível para a apreciação da trajetória da política econômica mexicana diz respeito ao papel do Estado na economia e à soberania nacional. Na verdade, a distinção que fizemos entre política macroeconômica e industrial é mais um recurso analítico. A compreensão do conteúdo dessas políticas apenas ganha pleno sentido quando observadas em sua interação e influência recíproca. Mais ainda, aquela questão torna-se mais clara quando nos detemos em alguns aspectos da constituição do Estado mexicano e no processo político específico que se desenvolve no país. Nas conclusões deste trabalho trataremos brevemente deste ponto.

Com respeito à política macroeconômica, são pertinentes três observações conclusivas.

Em *primeiro* lugar, é importante ter claro que a política de abertura comercial possuía dois objetivos: num plano, sua finalidade foi propiciar a estabilização macroeconômica da economia; noutro, alimentar um processo de modernização tecnológica do setor manufatureiro do país.

Observando-se os dados da Tabela 33 pode-se notar claramente que a aquisição de alguns bens de consumo cresceu excepcionalmente em 1988 com relação a 1987. O item pecuária sofreu um incremento de cerca de 175%; o item alimentos, bebidas e fumo apresentou uma variação de 168%, e o segmento têxtil e vestuário absorveu um acréscimo nas importações de aproximadamente 162% no período. No total, a categoria de bens de consumo apresentou um acréscimo de 150% entre 1987/1988.

De todo modo, a categoria de uso bens de capital observou um crescimento de 53% no mesmo período (LANDAU, 1991:17). São, de fato, diferenças notáveis e sem dúvida a importação de bens de consumo cumpriu seu papel como instrumento estabilizador dos preços internos. Entretanto, como se observa na Tabela 34, o investimento, entre 1987 e 1989, apresentou um crescimento também digno de nota. Enquanto o consumo cresceu, aparentemente devido à demanda reprimida na economia (ORTIZ, 1991:296), o investimento apresentou um crescimento extremamente elevado entre os itens da demanda

agregada nos anos de 1987, 1988 e 1989 - respectivamente, 6,8%; 10,9% e 9,5%.

TABELA 33

Importações mexicanas por setor de origem
(US\$milhões)

Produtos	1987 Valor	Participaçã o	1988 Valor	Participaçã o	Varição (%)
Total	12132.9	100.00	18837.2	100.00	55.26
Agricultura	971.0	8.00	1396.5	7.41	43.82
Pecuária	134.5	1.11	370.0	1.96	175.09
Extrativa	256.2	2.11	323.7	1.72	26.35
Petróleo e gás natural	9.3	0.08	9.7	0.05	4.3
Minerais metálicos	45.2	0.37	64.3	0.34	42.26
Minerais não-metálicos	201.7	1.66	249.7	1.33	23.80
Transformação	10771.2	88.78	16747.0	88.90	55.48
Alimentos, bebidas e fumo	460.2	3.79	1232.5	6.54	167.82
Têxtil e vestuário	157.9	1.30	413.6	2.20	161.94
Peles e couros	13.7	0.11	38.7	0.21	182.48
Madeira	43.2	0.36	80.5	0.43	86.34
Papel	607.8	5.01	797.1	4.23	31.15
Derivados de petróleo	477.1	3.93	503.8	2.67	5.60
Petroquímica	535.3	4.41	663.5	3.52	23.95
Química	1380.1	11.37	1882.4	9.99	36.40
Produtos de matéria plástica	276.3	2.28	467.9	2.48	69.34
Minerais não-metálicos	109.6	0.90	160.9	0.85	46.81
Siderurgia	627.7	5.17	1088.9	5.78	73.47
Mineral metalúrgico	232.9	1.92	409.0	2.17	75.61
Veículos (total)	1762.7	14.53	2571.0	13.65	45.86
Automóveis	1331.9	10.98	2137.5	11.35	60.49
Outros	430.8	3.55	433.5	2.3	0.63
Equipamentos industriais	4086.7	33.68	6437.2	34.17	57.52
Aparelhos eletrônicos	1048.0	8.64	1959.8	10.40	87.00
Maquinaria	2483.3	20.47	3718.1	19.79	50.13
Outros	555.4	4.58	749.3	3.98	34.91

Fonte: LANDAU, 1991.

TABELA 34

Oferta e Demanda Agregada, 1981 - 1989
(Variação percentual com relação ao ano anterior)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Oferta agregada	9.8	-5.2	-6.6	4.4	3.1	-4.3	1.9	3.8	4.4
PIB	8.8	-0.6	-4.2	3.6	2.6	-3.7	1.6	1.4	2.9
Importação	17.7	-37.9	-33.8	17.8	10.9	-12.4	5.0	38.0	20.7
Demanda agregada	9.8	-5.2	-6.6	4.4	3.1	-4.3	1.9	3.8	4.4
Consumo privado	7.4	-2.5	-5.4	3.3	3.6	-2.3	-0.2	2.5	6.0
Consumo público	10.3	2.0	2.7	6.6	0.9	1.5	-1.2	-0.3	-0.6
Investimento privado	11.5	-15.1	-22.1	7.9	12.2	-10.4	6.8	10.9	9.5
Investimento público	22.5	-18.8	-36.0	4.1	0.9	-14.2	-13.4	-5.3	-3.6
Exportação	11.6	21.8	13.6	5.7	-4.5	3.2	10.1	2.7	3.1

FONTE: ORTIZ, 1991.

Ao contrário do que sustenta HUERTA (1992), a abertura comercial propiciou a modernização de vários segmentos da estrutura industrial mexicana. Na verdade, dada a ausência de uma estrutura industrial integrada, as importações a que fizemos referência não geraram uma comoção social ou o sucateamento de amplos segmentos industriais, devido à complementaridade do setor industrial mexicano com relação ao dos E.U.A. De outro lado, naqueles segmentos industriais integrados ou articulados em escala global, isto é, no interior da estrutura vertical de produção de uma firma transnacional - ou global -, o sucateamento de partes da indústria local - como a indústria de autopeças - foi inevitável. Quiçá tenha sido este o preço a pagar por décadas de proteção indiscriminada e negligência administrativa.

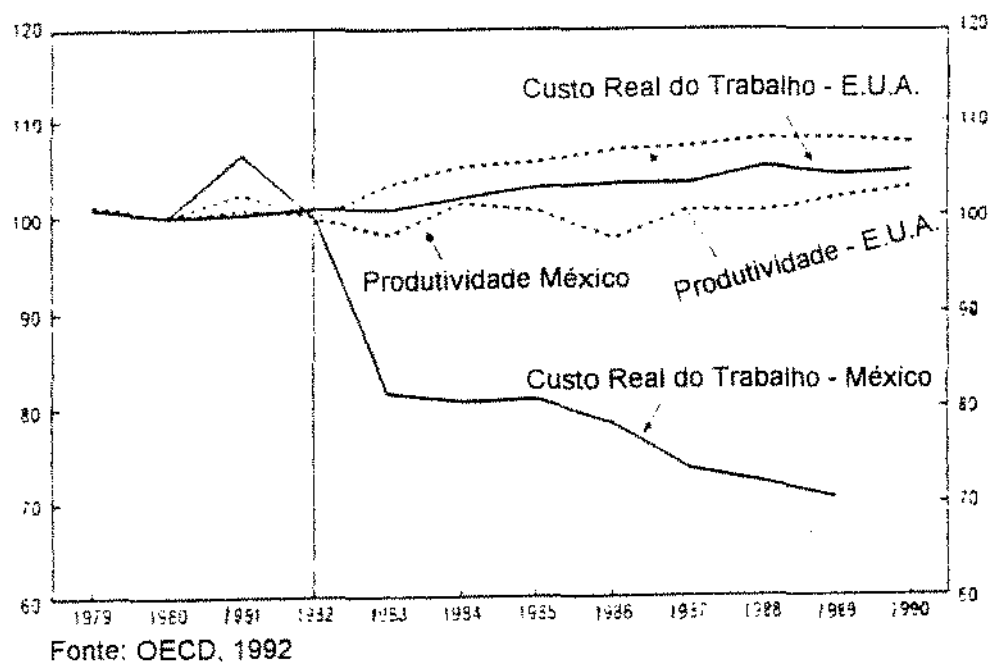
A segunda observação está ligada à política social constituída pelo PRONASOL (Programa Nacional de Solidariedade). É verdade que este programa obteve resultados não negligenciáveis. A questão central, entretanto, é que o Partido Revolucionário Institucional - PRI - vem obtendo progressivamente sucessos eleitorais mais apertados.

A eleição de Salinas de Gortari foi amplamente questionada no exterior e pelas forças de oposição política no país. Uma "falha" nos computadores que registravam a apuração atrasou por quase uma semana a publicação do resultado eleitoral - mesmo considerando que o PRI controla a Comissão Federal Eleitoral. Além disso, a reestruturação industrial no setor público, com o processo de privatização, restringiu parte do poder do PRI sobre os sindicatos organizados em torno daquelas empresas. Na verdade, a sinceridade de propósitos a que fizemos referência é a aplicação deliberada de uma outra política: uma política que vai do Estado, do partido do Estado, aos beneficiários, sem a mediação dos canais tradicionais de cooptação política-eleitoral.

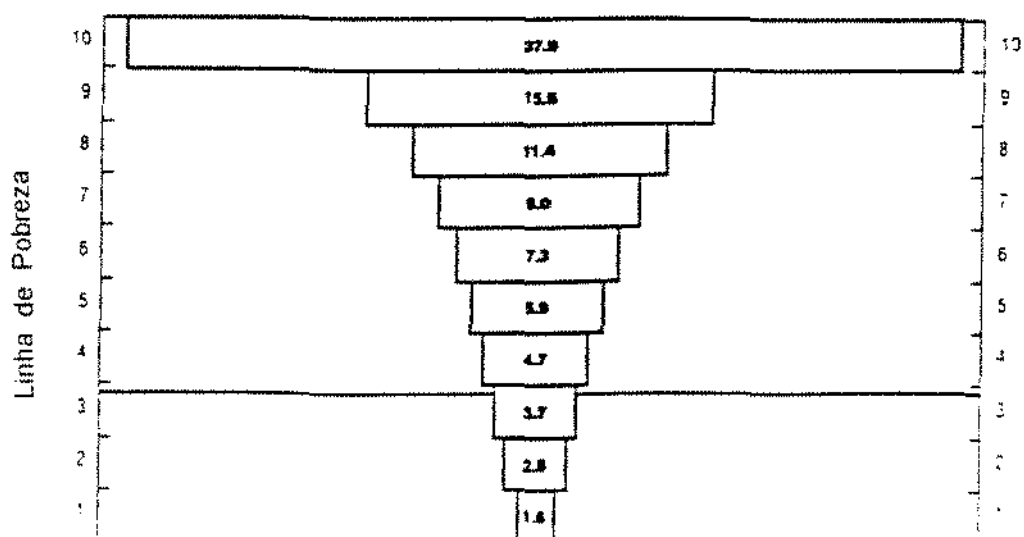
Por outro lado, o desprestígio eleitoral do PRI ocorre no interior de um profundo processo de reestruturação industrial com a integração de segmentos do setor industrial local à indústria dos E.U.A., como veremos no próximo capítulo. Neste processo, o México e os E.U.A. terminaram por assinar, como se sabe, um tratado de livre comércio - NAFTA (North American Free Trade Agreement). As próximas eleições de certa forma representam uma espécie de aval (ou não) ao conjunto das medidas de política econômica e industrial adotadas recentemente no México. Em nosso entender o PRONASOL é um mecanismo de assistência social cujo conteúdo está delimitado pelo contexto que descrevemos.

A *terceira* e última observação diz respeito à natureza do ajustamento mexicano no que se refere aos salários reais e à distribuição da renda no país. O Quadro 12 nos dá uma imagem da trajetória dos salários reais de 1982 a 1989, e o Quadro 13 da distribuição de renda em 1989. Chama de imediato a atenção a distância entre o custo real do trabalho no México e o nos E.U.A.; trata-se de um abismo entre os níveis de remuneração dos trabalhadores desses países. O ponto em questão é que a sociedade mexicana jamais conseguiu executar, em paralelo ao crescimento econômico do país, uma política distributiva consistente e sistemática. No Quadro 12 pode-se observar o efeito da modernização pela qual tem passado a economia do país. Dada a distância que separa o nível salarial nesses países, pode-se entender a importância que o programa *maquilador* teve para um grande número de firmas dos E.U.A., como vimos no capítulo III.

QUADRO 12
Ajustamento do Salário Real no México e nos E.U.A.



QUADRO 13
Distribuição de Renda e Pobreza no México
(porcentagem de distribuição de renda por decil)



Como se pode facilmente observar naquele quadro, a diferença nos níveis de produtividade entre o México e os E.U.A. não é absolutamente excepcional. O que causa espécie é o desnível salarial e a conseqüente concentração da renda no México. Este país produziu uma elite econômica que se preserva há décadas no controle da riqueza, independentemente do programa de crescimento em curso; ou seja, beneficiando-se de todos os modelos de crescimento adotados no México. Na verdade, a estrutura do poder real no México pode ser vislumbrada pela posição da estrutura da distribuição apresentada no Quadro 13. Trata-se, de fato, de concentração do poder econômico e político.

Passaremos em seguida a discutir o processo de reestruturação industrial mexicano. Observaremos apenas de passagem o processo de reconversão das empresas públicas, a privatização. O foco aqui é para a reestruturação do setor privado mexicano, começando por definir o significado do seu processo de reestruturação industrial; em seguida centraremos a análise na reestruturação mexicana, tomando as indústrias automobilística e eletrônica como casos representativos do significado e dos impactos de um processo de reestruturação industrial comandado a partir das economias centrais.

CAPÍTULO V: A POLÍTICA INDUSTRIAL - 1982/1992

1. Industrialização por Substituição de Importações (ISI), Sub-contratação Internacional (SCI) e Globalização com Integração Regionalizada (GIR).

Neste capítulo trataremos especificamente da reestruturação industrial mexicana. Antes, porém, é necessário discutir dois aspectos: o primeiro, referente à necessidade mesma de proceder uma mudança tão forte no setor manufatureiro do país, a ponto desta mudança ser denominada de processo de reestruturação industrial; o segundo diz respeito à nossa afirmação, no Capítulo I, de que o Estado mexicano jamaiz implementou uma política industrial de cunho nitidamente estruturante. Naturalmente, trata-se de questões relacionadas.

O núcleo central da discussão, a nosso ver, é o seguinte: se o Estado mexicano não implementou políticas industriais de corte estruturante até 1982, os problemas relacionados à ausência de coerência sistêmica da estrutura industrial local podem ser o resultado da natureza desarticulada da coordenação capital privado-Estado; ou, por outro lado, quando agiu de maneira estruturante, o Estado mexicano realizou uma intervenção por sua própria conta e risco, isto é, o "voluntarismo estatal" não contava com fontes internas adequadas de financiamento, e quando as obteve, foi através do recurso ao endividamento externo. De fato, em 1982, quando eclodiu a crise externa, o Estado tornou-se inoperante, por não contar com apoio interno e externo de maneira a tornar politicamente possível uma reforma do seu padrão de financiamento. Desse modo, inexistia capacidade de o Estado alavancar um novo ciclo de crescimento. Em síntese, tanto a estrutura industrial local continha enormes e importantes "vazios" – como a indústria de bens de capital –, quanto a articulação Estado-capital industrial privado não apresentava mecanismos de coordenação capazes de, solidariamente, socializar os custos da crise e descortinar um novo horizonte para o processo de acumulação de capital. Além disso, no setor externo, o país acusava déficits permanentes na balança comercial.

Adicionaram-se, num mesmo momento, a condição periférica da economia mexicana a um comportamento estritamente mercantil da burguesia

local. Na ausência de forças políticas locais capazes de uma ação significativa sobre o Estado mexicano, a saída da crise – via "liberalização conservadora" – foi, como dissemos, inevitável. Poder-se-ia, ainda, imaginar uma política de caráter distributivista, de forma a preservar o nível de atividade e emprego, evitando a destruição de pequenas e médias empresas locais. Tampouco isto foi possível. A asfixia do balanço de pagamentos e a estabilização macroeconômica, tal como executada, implicaram – como vimos no capítulo anterior – a redução da atividade econômica e uma queda de cerca de 40% dos salários reais.

Observemos, então reiterando nossas colocações anteriores, a natureza da política industrial aplicada no México. O objetivo, aqui, é demonstrar que os limites à intervenção estatal decorriam tanto do caráter periférico da economia mexicana quanto da natureza do Estado mexicano.

Conforme apresentamos nos capítulos II e III, a política industrial mexicana continha, desde meados da década de 60, uma dupla face: de um lado, a estrutura industrial montada ao abrigo do programa de substituição de importações (ISI); na fronteira Norte, de outro lado, o regime de sub-contratação internacional (SCI), o programa *maquilador*. Rememoremos, então, alguns dos traços mais evidentes de ambos os programas.

Dentre um conjunto variado de problemas que o processo de industrialização retardatário deveria superar, de acordo com as especificidades de cada país, três seriam particularmente difíceis: 1) centralizar recursos financeiros de maneira a, através do planejamento estatal, alocá-los e redistribuí-los de maneira ordenada, de forma a superar as desproporções e descontinuidades no processo de acumulação local; 2) superar os condicionamentos impostos pela internalização, nas grandes empresas internacionais e nos países centrais, dos paradigmas e das trajetórias tecnológicas inauguradas e difundidas após a 2ª Revolução Industrial; 3) contornar a exigüidade do mercado doméstico frente às escalas de produção associadas à maturidade da trajetória tecnológica e a ausência, concomitante, de processos de aprendizagem local necessários à progressiva redução do *gap* tecnológico entre as firmas e países centrais e firmas e países periféricos.

Entretanto, até 1982, como apresentado nos Capítulos II e III, o processo de industrialização mexicano notabilizou-se, também, por quatro ausências e impossibilidades:

1) Ausência de seletividade na política comercial e no tocante ao investimento direto externo (IDE). Como vimos nos Capítulos II e III, a política industrial mexicana primou por sua não-seletividade, ao proteger todos os capitais, independentemente de seu tamanho e origem, sem qualquer critério de desempenho a eles atribuído ou negociado; além disso, a proteção se estendia por tempo indeterminado. Tal política gerou toda a sorte de práticas clientelísticas – entre o Estado e os que a ele conseguiam acesso – e deformações, seja nas estratégias empresariais, passivas e defensivas, seja na estrutura dos mercados, com o maior número de firmas e escalas menores em relação ao tamanho efetivo dos mercados do que seria desejável. Esta última característica, de um conjunto significativo de estruturas de mercado, possibilitou a multiplicação de linhas e modelos de produtos e, portanto, fragilizou a captura das economias de escala, proporcionando preços internos mais elevados do que os internacionais na mesma indústria, como resultado direto da proteção excessiva e perene.

2) Frágil observância da natureza interrelacionada do processo de desenvolvimento. Uma política industrial de natureza sistêmica (POSSAS: 1993) tem por objetivo alcançar a eficiência econômica e competitividade das empresas e da estrutura industrial. Uma vez tendo chegado ao seu limite, o processo de substituição de importações deve focalizar na empresa e no ambiente competitivo o alvo e a pressão para a inovação e crescimento da produtividade; necessita de profunda "sintonia fina" no acompanhamento das mudanças na estrutura industrial e dos mercados nos países avançados e na sua correlata local. Se e quando isto existir, deve também existir no corpo político e nos interesses econômicos, interpenetrados (ou não), um consenso sobre quais indústrias e setores devem ser protegidos e por quanto tempo. Nada disso existiu no México. Mesmo o modo de implementação da política industrial – implícita e/ou explícita – ganhou contornos inexoravelmente mexicanos ⁷³, isto é, aquilo que era explicitado era apenas um conjunto de intenções, e o que era implícito significava apenas não-dito. Ora, uma política

⁷³ Trata-se apenas de ênfase; a observação pode ser estendida para outros países latino-americanos.

não-dito. Ora, uma política industrial explícita quer dizer, além de transparente, de conhecimento público, submetida a objetivos claros e determinados no tempo.

3) No México, o Estado, a classe dominante local e os seus associados externos já atuaram no sentido de desenvolver um aprendizado local que ultrapasse a capacidade de produção - Know how - (Quadro 1). Limitados à busca de espaços econômicos rentáveis e protegidos, simplesmente reproduziram, segundo o ambiente de negócios mexicano, técnicas e estruturas organizacionais empregadas em outros países, inclusive nos países de origem, quando se tratava das empresas multinacionais. O Quadro 2, no Capítulo I, apresenta uma estilização da relação entre os programas de industrialização - ISI e SCI - e as empresas multinacionais nos países periféricos;

4) Incapacidade política de alterar o padrão de distribuição de renda – a desigualdade distributiva –, traço permanente em qualquer dos períodos de crescimento industrial pelos quais passou o país, inclusive o atual.

Em síntese, apenas no tocante à sua intervenção direta, o Estado mexicano teve um papel estruturante e importante. Naquela parte dos programas de industrialização - ISI e SCI - afeta ao ou sob o controle do capital privado, o Estado não implementou um política industrial de cunho estruturante. Atuou, sim, fomentando a iniciativa privada quando esta descortinava espaços econômicos rentáveis, seguros e líquidos, isto é, onde o grau de incerteza inerente às decisões capitalistas (*ex-ante*) simplesmente desaparecia. Naqueles mercados em que o capital privado frustrava sua expectativa de rentabilidade, o Estado socorria o empresário, na maior parte das vezes incorporando massa falida ao "patrimônio" público.

Quando as circunstâncias externas se alteraram, em 1982, o conceito de periferia semi-industrializada mostrou todo o peso da sua realidade histórica; mesmo porque foi criado a partir dela.

De maneira a resumir as observações apresentadas ao longo deste trabalho, apresentamos no Quadro 14 uma proposta de taxonomia de política industrial. Mais precisamente, devido à enorme polêmica sobre a natureza

da política industrial aplicada no México – por alguns considerados como não-política industrial –, tentamos nesse Quadro estilizar três tipos de políticas: a neo-liberal; a estruturalista e a sistêmica. Note-se que nos restringimos, exclusivamente, às variáveis com conteúdo estritamente econômico. Foge das pretensões deste trabalho qualquer espécie de incursão mais profunda na área da Ciência Política. A intenção é muito mais classificatória do que teórica. Trata-se de, com o auxílio deste instrumento, basicamente heurístico, balizar o terreno do debate a que nos referimos à luz da experiência de reestruturação industrial mexicana.

Como apresentamos no Capítulo I, uma política industrial pode ser concebida apenas para a expansão das atividades industriais, dirigida para aprofundar o processo de industrialização ou incrementar a competitividade sistêmica da economia. Enquanto a primeira pode apenas tornar atraente a exploração do mercado local – por exemplo, através da política de proteção ao mercado interno –, a segunda focaliza a indústria como o pólo dinâmico capaz de, com o tempo, com a crescente integração industrial local, arrastar o conjunto das atividades econômicas do país. Desse modo, na nossa taxonomia, a primeira política industrial a ser implementada seria a estruturalista. A questão é que, na sua ausência, seguindo o receituário da política econômica ortodoxa, sequer haveria um setor manufatureiro significativo a ser reestruturado. Pelo menos no México e no Brasil existia, em 1982, uma estrutura industrial – mais integrada e diversificada no Brasil – e um mercado interno de razoáveis proporções, quando comparado com outros países periféricos.

O problema da escolha entre políticas alternativas no momento da eclosão da crise da dívida externa deve, então, ser analisado levando-se em consideração os condicionantes externos e internos. O fato é que ser um país periférico tem implicações no campo das opções de política, as quais restringem o leque das alternativas passíveis de implementação. O que anteriormente chamamos de resultado inevitável foi a convergência de fatores externos e internos que, no caso específico do México, traduziu-se por uma opção de política industrial de corte neo-liberal, de acordo com a taxonomia apresentada.

QUADRO 14

TAXONOMIA DE POLÍTICA INDUSTRIAL

Natureza da Política	Objetivos	Foco	Instrumentos Econômicos	Atributos	Modo de Implementação
NEO-LIBERAL	Estabilidade macroeconômica e competitividade.	Liberalização dos mercados; regras gerais e estáveis para os agentes econômicos.	Abertura externa; desregulamentação; privatização; concorrência.	Abrangência	Implícito
	Macroeconômicos e microeconômicos dirigidos para a criação ou fortalecimento de indústrias e/ou setores.	Indústrias e/ou setores-chaves; integração intra e intersetorial.	Intervenção estatal direta e indireta.	Seletividade Abrangência Flexibilidade	Explícito Implícito
SISTÊMICA	Macroeconômicos e microeconômicos dirigidos para a eficiência econômica e competitividade.	Empresa; ambiente competitivo nacional; introdução e difusão de inovações.	Abertura externa; políticas regulatórias e setoriais de incentivo à concorrência e à geração e difusão de inovações.	Abrangência Seletividade Flexibilidade	Implícito Explícito

A visão neoliberal sobre a natureza das políticas de estabilização e reestruturação produtiva para os países periféricos, terminou por ser estilizada em algumas poucas diretrizes de política econômica. Conforme WILLIAMSON (1992),⁷⁴ a "nova sabedoria convencional" representada pelo conjunto das políticas preconizadas pelo "consenso de Washington", pauta-se pela "prudência macroeconômica, a confiança nos mercados e uma orientação externa"(op. cit.: 48). Estes são, em resumo, alguns dos elementos que compõem a mais nova receita "prática" de cunho neoliberal de política econômica⁷⁵. De certa maneira, ficamos esperando que WILLIAMSON identifique a teoria ou a política macroeconômica que preconiza a "imprudência macroeconômica e a desconfiança nos mercados. Não se trata disso. O Quadro 11, apresentado no capítulo anterior, é mais claro e eficaz, ao expor as condições a que vêm sendo submetidas as economias periféricas em suas relações com o ambiente econômico externo; isto é, de sujeição à política preconizada e imposta pelos países centrais, diretamente ou através das agências internacionais de crédito, e à supervisão das políticas econômicas nacionais dos países periféricos. Noutras palavras, à insolvência financeira seguiu-se a prática das negociações caso a caso, em um ambiente externo extremamente adverso para a periferia capitalista.

Problematizando a reprodução econômica dos países periféricos, como se a quebra financeira dos seus Estados Nacionais não fosse suficiente mazela, estava em curso uma nova revolução industrial nos países centrais. Exatamente neste ponto aparece o que realmente é relevante para os países capitalistas centrais: a liberalização dos mercados nacionais – a abertura externa, item da nova sabedoria convencional da qual nos fala WILLIAMSON (1992). Na verdade, a "prudência macroeconômica" é a aplicação de uma certa política: a "confiança nos mercados" – política que está muito além da fé – impõe a liberalização dos mercados. No caso mexicano, tratava-se de estabilizar a economia – com as características apresentadas no Capítulo IV –, proceder à

⁷⁴ WILLIAMSON, John.(1992) "Reformas Políticas na América Latina na década de 80", in: Revista de Economia Política, vol.12, nº1, janeiro - março/1992.

⁷⁵ Segundo DRAIBE (1993), "o neoliberalismo não constitui efetivamente um corpo teórico próprio original e coerente. Esta ideologia dominante é principalmente composta por proposições práticas e, no plano conceitual, reproduz um conjunto heterogêneo de conceitos e argumentos...".

desregulamentação das atividades econômicas locais, e, principalmente, permitir a internacionalização aprofundada da estrutura industrial doméstica.

Em que consistem, então, para os países periféricos, os novos condicionantes trazidos pela chamada 3ª Revolução Industrial, em termos de requisitos para uma inserção competitiva no comércio e nos fluxos de investimentos internacionais ?

A 3ª Revolução Industrial foi acompanhada de um processo de globalização da economia mundial. Novamente, a atual fase da economia capitalista exprime as propriedades de hierarquização e articulação entre os países capitalistas avançados e tardios, tal como apresentada pelos teóricos da dependência. Nada mais atual, a propósito, que a visão centro-periferia.⁷⁶ No México, ocorreu o que chamamos de globalização com integração regionalizada⁷⁷ - ver Quadro 2, pag. 45.

É conveniente determo-nos um pouco mais demoradamente sobre o significado da G.I.R.. Em primeiro lugar, deve-se diferenciá-la dos outros modelos de industrialização e/ou crescimento industrial. Em segundo, parece-nos também importante sintetizarmos, esquematicamente, algumas das questões referentes ao processo, e à necessidade, da reestruturação mexicana. O ponto central é que a G.I.R., embora contenha elementos dos outros modelos de acumulação e inserção internacional dos países periféricos nos fluxos de comércio, investimento e capital, apresenta-se com características próprias, decorrentes da nova fase ou etapa de desenvolvimento do capitalismo. Ainda no Capítulo I, seguindo a periodização proposta por TEIXEIRA(1983), sintetizamos as características de uma quinta etapa daquele desenvolvimento (1983/1994) da seguinte maneira:

-crise da dívida externa na periferia; acirramento da competição inter-centros; globalização financeira, comercial e produtiva num marco global de desregulamentação, privatização e integração especializada de alguns países periféricos, semi-industrializados; reafirmação do caráter tripolar dos centros e acordos de livre comércio.

⁷⁶ A esse respeito, veja-se GOLDSTEIN,L.(1994).

⁷⁷ O Word investment Report - 1992 chama de sistema regional de produção - *regional production system* - referindo-se à integração entre países por meio do investimento direto externo (IDE). UNITED NATIONS(1992). World Investment Report- 1992. Transnacional Corporations as Engines of Growth, 1992.New York.

Num período de transição tecnológica como o atual, em que um novo paradigma tecnológico instaura novos requisitos para a competitividade das firmas e dos países, as características acima apresentadas significam que as normas ou condicionalidades impostas pela difusão do novo paradigma tecno-econômico são radicalmente diferentes das do anterior. O Quadro 2 (As Multinacionais e os Programas de Industrialização Periféricos) estilizou as propriedades da G.I.R., através de seis variáveis: mercado-alvo, políticas de atração do I.D.E.; articulação produtiva local; fases da cadeia produtiva internalizada; fases da trajetória; e critério de eficiência econômica. São pertinentes, aqui, três comentários com a finalidade de tornar explícitos os supostos com base nos quais foi construído aquele quadro:

1) Em primeiro lugar, tomando-se na vertical – 1ª coluna –, desde o programa de industrialização por substituição de importações(I.S.I.) à sub-contratação internacional (S.C.I.), e à globalização com integração regionalizada(G.I.R.), observa-se que a unidade estratégica relevante é a firma multinacional. Embora em cada programa seja necessária a convergência entre as estratégias das firmas e as políticas dos países, no último caso (G.I.R.), a estratégia do país, uma vez implementada a política de atração exposta na 3ª coluna, torna-se fundamentalmente passiva. A ausência de barreiras à mobilidade do capital exigida pela concorrência global – pelas firmas globais (PORTER,1990) – envolve a desregulamentação financeira, comercial e produtiva. Isto é, abarca todas as formas do capital. Isto não significa, entretanto, a eliminação completa de toda e qualquer regulamentação; quer dizer, concretamente, um só regulamento básico, aquele difundido nos países capitalistas centrais e disseminados, por meio das famosas condicionalidades, para os países da periferia capitalista;

2) Em segundo lugar, o processo de integração de cada país à "nova ordem internacional" passa, necessariamente, pelo grau de diversificação da estrutura industrial local já alcançada durante a fase imediatamente anterior, isto é, ao longo do período de vigência e difusão do paradigma tecnológico assentado nas normas fordistas-tayloristas de organização da produção, comércio e divisão internacional do trabalho. Em decorrência, a acumulação pretérita de conhecimentos locais, treinamento da força de trabalho, existência (ou não) de instituições de pesquisa científica e tecnológica ligadas às atividades industriais,

infra-estrutura de telecomunicações e transportes, etc. perfazem o conjunto de variáveis que tornam um país apto para esta modalidade de inserção internacional - G.I.R. Como corolário, alguns países estarão condenados a oferecer mão de obra apenas como item dos custos de produção das firmas globais, caso não sejam implementadas políticas específicas com relação à sofisticação do tecido industrial local e incremento do conteúdo tecnológico das habilidades pré-existentes no país. REICH (1994)⁷⁸ exemplifica o grau de integração das "economias nacionais" no atual contexto de globalização:

"Equipamentos de precisão para hóquei no gelo são projetados na Suécia, financiados pelo Canadá e montados em Cleveland e Dinamarca, para distribuição nos Estados Unidos e Europa, respectivamente, sendo fabricados em composições cuja estrutura molecular foi pesquisada e patenteada em Delaware, mas fabricada no Japão. A campanha publicitária é desenvolvida na Inglaterra, filmada no Canadá, a edição feita em Nova Iorque e as cópias na Inglaterra. Um carro esportivo é financiado pelo Japão, projetado na Itália e montado em Indiana, México e França, usando os mais avançados componentes eletrônicos, que foram inventados em Nova Jérsei e fabricados no Japão. Um microprocessador é projetado na Califórnia, financiado pelos Estados Unidos e Alemanha e fabricado com memória dinâmica RAM fabricada na Coreia do Sul. Um avião a jato é projetado no estado de Washington e no Japão, e montado em Seattle, com nariz e cauda do Canadá, partes especiais do corpo vindas da China e da Itália e turbinas da Inglaterra. Um satélite espacial é projetado na Califórnia, fabricado na França, financiado pela Austrália e lançado com foguete construído na Rússia. Qual desses é um produto americano? Qual é estrangeiro? Como decidir? Importa?" (op.cit., 1994:104).

⁷⁸ REICH, Robert B. (1994). O Trabalho nas Nações - Preparando-nos para o Século 21. Educator Editora, São Paulo.

Importa, sim. Nenhum dos produtos citados foi financiado, projetado ou desenvolvido no México. Neste país, no único exemplo citado no texto, o produto especificado foi montado. A assimetria entre o grau de conteúdo tecnológico local agregado pelos diferentes países é explicável em termos das variáveis anteriormente citadas.

3. Em terceiro lugar, observa-se no contexto internacional o fenômeno da regionalização, isto é, a formação de blocos econômicos regionais, cuja forma institucional tem sido a celebração de acordos de livre comércio. No tocante ao NAFTA – objeto da discussão do item 3 deste capítulo – trata-se de institucionalizar a "integração silenciosa" que, como vimos, já vinha entrelaçando as economias do E.U.A. e do México. Como são economias excepcionalmente desiguais, tal processo de integração significava a subordinação da última à primeira. Este processo de integração regional é descrito pelo World Investment Report, 1992 como transcrito abaixo:

"O desenvolvimento de um sistema regional de produção baseado sobre o IDE intraregional requer um maior grau de coordenação política entre os Estados do que o comércio intraregional"(op. cit., 1992:35).

Além disso,

"...políticas para promover um sistema regional de produção podem estender-se à harmonização fiscal, monetária e política industrial entre os países membros e à adoção de padrões comuns em uma variedade de áreas, tais como trabalho, saúde e segurança. Parece que o êxito da integração regional envolve uma integração tanto no nível das políticas quanto da produção"(op. cit., 1992:35).

Em resumo, os sistemas regionais de produção e sua forma institucionalizada - os acordos de livre comércio - ultrapassam em amplitude e profundidade os arranjos meramente comerciais. Significam, no plano institucional, um projeto político de longo prazo, isto é, uma estratégia do Estado sustentável internamente e cuidadosamente elaborada. No México, a reestruturação industrial, a inserção internacional do país nos fluxos de comércio

e do IDE, a assinatura do NAFTA são momentos, distribuídos no tempo, de um único projeto: a integração do país à economia dos E.U.A.

Relacionando agora a primeira linha da nossa taxonomia de política industrial (Quadro 14) - a neo-liberal - com a terceira linha do Quadro 2 - a G.I.R. - observa-se sua evidente compatibilidade. Noutras palavras, o que aparece como um projeto ideológico - e também o é - tem uma longa história de entrelaçamento e subordinação. Entretanto, globalização com integração regionalizada não se reduz à sub-contratação internacional, enquanto programa de industrialização. Pelo contrário, a G.I.R. corresponde à difusão da trajetória tecnológica, à adoção de um novo modelo organizacional pelas firmas e a novos requisitos ou pressões sobre o papel do Estado na economia, instaurado pelo paradigma da automação flexível, baseado nos desenvolvimentos da microeletrônica e sua difusão nos países centrais. Note-se, ainda, que a G.I.R. não significa a eliminação da S.C.I., mas sim, a projeção da sua lógica sobre o conjunto da estrutura industrial do país: a ausência de barreiras à mobilidade do capital em escala internacional (liberalização financeira, comercial e produtiva).

Com relação à diferença entre a I.S.I. e G.I.R., pode-se ainda apresentar a seguinte consideração: quando a G.I.R. envolve o deslocamento de parte da cadeia produtiva de uma firma entre diversos países, uma política de cunho nacionalista que, por exemplo, proponha a nacionalização daquela parte da cadeia produtiva internalizada no país, é absolutamente inócua. Não apenas a firma pode redistribuir a produção entre outros países - reprogramando seus equipamentos flexíveis - como, para o país, não há qualquer sentido em incorporar ao patrimônio nacional, por exemplo, uma fábrica de motores para uso exclusivo da Ford ou G.M. Isto ocorre porque uma firma integrada globalmente prescinde, até certo ponto, das características específicas do país. Um produto padronizado fabricado no México pode ser produzido na Dinamarca ou na Coréia do Sul.

No programa I.S.I., a exigência de conteúdo local obrigava as firmas a integrar-se ao tecido industrial do país. Nacionalizando-se progressivamente o conteúdo do produto final, articulava-se a cadeia produtiva em bases nacionais. Com a G.I.R., a base nacional perde sentido e, no seu lugar, exige-se regras de origem. Não importa o proprietário. O requisito é que se produza certa quantidade de valor adicionado naquele espaço (ampliado), que

resulta da integração regionalizada. Por este motivo, a aplicação dos preceitos neo-liberais não desindustrializou o México, como veremos a seguir.

1.1 A projeção da S.C.I. sobre a estrutura industrial mexicana

Diversos analistas do processo de reestruturação industrial da economia mexicana têm apresentado seus temores com respeito à virtual "*maquiladorização*" da indústria mexicana⁷⁹. Se nossas observações no item anterior estão corretas, tais receios são infundados. Para discutir este tópico, procederemos da seguinte maneira: de início, apresentaremos brevemente o processo de reconversão do setor público - a Reforma do Estado - enfatizando o processo de privatização e desregulamentação; em seguida, trataremos da reestruturação do setor privado industrial. Nosso objetivo é demonstrar que ajuste estrutural da indústria mexicana não conduziu à tão temida "*maquiladorização*" industrial. Levou, sim, à especialização do país em produtos industriais com conteúdo tecnológicos diversos e produzidos em escala. Ademais, incrementaram-se as atividades industriais intensivas em recursos naturais. Ao contrário do que aconteceu com o ajuste estrutural da Argentina e do Chile, a reestruturação mexicana não desindustrializa o país; internacionaliza-o.

1.1.1 A Reconversão do Setor Público

Como apresentado no Capítulo IV, a presença do Estado mexicano na economia atingiu a formidável magnitude de 1.155 unidades pertencentes ao setor para-estatal. Abarcando desde os setores primário, secundário e terciário a inúmeros segmentos ou ramos da atividade produtiva e comercial, a presença estatal atingia cerca de 63 ramos (ROGOZINSKY, 1993).

Em que pese o fato de que grande parte do debate sobre a "Reforma do Estado" tenha assumido um viés nitidamente ideológico, CATEPHORES(1992) chama a atenção para a diversidade de economias que implementaram programas de reconversão do aparelho estatal. No interior do conjunto dos países membros da OECD, virtualmente todos, em maior ou menor profundidade, empreenderam políticas referentes à privatização e desregulamentação das atividades econômicas. Este autor busca explicar, então,

⁷⁹ Um caso representativo é o de TARRAGÓ(1988): "Tampouco parece ser o capital estrangeiro aquele que pode impulsionar nosso desenvolvimento industrial, a menos que se identifique a modernização com a transformação do México em um país *maquilador*.(TARRAGÓ, Prefácio à CASAR & PERES, 1988:13).

as razões que levaram à implementação destas políticas, destacando as necessidade que os países da OECD tinham, nos anos 70, de proceder a um ajuste estrutural nas suas economias. Tal ajuste se fazia necessário por três razões: 1) aumento da militância operária na década de 60 (op.cit.:4); 2) a queda na produtividade industrial, como reflexo da maturidade das técnicas e estruturas industriais; 3) desenvolvimento de novas técnicas, abrindo possibilidade de rejuvenescimento de indústrias em declínio e novos horizontes para a introdução de radicais formas de organizar e desenvolver indústrias avançadas. Entretanto, como afirma este autor, independentemente da teoria econômica subjacente, a mobilidade do capital foi sempre vista como um pré-requisito para a constituição e o sucesso econômico das estruturas industriais (op.cit.:5). Além disso, algumas indústrias ou segmentos da atividade econômica são intimamente ligados à mobilidade do capital, mercadorias e pessoas.

“Finança, transporte e comunicações fornecem as ferramentas básicas e gerais da mobilidade econômica. Não pode ser por acaso que esses fossem exatamente os campos onde primeiro e mais amplamente aplicou-se a desregulamentação. Em todos os países da OECD eles formaram o núcleo comum de aplicação de medidas de desregulamentação. Foram pré-selecionadas, de certa maneira pela necessidade sentida pelas economias na OECD, sob pressão da competição mundial, para reduzir o tempo de reação à mudança repentina, para aumentar a flexibilidade do mecanismo econômico, para condicionar os reflexos econômicos a respostas cada vez mais rápidas”. (op.cit.:5).

Desregulamentação nas finanças, transportes e comunicações perfazem, desse modo, tanto a condição para o avanço do processo de reestruturação nos países da OECD, quanto eles próprios são espaços extremamente lucrativos para a aplicação de capital. É verdade que o processo de desregulamentação não foi homogêneo dentro destas economias. Antes, dependeu da diversidade e da especialização anterior das economias nacionais.

Expandindo-se inicialmente entre as economias capitalistas avançadas, a desregulamentação dessas atividades terminou por ser

implementada em um amplo conjunto de países periféricos. Além da Argentina e do Chile, esta política também foi aplicada no México. O importante a frisar é que não se trata, apenas e tão somente, de uma imposição dos organismos internacionais de crédito – F.M.I. e Banco Mundial – e comércio - basicamente o G.A.T.T. A desregulamentação dos mercados e liberalização comercial é uma política que, contemplando as necessidades de ajuste estrutural das economias capitalistas avançadas, requer, para inserir em seu movimento algumas economias periféricas, a aplicação do mesmo conjunto de normas e mecanismos regulatórios da atividade econômica.

Por essas razões, a privatização de empresas estatais e a desregulamentação dos mercados locais também transformaram-se no núcleo da reestruturação industrial mexicana. Apenas enquanto projeto político e econômico de longo prazo – a integração regionalizada –, é compreensível a orientação da política econômica e industrial nesse país. Caso contrário, isto é, desconsiderando-se a natureza estrutural do movimento recente de reestruturação e mudança do capitalismo mundial, com suas dimensões de globalização financeira, produtiva e comercial, estar-se-ia atribuindo à pregação ideológica neo-liberal uma força que ela, por si só, não possui. Afinal, como lucidamente afirma DRAIBE(1993), se o neo-liberalismo foi capaz de se apropriar de proposições com origem ideológica variada é porque,

"o neoliberalismo confirma tendências profundas de modificações da sociedade, apreendidas a seu modo pelos setores politicamente à direita do espectro político, mas obviamente também reconhecidos pelos que, à esquerda, identificam e advogam transformações sociais e políticas".(op.cit.:88)

Na mesma direção, considera a autora que

"É próprio das ideologias recobrirem com opacidade o real, mas também dele nutrirem-se, sob pena de perderem sua eficácia. O neo-liberalismo não tem fugido a esta regra: suas teses e inflexões guardam certo paralelismo

com o movimento real das economias e sociedades contemporâneas".(op.cit.:92)

Prosseguindo sua argumentação, a autora identifica dois momentos da pregação neo-liberal: a defensiva, quando dissemina suas "recomendações visando superar a crise pela negação dos princípios social-democratas de regulação econômica-social" (op.cit.:92), e , posteriormente, " a ênfase maior tem sido posta nos vetores de políticas que podem sustentar o crescimento apoiado na elevação da competitividade sistêmica, e no reforço a mecanismos de modernização e flexibilização das estruturas e fatores sociais, condizentes com as características das novas tecnologias".(op.cit.:92) Ora, a difusão das novas técnicas, como reconhece a autora, não se dá fora de contextos sociais e institucionais. Pelo contrário, o novo paradigma e as trajetórias tecnológicas a ele associadas, exigem um novo arranjo das estruturas e instituições, de maneira a que os países possam lograr "a melhor correspondência entre potencial tecnológico, consenso social e marco institucional"(PEREZ,1992:40).

Entretanto, parece-nos um exagero, por excessiva abrangência, qualificar como ideologia neo-liberal a busca da competitividade sistêmica. Desse conjunto poderiam fazer parte autores com posturas teóricas diversas como, por exemplo, FAJNZYLBER(1983), (PORTER:1993) bem como POSSAS(1993), SUZIGAN(1993), COUTINHO (1993); e outros que participaram de recente pesquisa sobre a competitividade da indústria brasileira coordenada pelo último⁸⁰ incorporando novos e importantes aspectos sobre a "dimensão sistêmica da competitividade".

A reconversão do setor público mexicano, no entanto, não adotou apenas as políticas que vêm sendo aplicadas pelos Estados dos países capitalistas centrais. Adotou-as, a partir da sua condição de Estado numa economia periférica, semi-industrializada. Isto significou, no interior do projeto de integração regional, a internacionalização de segmentos importantes da atividade industrial moderna, como a indústria eletrônica e de telecomunicações – com exceção, nesta última, do mercado de transmissão por satélite. Conforme o Gráfico 1 - Oportunidades Tecnológicas - proposto por PEREZ(1992), a entrada

⁸⁰ Não sem motivo, parte do relatório final do "Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira", intitula-se: "Dimensão Sistêmica da Competitividade". Relatório final, IE/UNICAMP - IEI/UFRJ - FDC - FUNCEX. Dez/1993.Campinas.mimeo.

do México nas Fases I e II (Capítulo I) da nova trajetória tecnológica ocorreu com a liberalização comercial e a internacionalização da indústria básica do novo paradigma tecno-econômico: a indústria eletrônica.

1.1.2. . A privatização seqüenciada e a desregulamentação

O sentido mais geral dos processos de desregulamentação, envolvendo a liberalização do comércio, finanças e investimento direto externo, é permitir que a mobilidade do capital privado leve a cabo o processo de reestruturação das economias nacionais. Isto quer dizer que a abertura dos espaços econômicos nacionais aos fluxos de capital internacional, em quaisquer das suas formas, passa a ser uma condição para a inserção dos países periféricos naqueles fluxos.

Para as firmas globais, os países tornaram-se fontes geradoras de assimetrias concorrenciais; por este motivo, as vantagens comparativas dos países transformam-se, uma vez internalizadas na firma global, em vantagens competitivas da firma (MICHALET, 1990:21). Para MICHALET,

"... as vantagens comparativas dos países se transformaram em vantagens de localização para a firma, em função de sua estratégia mundial. De *ex-ante*, a especialização internacional tornou-se *ex-post*. De outra forma, os ganhos permitidos pela especialização são capturados pelas firmas através do mercado interno constituído pela rede internalizada que liga diferentes filiais à casa matriz." (MICHALET, 1990:21).

Além disso, o processo de globalização requer uma diferença mínima entre os países, em termos de normas e regulamentações. Não suprime sua existência; apenas tende, por meio de pressões diretas e/ou indiretas, a homogeneizá-las.

A tentativa de inserir o México no movimento de globalização implicou, por esses motivos, a adaptação do seu marco regulatório, macroeconômico e institucional. Em outras palavras, a desregulamentação, estabilização macroeconômica e privatizações ⁸¹.

Segundo ROGOZINSKY (1993:41), o processo de privatização mexicano era um imperativo para o Estado em decorrência das seguintes necessidades e objetivos:

- "a) Fortalecer as finanças públicas;
- b) Canalizar adequadamente os escassos recursos do setor público para as áreas estratégicas e prioritárias;
- c) Eliminar gastos e subsídios não justificáveis, nem do ponto de vista social nem econômico;
- d) Promover a produtividade da economia, transferindo parte desta tarefa ao setor privado;
- e) Melhorar a eficiência do setor público, diminuindo o tamanho de sua estrutura."

A tabela seguinte apresenta um panorama do processo de privatização de 1982 a 1993.

⁸¹ O vazio das proposições com caráter estritamente ideológico pode ser observado por uma frase do coordenador da Unidade de Desincorporação da Secretaria da Fazenda e Crédito Público, entidade responsável pelo sucesso da privatização: "Não necessitamos um Estado que administre mais, senão um que continue governando melhor"(ROGOZINSKY,1993:39). Para defender seus próprios empregos, independentemente das suas crenças, alguns personagens se esmeram em subservientes gentilezas.

TABELA 35

EVOLUÇÃO DO SETOR PARAESTATAL
(Dez. de 1982 - Maio de 1993)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Organismos Descentralizados	102	97	95	96	94	94	89	88	82	77	82	82
Empresas, com Participação Majoritária	744	700	703	629	528	437	252	229	147	119	100	99
Fundos Públicos	231	199	173	147	108	83	71	62	51	43	35	32
Empresas com Participação Minoritária	78	78	78	69	7	3	0	0	0	0	0	0
Total	1155	1074	1049	941	737	617	412	379	280	239	217	213

Fonte: ROGOZINSKY, 1993:46

É importante notar que o autor toma o processo de privatização como uma finalidade em si mesmo. Não obstante, considera as especificidades nacionais, quando da implementação das medidas efetivas atinentes a esta matéria.

De fato, o Estado mexicano havia se expandido para áreas inteiramente destituídas de significado sócio-econômico. A ausência de seletividade da política industrial, como vimos, pautou sobremaneira a intervenção do Estado mexicano. Novas indústrias eram incorporadas ao patrimônio público sem qualquer critério articulado à política de industrialização do país. Preservando inicialmente o financiamento público de longo prazo - proporcionado pelo Nacional Financiera (NAFINSA) -, os núcleos de comunicação, transportes e energéticos - respectivamente, *Teléfonos de México* (TELMEX), *Ferrocarriles Nacionales de México* e a *Petróleos Mexicanos* (PEMEX) -, algumas empresas siderúrgicas de grande porte - *Altos Hornos de México S.A.* (AHMSA) e a *Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas* -, o processo de reconversão do Estado mexicano iniciou-se por privatizar pequenas empresas pertencentes ao setor chamado de *chiquilleria*, com mais de mil empresas. Desse

modo, das 1.155 empresas sob controle estatal, mais de 1000 não tinham importância tanto para o desenho de uma estratégia industrial, quanto em termos de receita fiscal a ser obtida com suas vendas. Além disso, deste setor, faziam parte empresas que tinham uma existência meramente formal: constavam do organograma do Estado, mas não tinham existência material.

Posteriormente, o processo de privatização alcançou o setor siderúrgico e o de comunicações (TELMEX). Nota-se, portanto, que até este ponto a natureza fiscal das privatizações é amplamente questionável (SCHNEIDER & PINHEIRO, 1993). Observe-se a Tabela 36, como ilustração de importância fiscal das privatizações até 1989.

Somente a partir de 1989 é que as privatizações lograram ganhar importância fiscal com a privatização das siderúrgicas, parte do setor petroquímico – a petroquímica secundária – e, principalmente, com a privatização da TELMEX. Neste ponto, é importante responder à seguinte questão: qual a lógica subjacente à privatização da TELMEX? CATEPHORES (1992) é enfático e claro a esse respeito:

"Sem a revolução nas telecomunicações, a globalização dos mercados financeiros e, portanto, o estabelecimento da mobilidade do capital em uma escala internacional não teria sido possível; sem a desregulamentação, a revolução tecnológica das telecomunicações não teria tido tanto sucesso. As pressões para modernizar o setor não surgiram simplesmente da área financeira. Um sistema de telecomunicações barato que incorporasse todos os avanços modernos, principalmente na transmissão de texto, também era necessário para produtores dispersos (o típico estado de coisas nas empresas multinacionais). Pode-se sentir a evidência da íntima relação entre a desregulamentação das telecomunicações e preocupação com as considerações sobre produtividade empresarial na queda de preços dos telefonemas transoceânicos e transcontinentais, aqueles em que estão interessadas as empresas multinacionais e os mercados financeiros"(Op. cit. 1992: 15/14)

Compreende-se então a razão da privatização da TELMEX e da não-privatização da PEMEX. A privatização da TELMEX era crucial para permitir que o processo de globalização com integração regionalizada pudesse prosseguir. Esta empresa e sua modernização estavam no núcleo das possibilidades de expansão internacionalizada da indústria mexicana.

O ponto (b) acima, apresentado por ROGOZINSKY (1993), não merece muita atenção. O fato é que os governos sexenais, sempre que o julgaram necessário, alteraram a Constituição de 1917 ou, pelo menos, aqueles "dispositivos" constitucionais que permitissem a implementação dos seus programas de governo. No caso das indústrias estratégicas e prioritárias⁸², sabe-se quais são as estratégicas, mas não estão determinadas as prioritárias. Mesmo as prioritárias, discriminadas no artigo 28 da Constituição mexicana, sofreram modificações; por exemplo, as siderúrgicas, que faziam parte das indústrias prioritárias, após uma "ampla" interpretação deste artigo, foram privatizadas. Disto resultou a eliminação de 17% da força de trabalho nesta indústria. (DABAT & RIOS, 1989)

TABELA 36

MÉXICO: RECEITA DO PROCESSO DE PRIVATIZAÇÃO - 1984/1992
(Em US\$ milhões, incluindo conversão da dívida)

ANOS	RECEITA	% PIB
1984	1,0	0,00
1985	114,0	0,06
1986	101,0	0,08
1987	168,0	0,10
1988	525,0	0,25
1989	731,0	0,35
1990	3.197,0	1,31
1991	10.813,0	3,77
1992	6.752,0	2,35
TOTAL	22.402,0	

FONTE: PRADO, 1994.

⁸² Além da siderurgia, eram também indústrias prioritárias: a indústria de fertilizantes, produção de açúcar e os estaleiros, todas privatizadas posteriormente (GUILLÉN, 1994). São consideradas estratégicas, Artigo 28 da Constituição mexicana, as seguintes indústrias: correios, telégrafos, petróleo e gás, petroquímica básica, materiais radioativos e energia nuclear, eletricidade e estradas de ferro (GUILLÉN, 1994).

Os dados da Tabela 36 não deixam dúvidas quanto ao fato de que, durante o governo o Presidente de la Madrid, as privatizações basicamente atingiram o setor *chiquilleria*. Ademais, uma das mais importantes empresas estatais no setor do petróleo no mundo, a PEMEX, não foi privatizada. Todavia, a não-privatização da PEMEX tem razão fiscal. As receitas que o Estado obtém com as exportações da PEMEX são substanciais e são parte importante do ajuste fiscal do Estado. Por este motivo, tendo acesso direto às receitas em dólares das exportações da PEMEX, o Estado mexicano fica desobrigado de emitir dívida interna, como contrapartida da monetização em pesos da receita das exportações do setor privado.

O ponto (c) - eliminar gastos e subsídios injustificáveis - não justifica qualquer comentário: é tautológico.

Os pontos (d) e (e) – promover a produtividade da economia e a eficiência do setor público, incrementando-se a presença do setor privado e diminuindo-se o tamanho do Estado – são postulados ou, no melhor dos casos, ideologia disfarçada com technicalidades.

Já a privatização da TELMEX era crucial para impulsionar e permitir a integração regionalizada do país.

Conforme ROGOZINSKY (1993), cada entidade pública a ser privatizada era submetida a uma avaliação econômico-financeira e, em seguida, feito um relatório entregue à *Comisión Intersecretarial de Gasto e Financiamiento* que, por fim, decidia sobre a modalidade de desincorporação a ser efetivada. Explica-nos ROGOZINSKY (1993) o papel da instituição coordenadora de setor:

"A coordenadora do setor, que é uma secretaria de Estado, é a responsável por elaborar esta proposta, devido a que é a área do setor público que tem melhor conhecimento e a maior informação sobre as entidades que pertencem à sua coordenação. Quem pode estar melhor informado sobre o funcionamento e a problemática de um hotel que a Secretaria de Turismo, ou de uma empresa de pesca que a própria Secretaria de Pesca?" (Op. cit.:60).

Entretanto, mais à frente, este autor, ao relatar o processo de privatização da TELMEX, nos informa:

"O primeiro passo que se deu neste sentido foi a ressetorialização da empresa para-estatal, transferindo-a da Secretaria de Comunicações e Transportes ao setor coordenado pela Secretaria da Fazenda e Crédito Público. Isto permitiu a esta última dependência ter o controle da empresa e presidir o Conselho de Administração". (Op. cit.:73).

A razão dessa diferença no tratamento da privatização da TELMEX deve-se ao fato de que a Secretaria de Comunicações e Transportes posicionou-se contra a privatização da empresa - coisa que o citado autor furta-se de nos informar.⁸³

Além da desregulamentação do comércio exterior e da privatização de empresas para estatais, a política econômica dos governos Miguel de la Madrid e Salinas de Gortari privatizou os bancos - que em 1992 haviam sido nacionalizados - e introduziu uma nova regulamentação sobre as operações do sistema financeiro (OECD, 1992).

No setor primário agrícola, constituído por três formas de propriedade da terra, também foram introduzidas modificações no sistema *ejidal*, de maneira a possibilitar a transformação de propriedades camponesas e comunitárias em propriedade privada; portanto, passíveis de alienação por aluguel ou venda, o que era até então vedado pelo sistema do *ejido* (OECD, 1992:158). Esta modificação na estrutura de propriedade fundiária poderá ocasionar, segundo a OECD (1992), um fluxo migratório de 700.000 trabalhadores na direção dos centros urbanos do país. Note-se, ademais, que o fluxo migratório, sem os efeitos desta reforma, era de cerca de 300.000 a 400.000 trabalhadores ao ano (Op. cit.:168)⁸⁴.

⁸³ Sobre a privatização da TELMEX, consultar BORREGO, J. A. (1994) Liberalization and Competitiveness in Information Industries: The Case of Mexico. Center for US-Mexican Studies. University of California, San Diego. California.mimeo.

⁸⁴ "Em Fevereiro de 1992 o Congresso mexicano aprovou uma grande mudança no Artigo 27 da Constituição, o qual implicou no fim do programa de distribuição de terras iniciada em 1917." (OECD,1992:165-166). Para se ter uma idéia da extensão da reforma aprovada pelo Congresso mexicano, observe-se que 52% - ou 95 milhões de hectares - da área total do país faziam parte do sistema *ejidal* (OECD,1992:166).

Por sua vez, o setor financeiro foi privatizado apenas para compradores mexicanos, e submetido à nova regulamentação. Podemos sintetizar este processo em dois aspectos: 1) quanto ao sentido geral da reforma financeira; 2) quanto à liberalização dos mercados de capital e de crédito e à reforma nas instituições financeiras.

Em primeiro lugar, a nacionalização dos bancos privados em 1982 propiciou, no interior do Estado, sua concentração e reestruturação financeira. Dos "60 bancos nacionalizados, foram revogadas 11 concessões, fundiram-se 20 bancos em 12 sociedades e 17 conservaram sua denominação, com o que o total diminuiu para 29. Em 1985, se fundiram outros 10 bancos e, em 1988, foi decretada uma fusão adicional, com o que restaram 18 sociedades bancárias". (WEBB,1992:111). Ou seja, coube ao Estado concentrar o capital financeiro disperso em 60 bancos comerciais privados, dotando o arranjo indústria-financeiras, talvez, da propriedade de "capital financeiro", tal como observado nos países com "capitalismo organizado" (TAVARES,1992:41). Infelizmente, não nos foi possível confirmar este movimento, devido à ausência de informações sobre o tema. Neste caso, o leitor deve reter a observação acima com cautela. Foi-nos sugerido⁸⁵, entretanto, que após a concentração feita pelo Estado, a privatização bancária veio a conformar e alavancar segmentos modernos da indústria do país⁸⁶.

Em segundo lugar, a liberalização dos mercados de capital e crédito foi uma decorrência da desintermediação financeira, após a nacionalização bancária de 1982. Surgiu um mercado negro de recursos e a quebra da Bolsa de Valores, em 1987, foi um dos resultados da ação dos especuladores que operavam neste mercado. Entre 1988 e 1992, o Estado empreendeu as grandes reformas no sistema financeiro do país. Eliminou-se o estabelecimento de tetos para as taxas de juros e extinguiram-se os controles quantitativos sobre a expansão do crédito. Tanto as taxas de juros quanto a expansão creditícia passaram a ser reguladas pela emissão de certificados do Tesouro (CETES), operando sua taxa de juros como piso para as taxas de mercado e controle da liquidez do sistema (OECD,1992:173).

⁸⁵ Entrevista pessoal com o consultor Dr. Roberto Villa Martinez, em agosto de 1994.

⁸⁶ Com a "esperteza" típica dos regimes pouco transparentes, o anúncio da privatização bancária foi feito às vésperas da segunda visita do Papa João Paulo II ao país. Num país amplamente católico a escolha da data do anúncio visava diminuir o impacto político da medida. (QUINTANA,1990:3).

Além disso, o governo injetou no mercado novos títulos dolarizados, com o objetivo de estender o prazo de maturação do débito público, ao diminuir o risco de desvalorizações patrimoniais dos aplicadores privados (OECD, 1992:174).

No mesmo processo, no sentido da liberalização do sistema financeiro, permitiu-se que o capital estrangeiro viesse a participar com 30% do capital dos bancos comerciais e 49% do capital das outras instituições financeiras. Adicionalmente, os capitais externos poderiam atuar livremente na compra e venda de títulos de renda fixa, e, como investidores rentistas, adquirir parcelas do capital votante de companhias mexicanas (OECD, 1992:178).

Em síntese, o objetivo do governo parece ter sido, de um lado, fomentar o surgimento de capitais de grande porte, apoiados em um banco capitalizado - concentrado anteriormente no interior do Estado e, em seguida, privatizado; de outro lado, interpenetrar o mercado financeiro local com o mercado financeiro internacional. Além dessas considerações, que tomam o setor financeiro em si mesmo, deve-se notar que a liberalização do mercado local aos fluxos de capitais internacionais é também a contrapartida, na conta de capital do Balanço de Pagamentos, do déficit em conta corrente provocado pelos persistentes déficits comerciais.

2. A Reestruturação Industrial do Setor Privado.

Embora a economia capitalista tenha sofrido – em particular durante a década de 80 – profundas transformações de ordem financeira, produtiva e comercial – sendo este fenômeno designado por globalização da economia capitalista industrial –, os diversos países não passaram necessariamente pelas mesmas modificações intersetoriais, interindustriais e intrafirmas. Em boa medida estas mudanças resultaram do esgotamento do padrão tecnológico, industrial e de financiamento, vigente até meados da década de 70.

As diferenças entre os países, com respeito à geração e capacidade endógena de difusão do novo paradigma tecno-econômico, decorrem, entre outros aspectos, das seguintes assimetrias: a) recursos internos e/ou externos adequados para o financiamento da pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos produtivos, além do financiamento do capital fixo das novas instalações industriais; b) uma particular articulação entre o setor público e o privado, de forma a, seletivamente, impulsionar a geração e difusão das novas técnicas e modelos organizacionais de firma no tecido produtivo local; c) da inserção do país nos fluxos de comércio, tecnologia, investimento e capitais, durante as diversas fases de desenvolvimento do paradigma constituído pelas tecnologias elétrica, mecânica e química, que estruturalmente configuraram os complexos eletro-mecânicos e o químico-petroquímico (FAJNZYLBBER, 1982), base da expansão industrial a partir da última grande guerra.

Todo este conjunto de requisitos distribui-se de maneira desigual entre os países avançados, e entre estes e os países recém-industrializados.

Como vimos nos capítulos anteriores, as características a e b citadas acima não se desenvolveram de maneira adequada no México. O padrão de financiamento do país esgotou-se com a crise de 1982. Por outro lado, a dinâmica global da economia era, fundamentalmente, impulsionada pelo gasto público, discricionariamente gerido pelo Estado. A elite local participava como agente auxiliar no processo de financiamento e expansão industrial do país. Quando o Estado definia, financiava ou intervinha ele próprio no processo econômico não havia qualquer dificuldade em compatibilizar a expansão das atividades econômicas do Estado e das atividades privadas.

Com essa articulação capitaneada pelo Estado, o país pôde crescer, em média, 7% ao ano, no decorrer do período de industrialização por substituição de importações.

Com o estabelecimento da crise econômica em 1982, o país viu-se numa disjuntiva: prosseguir, aprofundar seu processo de industrialização por S.I. ou buscar caminhos alternativos para expandir as atividades econômicas internas e o crescimento do produto e emprego. Além disto, deveria fazer frente ao pagamento dos juros da dívida externa acumulada.

No capítulo I deste trabalho, apresentamos três interpretações sobre a natureza - ou modalidades - que deveria assumir a reestruturação produtiva nos diversos países que compõem a periferia capitalista. Alinhar as vantagens comparativas dos países à sua dotação de fatores produtivos, propõe a visão ortodoxa; articular núcleos endógenos para a geração e difusão de tecnologia é a proposta da CEPAL; ou na visão evolucionista, trata-se de buscar inserir-se no novo sistema tecnológico, reformando o marco regulatório local e, seletivamente, com base na experiência adquirida e na estrutura industrial existente, organizar a inserção do país ao longo de uma trajetória evolutiva que articule os esforços tecnológicos e produtivos locais com aqueles produzidos no exterior.

É claro que das visões econômicas do processo de crescimento das economias capitalistas - centrais e periféricas - decorrem propostas para a gestão macroeconômica e das demais políticas setoriais. No caso da interpretação ortodoxa, a proposta resume-se em uma tríade: abertura externa, para alinhar o país com sua dotação de fatores produtivos - suas vantagens comparativas -, de modo a que o crescimento das exportações, resultante, da liberalização comercial puxasse o crescimento econômico global. Como sub-produto necessário surgiriam padrões mais igualitários de distribuição de renda.

Observemos, entretanto, a exposição de ROS (1990) sobre os resultados do único trabalho empírico realizado no México, em 1984, sobre a relação entre exportações, crescimento e distribuição de renda:

... "os autores concluem que as modificações na estrutura da produção e do comércio exterior, associadas a distintas políticas comerciais, não afetam, por si sós, de forma significativa a distribuição da renda pessoal". (ROS, 1990:169)

Concluem, em seguida, que

... "a expansão das exportações de manufaturas e de petróleo não mostra um efeito favorável sobre a participação na renda dos estratos de baixas rendas,

devido à intensidade de capital relativamente alta dessas exportações" (ROS, 1990:165).

Poder-se-ia argüir, entretanto, que o momento em que foi realizado o trabalho citado por ROS (1990) não seria apropriado para refletir alterações distributivas significativas, dado que o processo de abertura completou-se apenas em 1987/1988. Por esse motivo, seria necessário observar maior extensão de tempo, de maneira a permitir que os efeitos distributivos pudessem se fazer sentir.

Entretanto, UNGER & SALDAÑA (1989), cinco anos depois, demonstravam que a maior parte das exportações do México - fora o petróleo - era constituída por produtos obtidos através do uso intensivo das economias de escala e escopo. Sem grande surpresa, identificaram que grandes empresas multinacionais estavam na origem da notável expansão das exportações de manufaturados do país. Na mesma direção, identificaram grandes grupos industriais locais como fontes secundárias da mesma expansão.

Seria o caso, então, de indagar: em qual futuro previsível os efeitos distributivos em benefício da população de baixa renda ocorreriam? Uma década talvez fosse o tempo suficiente para, por fim, apreciarmos tais efeitos. Contudo, em trabalho recente, BLECKER & SPRIGGS (1992) nos fornecem a trajetória da participação dos salários no PIB mexicano de 1980 a 1990, com o visto na Tabela 37, seguinte:

TABELA 37

MÉXICO: PARTICIPAÇÃO DOS SALÁRIOS NO PIB 1980-1990

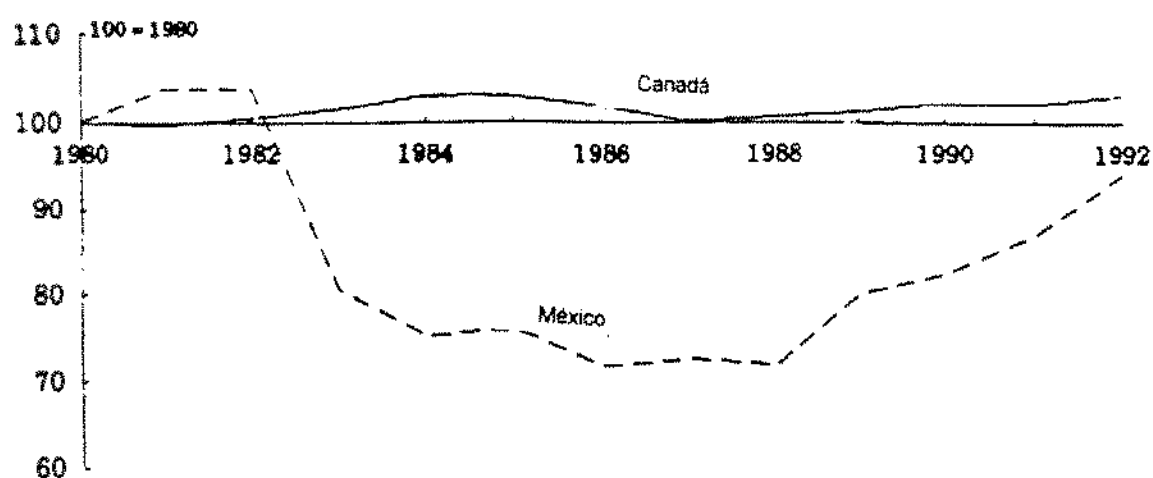
ANOS	SALÁRIOS COMO % DO PIB
1980	36,0
1981	37,6
1982	35,3
1983	29,4
1984	28,7
1985	28,7
1986	28,3
1987	26,5
1988	25,9
1989	15,8
1990	15,0

FONTE: BLECKER & SPRIGGS, 1992:41

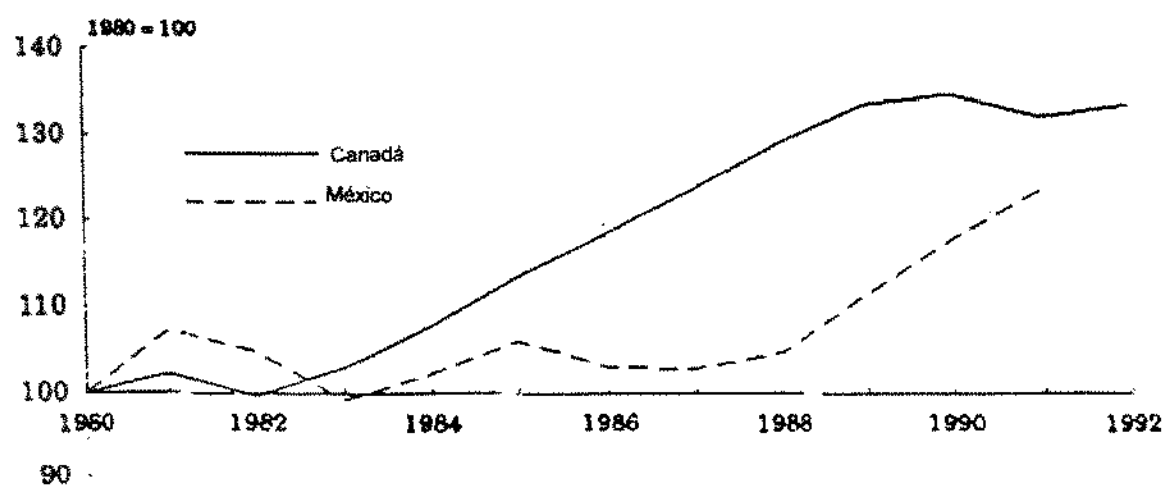
Como pode ser facilmente observado, o panorama distributivo inspira apenas desânimo.

Entretanto, dados referentes a 1991 e 1992 indicam uma leve melhoria, exatamente quando entravam em operação novos investimentos e o país recebia forte influxo de capital, por meio do investimento direto externo.

GRÁFICO 3
Evolução dos Salários Reais
Canadá - México, 1980 = 100 (Preços constantes)



Gastos pessoais com bens e serviços
CANADÁ - MÉXICO, 1980=100



FONTE: BRUNELLE & DEBLOCK, 1993

O Gráfico 3 apresenta, sem dúvida, indicações de um movimento no sentido da expansão da massa salarial nominal, derivado do aumento do emprego formal na indústria e, também, incrementos dos salários reais, presumivelmente atribuíveis à seqüência de anos com baixas taxas de inflação no país.

Tem-se, assim, uma combinação animadora: altos investimentos diretos externos (IDE), estabilização macroeconômica e crescimento dos salários reais. Contudo, como já fizemos notar, a lógica do modelo mexicano atual é exatamente apoiar a taxa de crescimento da economia no IDE. Na ausência de fontes internas de financiamento, fornecimento de tecnologia e controle dos canais internacionais de comercialização, optou-se pelo IDE que, em geral, congrega ambas as dimensões.

Observemos agora, a visão da CEPAL.

Do ponto de vista cepalino, a industrialização da América Latina deveria não apenas prosseguir, mas também incorporar a vasta massa da população local até então excluída dos seus benefícios. A questão é que as novas tecnologias exigem qualificação básica e a participação ativa dos trabalhadores no processo produtivo. Trata-se, então, de desenvolver localmente o treinamento e a especialização dos trabalhadores, melhorar a infra-estrutura básica – transportes, comunicações e energética –, e implementar uma gestão macroeconômica que não impeça a distribuição dos ganhos de produtividade a serem obtidos com as novas tecnologias. Ademais, o consenso social que permitiria a implementação deste projeto nacional de desenvolvimento com equidade, entre outros mecanismos democráticos de coordenação social, contaria com "núcleos internos de dinamização tecnológica" (FAJNZYLBBER, 1982).

É certo que a proposta, fiel à metodologia cepalina, contempla a diversidade de situações estruturais que diferenciam os países latinoamericanos. Como, então, aplicar esta postura teórico-metodológica para o caso mexicano?

Cabe, de início, observar que não existia qualquer precedente no país que se assemelhasse a "núcleos endógenos de dinamização tecnológica". Como vimos no Capítulo II, as propostas para a formação de centros de excelência técnica e científica no país esbarraram em quatro poderosas

dificuldades: a primeira era o amplo acesso a fontes externas de tecnologia, o que inibia ou tornava economicamente (de um ponto de vista microeconômico) irracional arcar com os custos de gerar uma tecnologia já disponível no mercado mundial; em segundo lugar, a permissão para a entrada no mercado local das empresas multinacionais – os mercados mais dinâmicos –, impediu o *upgrading* tecnológico e industrial de eventuais capitais locais interessados nestes segmentos de mercado; e a proteção a toda e qualquer forma de capital – independentemente da sua origem –, além da exigência de conteúdo nacional sobre os produtos finais produzidos por aquelas empresas, solidarizava os interesses de todos os capitais – nacionais e internacionais; por fim, a natureza excessivamente personalista do presidencialismo mexicano fazia de cada período presidencial a oportunidade para que o ocupante do mandato em curso impedisse ou pouco incentivasse ações que, de uma forma ou de outra, não pudessem ser a ele atribuídas. O caso do "esquecimento político" do Plano Nacional de Ciências e Tecnologia, apresentado no Capítulo II, é exemplar.

Em síntese, faltava ao México história na geração de tecnologia e formação de núcleos endógenos promotores do seu desenvolvimento.

Em outra perspectiva, a neoschumpeteriana, caberia ao México encontrar um nicho de mercado no novo sistema tecnológico, que se difundia a partir do complexo eletrônico e de comunicações nos países capitalistas centrais. Contudo, como demonstraremos a seguir, o México conectou-se ao novo paradigma tecno-econômico por meio da recorrência ao IDE de qualquer procedência. A liberalização do mercado interno aos fluxos de comércio e do IDE transformou parte da indústria local em um segmento regionalizado da produção e comércio internacionais.

2.1 A liberalização comercial e a internacionalização da indústria mexicana

Neste item trataremos de identificar os fluxos de IDE e sua importância para o comércio exterior mexicano. Embora os dados sejam incompletos, ou pouco especificados, eles permitirão uma imagem dos acontecimentos naquele país.

A exposição seguirá as seguintes etapas: primeiro, descreveremos o desempenho exportador recente do país de um ângulo comparativo; em segundo lugar, identificaremos a especialização relativa do país, seguindo a taxonomia proposta por PAVITT (1984) e detalhada por GUERRIERI (1993), para o caso mexicano; por último, buscaremos precisar a origem do capital – quando possível –, e o desempenho exportador da indústria de um ponto de vista setorial.

As Tabelas 38 e 39, seguintes, ilustram o notável desempenho exportador do país, exclusive as exportações de petróleo. De 10%, em 1982, as exportações de manufaturados atingiram 44% das exportações totais em 1991 (Tabela 38). Comparando-se com os outros países listados na Tabela 38, observa-se que a participação de produtos industriais na pauta de exportações do país é inferior apenas ao Brasil e ao Uruguai. Atente-se, também, para o fato de que os dados referentes ao México incorporam as exportações procedentes da indústria *maquiladora*.

TABELA 38

Exportações de Bens Manufaturados - Países e Anos Seleccionados (Exportações de Manufaturados como proporção das exportações totais)						
PAÍS	1970	1980	1982	1985	1987	1991
Argentina	0.14	0.23	0.24	0.21	0.31	0.28
Bolívia	0.03	0.02	0.03	0.01	0.03	0.05
Brasil	0.15	0.37	0.38	0.44	0.50	0.55
Chile	0.04	0.09	0.07	0.11	0.09	0.11
Colômbia	0.11	0.20	0.24	0.17	0.19	0.33
Costa Rica	0.19	0.28	0.25	0.22	0.24	0.25
Equador	0.02	0.03	0.03	0.01	0.02	0.02
México	0.33	0.11	0.10	0.21	0.38	0.44
Paraguai	0.08	0.04	0.09	0.06	0.10	0.11
Peru	0.01	0.17	0.16	0.13	0.17	0.19
Uruguai	0.15	0.38	0.32	0.35	0.55	0.52
Venezuela	0.01	0.02	0.02	0.10	0.06	0.11

a) Dados de 1990

Fonte: EDWARDS, 1994.

Conquanto não seja surpreendente a primazia do Brasil nas exportações de manufaturados – como resultado dos investimentos realizados durante o II Plano Nacional de Desenvolvimento – o caso do Uruguai parece refletir a existência de Zonas de Processamento de Exportações (ZPE's) neste país.

Quando observamos a Tabela 39, vemos que, das exportações de manufaturados, aquela parte concernente a bens não-tradicionais perfazem 50% das exportações totais – note-se que, em 1982, correspondia a apenas 20%. Novamente, os indicadores referentes ao Paraguai, Uruguai e Colômbia, parecem traduzir o fenômeno antes assinalado. Contudo, as exportações mexicanas têm se concentrado em produtos como automóveis, motores para automóveis e computadores, bens que não são normalmente produzidos em ZPE's.

A experiência de reestruturação mexicana revela traços mais profundos de sofisticação industrial do que os países apontados no parágrafo anterior. O fato é que no México o processo de industrialização por substituição de importações chegou a etapas mais avançadas na montagem da sua estrutura industrial. Entretanto, o *upgrading* tecnológico da indústria local ateu-se ao desenvolvimento da capacidade de produção e não ao incremento da capacidade tecnológica, segundo a classificação proposta por BELL & PAVITT (1993).

TABELA 39

Exportações não tradicionais (como proporção das exportações totais)					
ANOS	1980	1982	1985	1987	1991
Argentina	0,27	0,31	0,28	0,31	0,35
Bolívia	0,15	0,09	0,05	0,19	0,30
Brasil	0,57	0,59	0,66	0,69	0,71
Chile	0,38	0,22	0,35	0,39	0,36
Colômbia	0,41	0,42	0,41	0,55	0,64
Costa Rica	0,36	0,38	0,37	0,42	0,50
Equador	0,24	0,09	0,12	0,14	0,12
México	0,13	0,20	0,18	0,38	0,50
Paraguai	0,58	0,71	0,82	0,68	0,69
Peru	0,21	0,23	0,24	0,27	0,28
Uruguai	0,61	0,58	0,66	0,67	0,71
Venezuela	0,04	0,07	0,09	0,13	0,17

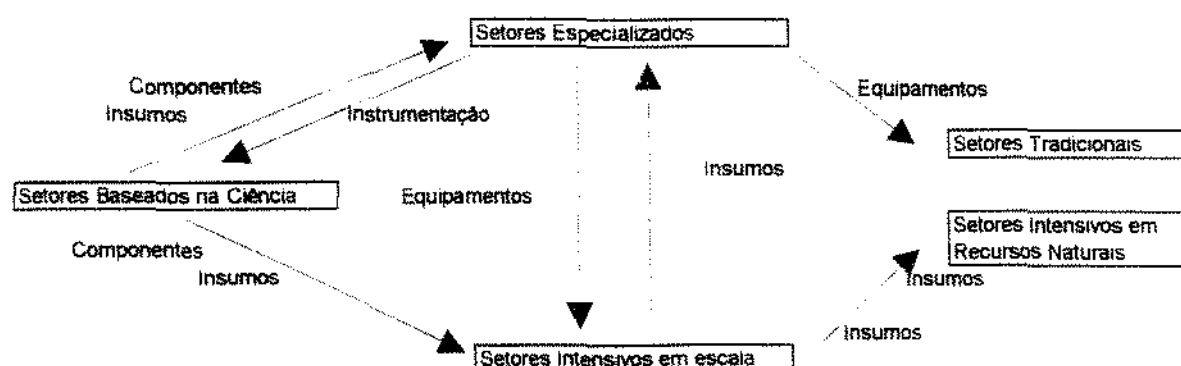
Fonte: EDWAARDS, 1994.

Do ponto de vista da estrutura industrial, é importante considerar o papel diferenciado dos setores e a rede de complexas relações de interdependência que os envolvem. Quanto à natureza e importância dos processos de geração e difusão de inovações, PAVITT (1984) classificou os setores em quatro diferentes posições hierárquicas: indústrias baseadas na ciência; indústria de fornecedores especializados; indústrias intensivas em escala e indústrias dominadas pelos fornecedores. GUERRIERI (1993), apoiando-se na classificação setorial de PAVITT, distingue nas indústrias dominadas pelos fornecedores aquelas que são tradicionais e as intensivas em recursos naturais. Da indústria tradicional, fariam parte as indústrias têxtil, de vestuário, de calçados, etc.; da última, aquelas localizadas junto a abundantes recursos naturais, tais como: petróleo, refinação, madeira, etc. A principal característica destes setores é a extensa difusão internacional da tecnologia.

Nos setores baseados na ciência incluem-se as indústrias com forte esforço inovativo, e da sua atividade decorrem impactos nos produtos e processos das indústrias usuárias. Representam, então, o núcleo fundamental da geração de inovações tecnológicas – química fina, componentes eletrônicos, telecomunicações, fibras óticas (GUERRIERI, 1993). Os setores intensivos em escala são compostos por indústrias intensivas em capital, grandes economias de escala e aprendizado, tais como: indústria automobilística e a indústria eletrônica de consumo. As indústrias de fornecedores especializados caracterizam-se pela alta concentração de ciência aplicada e conhecimentos tácitos, como as indústrias de instrumentação e bens de capital: máquinas-ferramentas, por exemplo. O Quadro 15 apresenta as interrelações setoriais expostas acima. No Gráfico 4, pode-se visualizar o padrão de especialização setorial do México, de acordo com essa taxonomia.

QUADRO 15

Principais ligações tecnológicas entre diferentes setores industriais



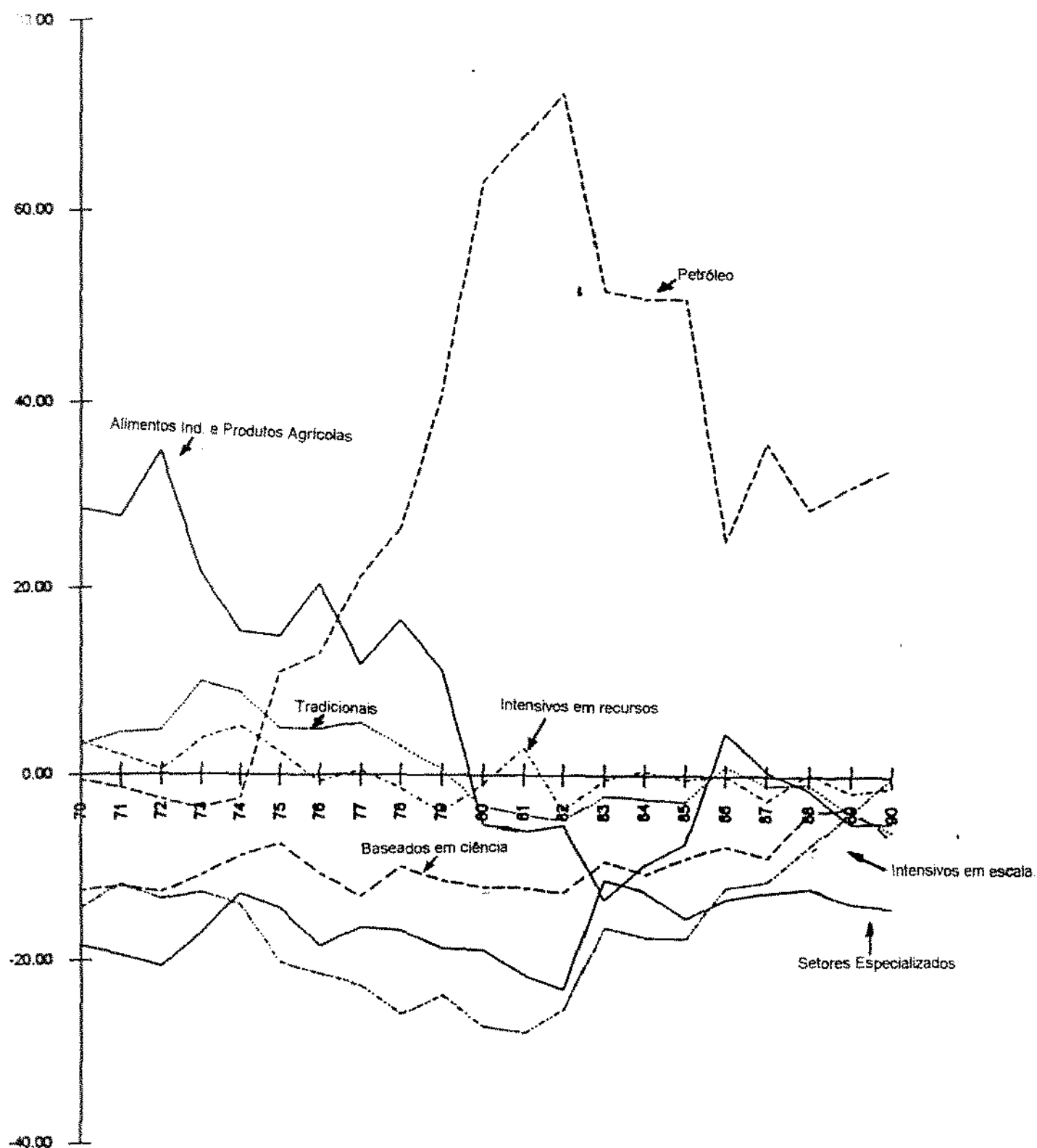
Fonte: GUERRIERI, P. (1993) Technological Interdependence and International Competitiveness in Major Latin American Countries. Santiago, Chile, 1993. mimeo.

Com base no Gráfico 4 são possíveis as seguintes constatações:

1) ganhos em competitividade dos setores baseados na ciência e nos intensivos em escala; 2) perda de competitividade nos setores tradicionais, intensivos em recursos e no de alimentos industrializados e produtos agrícolas.

Paradoxalmente, então, um país destituído de processos endógenos para a geração de tecnologia torna-se, subitamente, exportador de produtos "baseados na ciência". Este aparente paradoxo é resolvido quando atentamos para o fato de que parte dos segmentos industriais do país faz parte do "sistema regional de produção" nucleado pelos E.U.A. Deste aspecto trataremos a seguir.

GRÁFICO 4
MÉXICO: Padrão de Especialização no Comércio Exterior



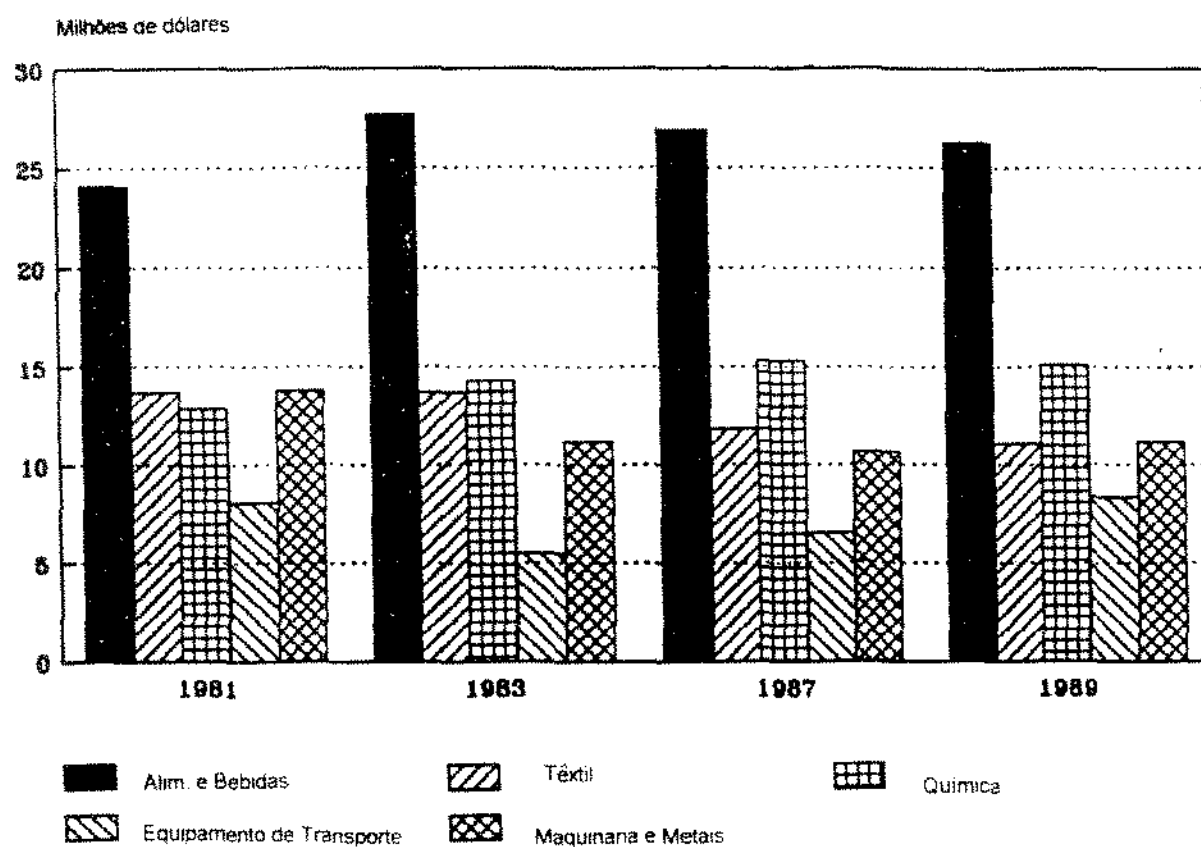
indicador de vantagens comparativa (>0) ou desvantagem (<0).

Inicialmente, observe-se o Quadro 16. Nota-se, entre os anos de 1981 e 1989, que apenas a indústria de maquinaria e produtos de metal acusa uma razoável redução em sua participação no PIB, ao lado de uma participação relativamente constante da indústria de alimentos e da indústria química. Apreciando esses indicadores não se nota uma radical alteração nas participações dessas indústrias no PIB manufatureiro. Isto quer dizer que a estratégia exportadora – particularmente no caso da indústria de equipamentos de transporte – não foi capaz de alterar significativamente o peso destas indústrias no produto industrial. A explicação para a dinâmica distinta das elevadas taxas de crescimento das exportações, da regularidade da presença dos principais setores industriais no PIB manufatureiro e das extremamente modestas taxas de crescimento deste, consiste em que as empresas exportadoras desvincularam-se do tecido industrial local.

Enquanto o PIB cresceu 1,2%, 3,3%, 4,4%, 3,6% e 2,6%, de 1988 a 1992, respectivamente (Tabela 24), as taxas de crescimento das exportações (como % do PIB) atingiram 13,2%, 12,6%, 16,8%, 15,1% e 14,0% (Tabela 32) no mesmo período. Noutras palavras, as exportações, ou, em termos mais gerais, o "modelo orientado para fora" não arrasta a atividade econômica interna. Portanto, os benefícios possivelmente resultantes da nova orientação da política econômica e industrial não se transformam em realidade. Tem-se, pelo contrário, altas taxas de crescimento das exportações, baixíssimas taxas de crescimento do PIB⁸⁷ e concentração de renda (Tabela 37). É a esta combinação perversa para a maioria do povo mexicano que chamamos de "liberalização conservadora". Os Gráficos 5, 6 e 7 ilustram o formidável crescimento das exportações de manufaturados, em algumas indústrias selecionadas e desagregadas em dois setores: equipamento de transporte e a indústria de maquinaria e metais.

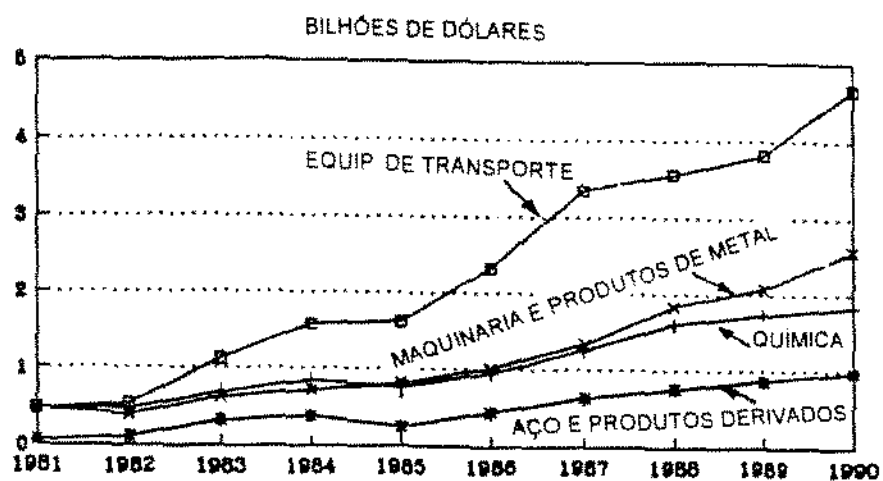
⁸⁷ Em 1993, a taxa de crescimento do PIB foi de 1,1% (Tabela 24)

QUADRO 16
 Composição do PIB manufatureiro - Principais Indústrias
 1981-1989



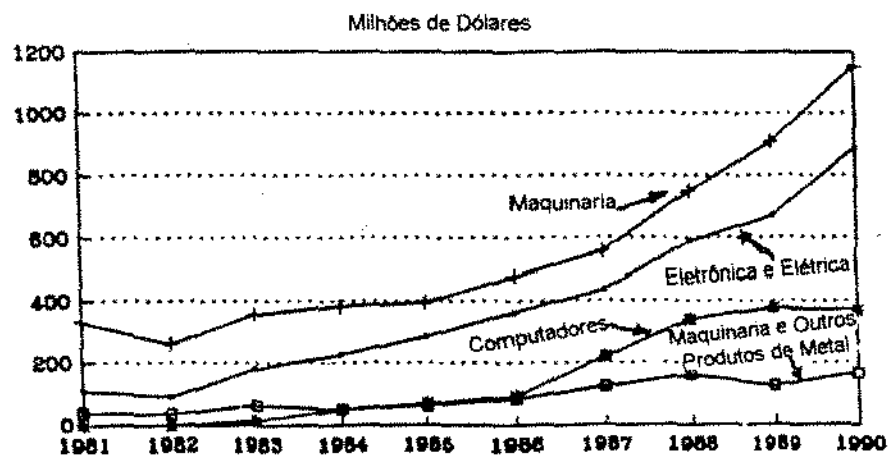
Fonte: UNCTC 1992.

GRAFICO 5
México: Exportações de Manufaturados
Indústrias selecionadas - 1981/1990



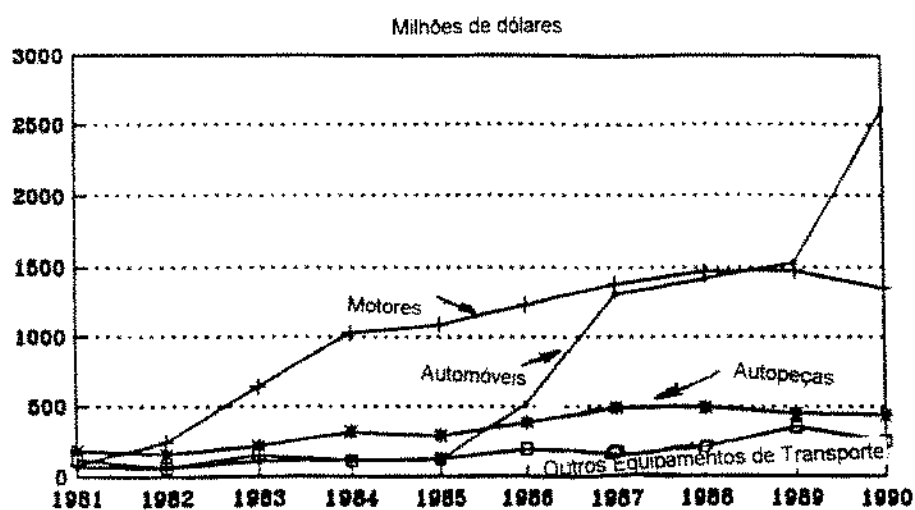
Fonte: UNCTC, 1992.

GRÁFICO 6
México: Exportações de Manufaturas à Indústria de Maquinaria
e Produtos de Metal



Fonte: UNCTC, 1992.

GRÁFICO 7
MÉXICO: EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS:
 indústria de equipamento de transporte



Fonte: UNCTC, 1992.

Comentando a mudança nos fluxos de recursos para a América Latina, quando estes tornaram-se crescentemente positivos, escreve EDWARDS (1994):

"Um recente traço do movimento de capital é que uma grande proporção corresponde a investimento de portfólio e relativamente pouco é investimento direto externo. Como pode ser visto, o México tem sido o mais importante absorvedor de recursos externos na região nos últimos anos".(EDWARDS 1994:36-37)

Os dados constam da Tabela 40 seguinte.

TABELA 40

Entrada Líquida de Capital na América Latina
Países Seleccionados (Como % do PIB)

PAÍS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 *
Argentina	2,5	0,4	2,3	2,8	1,6	2,2	2,8	0,3	0,5	3,0	5,7
Brasil	4,1	2,7	2,4	0,1	0,7	1,5	-0,5	0,3	1,1	0,2	n.a.
Chile	4,2	2,6	10,5	8,6	4,3	5,4	5,0	5,5	11,7	3,0	7,8
Colômbia	5,7	3,7	2,5	6,4	3,3	0,0	2,4	1,2	0,0	-1,9	n.a.
México	5,5	-1,6	-0,6	-1,1	0,9	-0,7	-0,8	0,7	3,5	7,1	n.a.
Peru	7,8	3,8	5,3	2,4	3,6	3,7	5,4	2,9	3,6	2,2	3,4
Venezuela	-1,9	-4,7	-3,4	-1,7	-1,8	1,1	-1,7	-7,9	-7,4	3,7	5,8

* Preliminares

Fonte: EDWARDS, 1994.

Como vimos no Capítulo IV, grande parte desta entrada líquida de capital resultou das atrativas taxas de juros praticadas no mercado interno com relação às taxas internacionais, de maneira a financiar o déficit em conta corrente do país - cerca de 3,0% e 7,0% do PIB, em 1989 e 1992, respectivamente. Conquanto estes dados indiquem uma espécie de "retorno do capital" à América Latina e apresente a fragilidade do ajuste macroeconômico do país, para nossos propósitos é importante tentarmos vislumbrar a quantidade "relativamente pequena" do IDE no México. Além disto, e ainda mais importante, é observarmos aquela fração do IDE que proporcionou a formação do "sistema regional de produção" ou globalização com integração regionalizada - isto é, relações comerciais entre países realizadas por meio de trocas intrafirmas.

Entretanto, parte do investimento externo foi realizado através do mecanismo de conversão da dívida externa em investimentos. Esta modalidade de injeção de capital capitaliza os passivos das firmas, podendo ou não configurar ampliação ou instalação de nova capacidade produtiva. Conforme NUÑEZ (1990),

"durante 1986 e 1987, cerca de metade (48%) dos fluxos de investimento autorizados registrados diretamente - acrescentamos, na Comissão Nacional dos Investimentos Estrangeiros (CNIE) - se inscreviam na estrutura das operações de conversão da dívida externa em fundos próprios. O montante destas últimas operações de reestruturação do capital representaram 67% do montante total do IDE autorizado entre 1983 e

1987. (NUÑEZ, 1990:55-56). Ademais, nas mesmas datas, o IDE foi basicamente efetuado nas firmas do E.U.A. - 64% do total -, e aproximadamente 75% dos investimentos aplicado na indústria, em particular, nas indústrias automobilística, eletrônica e produtos à base de borracha (NUÑEZ, 1990:57). A política de conversão da dívida externa foi suspensa, em 1987, uma vez que o governo atribuiu-lhe um caráter inflacionário".⁸⁸

Como vimos antes, foram exatamente as indústrias automobilística e eletrônica as principais responsáveis pelo incremento excepcional das exportações do país. De acordo com NUÑEZ (1990), trata-se de exportações intrafirmas. Para se formar um juízo mais preciso sobre a importância das firmas estrangeiras no comércio exterior do México, e sobre o papel do capital privado local, vejamos o que diz NUÑEZ:

"... o conjunto das empresas privadas com capital 100% mexicano não chegaram a igualar a maior empresa estrangeira no tocante às vendas externas" (NUÑEZ, 1990:75).

Pode-se, então, com base nas informações apresentadas, concluir que: 1) a reestruturação industrial mexicana apoiou-se no IDE como meio para uma inserção externa exitosa; 2) o capital privado local cumpriu papel secundário neste processo; 3) a maior parte do comércio exterior de manufaturas é realizada através de trocas intrafirmas; 4) trata-se de trocas intrafirmas com matriz nos E.U.A. A Tabela 41 apresenta os principais parceiros comerciais do México. Observe-se, considerando-se os principais países com os quais o México comercia, a proeminência dos E.U.A. e do Canadá e o desequilíbrio comercial com o Japão.

⁸⁸ Em 1990 o governo abriu novamente o processo de concessão com um acordo com os bancos credores da ordem de US\$3,5 bilhões, destes recursos US\$2,5 bilhões foram utilizados nas privatizações da MEXICOBRE e TELMEX no mesmo ano. (PRADO, 1994).

TABELA 41

México: Principais parceiros comerciais, 1991-1992
(em %)

Países	1991		1992 a*	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações
Total b*	100.0	100.0	100.0	100.0
Hemisfério Ocidental	87.3	78.8	89.0	76.8
Estados Unidos	79.5	73.7	80.8	71.2
Canadá	2.6	1.3	2.2	1.7
América Latina	5.2	3.8	6.0	3.9
Argentina	0.4	1.6	0.9	1.8
Brasil	0.4	1.6	0.9	1.8
Venezuela	0.3	0.3	0.4	0.3
Outros	4.1	1.2	4.3	1.4
Europa Ocidental	8.3	13.2	7.6	13.2
Comunidade Económica Europeia	7.7	11.4	7.2	11.5
França	1.4	1.9	1.2	2.1
Alemanha	1.2	4.7	1.1	4.0
Espanha	2.7	1.1	2.7	1.4
Itália	0.4	1.2	0.3	1.6
Outros	2.6	4.4	2.3	4.1
Ásia	4.3	7.5	3.2	9.3
Japão	2.9	3.6	1.8	4.9
Taiwan	0.2	0.9	0.1	0.9
Outros	2.3	3.7	2.2	4.5
Resto do Mundo	0.1	0.5	0.2	0.7

a* Preliminar

b* Inclui *maquiladoras*

Fonte: MENDOZA, 1994.

A extensão e profundidade desta relação de imbricação das duas economias - México e E.U.A. - e a importância do México no processo de reestruturação das firmas deste último país têm sido apresentadas por diversos autores. Entre eles, UNGER & SALDAÑA (1989) fornecem elementos teóricos para a compreensão da interrelação entre os dois fenômenos, apontam a direção da causalidade - da reestruturação dos E.U.A. para a do México - e identificam a natureza da vantagem competitiva que especializou segmentos internacionalizados da produção industrial mexicana:

"... é mais factível que as exportações mexicanas tenham se desenvolvido como resposta à reestruturação dos Estados Unidos... se as

exportações correspondem a filiais de empresas transnacionais deste país (op. cit.:482).

Mais à frente, complementam os autores,

"... a intensificação do comércio que em ambas as direções se centra em produtos similares (o comércio intraindustrial) e do comércio de produtos modernos entre empresas com relação de propriedade entre si (o comércio intraempresas), nos sublinha na realidade outras considerações ou vantagens competitivas de natureza corporativa e dinâmica com o tempo" (Op. Cit.: 483).

Em seguida, concluem que a melhor interpretação deve destacar
que

"a especialização arbitrária e *ex ante* de um país ou da filial de uma empresa transnacional desse país em certas indústrias ou produtos com a finalidade de combinar as economias de escala que somente vários mercados nacionais juntos são capazes de fornecer... não tem sido suficientemente destacada na recente elaboração das políticas industrial e comercial, apesar de que... é posta em prática por algumas das grandes empresas transnacionais mais ativas na exportação desde o México" (Op. cit.: 484).

De fato, o México ao longo do processo de substituição de importações já havia acumulado uma grande experiência produtiva, isto é, habilidades e treinamento da mão-de-obra local, além da infraestrutura básica e de serviços de apoio, condizentes com as necessidades de redução de custos, através do uso intensivo da planta industrial. Adicionalmente, com a liberalização

comercial e desregulamentação dos controles sobre o movimento de capitais e o investimento, o México tornou-se a localização adequada para aquelas firmas que buscam flexibilidade estratégica; quer dizer, capacidade da firma em modificar rapidamente, como resposta à alteração nas condições de mercado, a produção e/ou linhas de produto no interior da corporação. A flexibilidade estratégica, portanto, aparece ao nível das decisões da firma como um aspecto da estratégia global. Não é um atributo da planta produtiva; ela, *ex post*, explicita o resultado de uma configuração produtiva dispersa entre diversos países com uma coordenação geral que organiza, no topo da hierarquia da firma, um amplo conjunto de operações - marketing, produção, distribuição, etc. (BARTLETT & GHOSHAL, 1992).

A articulação dos segmentos industriais dos E.U.A. que se reestruturaram abarcando parte da indústria mexicana é claramente observada na Tabela 42.

TABELA 42

Comércio México - E.U.A., através de Subsidiárias dos E.U.A. no México,
1982 e 1989 a*

(milhões de dólares e percentagem)

ITEM	1982	1989
Exportações do México para os E.U.A.	11.315	15.776
da qual:		
Exportações subsidiárias dos E.U.A.	774	4.268
(Percentual das exportações totais do México para os E.U.A.)	(7)	(27)
da qual:		
Exportações intrafirmas para a matriz nos E.U.A.	727	4.198
(Percentual das exportações totais da subsidiária para os E.U.A.)	(94)	(98)
Importações do México dos E.U.A.	8.959	15.755
da qual:		
Importações por subsidiárias dos E.U.A. no México	2.328	6.640
(percentual das importações totais a partir dos E.U.A.)	(26)	(42)
da qual:		
Importações intrafirma a partir da matriz nos E.U.A.	2.095	5.996
(percentual da importação total por subsidiárias dos E.U.A.)	(90)	(90)

Fonte: UNCTC, 1992:41.

a* Exclui *maquiladoras*

Assim, com respeito à taxonomia de PAVITT (1984) e sua utilização por GUERRIERI (1993), pode-se dizer que a relativa especialização recente dos setores mais dinâmicos da indústria mexicana - baseados na ciência e intensivos em escala - foi uma decorrência tanto das estratégias das firmas multinacionais - globais - quanto da estratégia do país - México. Deve-se acrescentar que a Tabela 42 exclui a indústria *maquiladora* que, como sabemos, é intimamente relacionada com o IDE das firmas dos E.U.A., como apresentado no Capítulo III. Noutras palavras, considerando-se os fluxos comerciais da indústria *maquiladora* com E.U.A., a integração apontada na Tabela 42 seria ainda maior em magnitude e extensão.

2.2. Os casos da indústria eletrônica e automobilística

Procederemos agora uma apresentação das mudanças ocorridas na indústria eletrônica e automobilística no México. Nosso objetivo é discutir, no caso da indústria eletrônica, o conteúdo da liberalização do IDE e do comércio exterior como um aspecto da lógica de difusão de tecnologia, no interior do projeto de integração regional; a indústria automobilística, por sua vez, será observada a partir do prisma da reestruturação integrada, no interior do mesmo projeto.

2.2.1. A indústria eletrônica: a lógica da difusão tecnológica num projeto de integração regional

O complexo eletrônico constitui uma das modificações mais importantes na estrutura industrial dos países capitalistas avançados. Por seu próprio impacto na composição setorial da produção, por adicionar novos bens e serviços ao leque de produtos finais de uma economia, também por exigir novas qualificações da mão-de-obra local e, enfim, por difundir no tecido industrial, através das relações inter e intraindustriais, novos produtos e processos. Este complexo tem sido a força motriz da nova revolução industrial em curso desde meados dos anos setenta. Entretanto, não se trata apenas de novos produtos e processos produtivos. A 3ª Revolução Industrial tem difundido novas práticas sociais relativas à organização da empresa capitalista, diferentes exigências quanto aos fornecedores de partes e componentes e, desse modo, imposto novas questões quanto ao uso e criação das vantagens competitivas das firmas e dos países na concorrência internacional.

Analisando o panorama e as trajetórias que se descortinam no cenário mundial, COUTINHO (1992) descreve e analisa sete tendências inovativas nas economias capitalistas avançadas:

"1) o peso crescente do complexo eletrônico; 2) um novo paradigma da produção industrial - a automação integrada flexível; 3) revolução nos processos de trabalho; 4) transformação das estruturas e estratégias empresariais; 5) novas bases da competitividade; 6) a 'globalização' como aprofundamento da internacionalização; e 7) as 'alianças tecnológicas' como uma forma de competição" (COUTINHO, 1992:71).

O problema a ser resolvido, quando a análise focaliza a periferia semi-industrializada, é como, e através de quais mecanismos, ingressar nesta onda de inovações tecno-produtivas e institucionais. O México, inseriu-se diretamente através da globalização - item 6 das tendências antes citadas. Assim fazendo, isto é, por meio do recurso ao capital externo, em quaisquer das suas formas, obteve os benefícios descritos nos itens 1,2, 3, 4 e 5, internacionalizando um dos segmentos mais dinâmicos da 3ª Revolução Industrial - o complexo eletrônico.

A forma jurídica interna para possibilitar este processo foi a flexibilização da Lei para Promover o Investimento Mexicano e Regular o Investimento Estrangeiro de 1973, e no que se refere ao acesso e uso local de tecnologia estrangeira, alterando-se a lei de 1976, que regulava a transferência internacional de tecnologia para o México. Em síntese, transferiu-se para as partes envolvidas na transferência tecnológica a responsabilidade total pelos efeitos dos contratos relativos a esta matéria - modificação realizada em janeiro de 1990 (UNCTC, 1992). Além disso, uma nova lei sobre direitos de propriedade intelectual foi aprovada pelo Congresso Mexicano em junho de 1991 (UNCTC, 1992).

O esforço para adaptar o marco regulatório do país ao projeto de integração regionalizado implicou, entre 1989 e 1992, modificação em mais de cinquenta leis e dispositivos regulatórios da atividade econômica (MENDOZA, 1994:59). Em todos eles a intenção explícita foi desregulamentar, simplificar e alterar o modo de funcionamento - por ausência de impedimentos - dos mercados. Por exemplo, a desregulamentação no segmento de transporte de cargas terrestre traduziu-se em uma redução de 25% em média nas tarifas reais efetivas cobradas por este serviço (BOJALIL, 1992:127).

Entretanto, no tocante ao complexo eletrônico, qual foi a política adotada pelo México? Claramente, optou-se por uma política setorial orientada para a difusão de tecnologia e voltada para a exportação de alguns produtos mais sofisticados tecnologicamente.

Entre as deformações presentes na estrutura do mercado da indústria eletrônica no México e que, por sua vez, deram impulso à nova política industrial e tecnológica, estão as seguintes:

"Excesso de rendas, baixa qualidade e altos preços não levaram a melhoramentos nos produtos ou na manufatura ao longo do tempo, porque o mercado doméstico não propiciou os incentivos para mobilizar os produtores na direção de melhoramentos e pesquisa e desenvolvimento (BORREGO, 1994).

Devido a esse cenário específico à indústria eletrônica e às necessidades do país no sentido do pagamento da dívida externa, optou-se por uma determinada orientação das políticas industrial e tecnológica: difusão de tecnologias avançadas, internacionalização do complexo eletrônico e orientação exportadora. As novas bases da competitividade - (item 5 apresentado por COUTINHO, 1992) - deverão surgir da difusão de processos e produtos na base industrial local.

É verdade que a internalização na firma multinacional das relações de aprendizado - *learning by doing* e *learning by using* - definem o potencial de aprendizado local através da manufatura dos produtos eletrônicos.

Contudo, também é verdade que a vontade de fazê-los esbarra em limites tecno-econômicos que não são superáveis apenas pelo afã de produzi-los.

De maneira bastante simplificada a opção seria: não produzir e ser obrigado a importar, ou, pelo contrário, fabricação e/ou montagem para difundi-los no mercado interno e exportação. Foi esta última a opção mexicana.

Como diz BORREGO (1994):

"... o apoio do governo passou da manufatura para a utilização de tecnologia de informação. Este deslocamento em conjunção com medidas de desregulamentação e liberalização possibilitou ao México um modo de *catch up* por meio de um enfoque tecnológico via *learning-by-using*". (Op. cit., 1994:34).

É importante notar que não são de forma alguma desprezíveis os efeitos sobre a produtividade do setor industrial de uma política orientada para a difusão de tecnologias. O que ela significa, queira-se ou não, é o reconhecimento das limitações internas, no campo da manufatura de produtos eletrônicos e de telecomunicações da estrutura industrial e do capital privado local.

Segundo este autor, as vantagens comparativas do México apoiam-se nos seguintes fatores:

"Custo do trabalho, transportes, tamanho do mercado e posição geográfica com respeito aos mercados externos, são os principais fatores determinando a especialização das operações das multinacionais no México" (BORREGO, 1994:44)

A depender do segmento da indústria eletrônica a redução de custos oscila entre 15% e 25%. Por este motivo, diversos produtores de partes e componentes da Ásia - particularmente, Japão, Coréia do Sul e Formosa - têm deslocado a produção para o México. Ademais, as exigências quanto ao cumprimento das regras de origem constantes do NAFTA, acelerou a realocação de plantas produtivas no México. Não é, portanto, sem motivos que

o setor industrial do país não diminuiu de tamanho, de maneira a proporcionar o resultado esperado da aplicação da receita "neo-liberal". Pelo contrário, o efeito concreto das medidas de liberalização e internacionalização, com respeito ao complexo eletrônico, foi favorável aos capitais locais. Como afirma BORREGO (1994):

"Os ganhos que o México tem experimentado têm sido principalmente pela difusão intersetorial de tecnologia que está aumentando sua capacidade logística de competir sob o NAFTA" (BORREGO, 1994:40-41).

A Tabela 43 seguinte ilustra a afirmação anterior. Ela aponta as indústrias e setores que são os principais usuários das novas tecnologias de informação.

TABELA 43

MÉXICO: GRAU DE ADOÇÃO DE TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

INDÚSTRIAS/SETORES	GRAU DE UTILIZAÇÃO
Autopeças	Alto
Vidro	Alto
Cimento	Alto
Comércio Varejista	Médio-alto
Bancos/Instituições Financeiras	Alto
Manufatura	Médio-alto
Energia	Médio-alto
Educação	Médio
Saúde	Médio

Fonte: BORREGO, 1994

Entre os setores apresentados na Tabela 43 quatro são ocupados por capitais privados locais: cimento, vidro, comércio varejista e bancos/instituições financeiras. Os outros são da alçada do Estado: PEMEX, CFE - Comissão Federal de Eletricidade -, educação e saúde.

A Tabela 43 não apresenta, contudo, o papel da TELMEX como usuária das novas tecnologias de informação. Entretanto, como forma de ilustrar o

avanço técnico da empresa após a privatização, deve-se atentar para o fato de que ela gastaria, entre 1991 e 1993, cerca de US\$ 8 bilhões na digitalização da rede telefônica e nos investimentos para completar sua rede de fibra ótica (BORREGO, 1994:20). Além disso, para atingir a Europa através de um cabo de fibra ótica - o *Columbus II* - a TELMEX gastou US\$ 400 milhões, como sua quota-parte no empreendimento. Para capitalizar a empresa, contudo, eliminou-se o subsídio que as linhas de longa distância forneciam às linhas locais - o subsídio cruzado -, e reajustaram-se as tarifas locais em 1.270%, entre 1985 e 1993.

A TELMEX foi adquirida em dezembro de 1990 por três grandes grupos econômicos: o CARSO, mexicano; a *France Telecom* - francesa - e *Southwestern Bell*- dos E.U.A. Foi mantido o monopólio nas linhas de longa distância por seis anos e, ao mesmo tempo, acordado entre o Estado mexicano e os adquirentes certos critérios de desempenho - crescimento de 12% anual e metas qualitativas (ALMEIDA, 1994). Segundo este autor, o grupo local não detém nem o controle administrativo nem tecnológico da empresa. Tratou-se, ao que parece, de uma forma de privilegiar um grupo local e, talvez, diminuir o impacto político de sua desnacionalização. Além disso, a Secretaria de Comunicações e Transportes opunha-se à sua privatização.

Podemos, então, nos quatro pontos seguintes, apresentar alguns dados relevantes sobre a relação entre o IDE e o desempenho exportador mexicano de produtos eletrônicos e de telecomunicações.

1) No caso da indústria eletrônica de consumo o fenômeno mais notório foi a expansão do segmento de TV a cores através de investimentos japoneses. KOIDO (1991) descreve e explica o que aconteceu:

"A construção de *maquiladoras* japonesas na fronteira México-E.U.A., combinada com *maquiladoras* européias e dos E.U.A., fez do México uma notável plataforma para exportação de televisão a cores para os E.U.A. Em 1985, a parcela do México no mercado de televisores coloridos era de apenas 2,6%. Superou 40% (4 milhões de unidades) em 1989, com receita de US\$ 1.3 bilhões" (KOIDO, 1991:64).

Entre as empresas japonesas operando no México, encontram-se: Matsushita, Sony, Sanyo, Hitachi e Toshiba. Esta penetração no mercado dos E.U.A. foi feita com forma tanto de contornar a política protecionista dos E.U.A. para este segmento de mercado, quanto de eliminar a redução de custos que firmas dos E.U.A. obtinham, deslocando parte da produção e/ou montagem para o território mexicano.

O resultado deste embate concorrencial foi que apenas um grande produtor de televisores coloridos dos E.U.A., a Zenith, conseguiu sobreviver nesta indústria (KOIDO, 1991:65).

2) Na indústria de equipamentos de telecomunicações a luta é feroz. Operam a AT&T, a Northern Telecom (NT) e a NEC, com fábricas produzindo para o mercado interno e externo. No caso da AT&T, produtos à base de fibras óticas, equipamentos digitais para centrais de telecomunicação, empregando cerca de 5.500 trabalhadores; já a NT produz centrais digitais e equipamentos para transmissão celular; a NEC exporta telefone celular e equipamento para satélites. Além destas, também produzem no México Alcatel, Ericsson e Siemens (BORREGO, 1994:25).

3) Não é diferente o panorama de internacionalização da produção e acirramento da pressão competitiva entre gigantes no segmento de computadores. Produzem no México a IBM, Hewlett-Packard (HP), NCR, Control Data Corporation, Digital Equipment, Unisys, Bull, Hitachi, Wang (Formosa) e Sansung (Coréia do Sul). Contudo, nenhuma empresa rivaliza com a IBM do México e com a Hewlett Packard em capacidade exportadora. Em 1987, estas empresas eram responsáveis pela quase totalidade das exportações de computadores fabricados no México - cerca de 80% (NUÑEZ, 1990:107). De maneira a reter a importância do comércio regional provocado pelo IDE e o consequente relacionamento comercial intrafirma, observe-se que, segundo a UNCTC (1992), 92% das exportações de produtos elétricos e eletrônicos correspondiam à trocas intrafirmas.

4) No segmento de microcomputadores - até 1990 submetido à reserva de mercado constituída pelo *Programa de Fomento a la Manufactura de Equipo de Cómputos, sus Principales Módulos y Periféricos* -, o quadro concorrencial alterou-se substancialmente com a substituição deste último

programa pelo *Programa para la Modernización de la Industria de Cómputos*. Trata-se da liberalização do comércio e do IDE neste segmento de mercado (BORREGO, 1994).

Conforme NUÑEZ (1990), a liberalização e desregulamentação deste mercado significou a redução do conteúdo local (em alguns produtos) da ordem de cerca de 95% para 10% (Op. cit., 1990:101). O mesmo movimento é apresentado por BORREGO (1994), sublinhando o fato de que uma enorme parcela de "produtores" de microcomputadores mexicanos transformaram-se em importadores de produtos acabados ou sub-conjuntos completos, apenas para a montagem final no país. Na verdade, a nova estratégia de integração regional internacionalizada era incompatível com a preservação de ineficiências produtivas e tecnológicas nos segmentos industriais produtores e difusores das novas tecnologias baseadas na microeletrônica. De outro lado, a proteção aos segmentos industriais motores das inovações teria que traduzir-se em proteção dos setores usuários das mesmas. Um projeto de integração supõe que os usuários em cada país tenham acesso às mesmas fontes de vantagens competitivas.

2.2.2. A indústria automobilística: a reestruturação integrada

O desenvolvimento da indústria automobilística tem representado para os países periféricos o símbolo do seu desenvolvimento industrial. Altos volumes de produção e de conteúdo local nos produtos finais significaram a expressão do progresso das forças produtivas e *upgrading* tecnológico doméstico.

O avanço dos processos de industrialização por substituição de importações no Brasil e no México contou, claramente, com o IDE nesta indústria e o que ela significou em termos de montagem da indústria de autopeças, emprego e geração de renda interna. O uso dos exemplos do Brasil e do México que fizemos acima não foi gratuita. As estruturas de mercado da indústria automobilística em ambos países, até meados dos anos oitenta, guardavam similitudes: a) foram objeto de negociações entre o Estado e as empresas multinacionais nos anos cinquenta e sessenta; b) a exigência quanto ao conteúdo local solidarizava os interesses das empresas multinacionais e do capital privado local; c) a política de proteção ao mercado doméstico - juntamente com o item b,

acima - garantiu alta rentabilidade para todos os capitais envolvidos nesta indústria; e d) um ambiente externo favorável ao crescimento local permitiu que esta indústria pudesse crescer sem que seus eventuais desequilíbrios comerciais com o exterior comprometessem o financiamento do Balanço de Pagamentos.

Contudo, nos anos oitenta, este quadro foi substancialmente alterado. Fundamentalmente, o desafio e as vitórias no processo competitivo da indústria automobilística japonesa forçaram uma reestruturação da indústria automobilística em todo o mundo. A combinação de avanços tecnológicos com novas formas de organização da produção – o *just-in-time*, política de estoques zero etc. – tornou a produção de automóveis no Japão o maior desafio competitivo que esta indústria, nos E.U.A., jamais havia sofrido.(CORIAT,1991).

A posição de liderança dos E.U.A. na produção automobilística viu-se questionada e, ao longo dos anos oitenta, objeto de intenso processo de reestruturação. Reduzir custos, lançar novos modelos adequados às exigências do novo perfil da demanda – automóveis pequenos, poupadores de combustível e de alta qualidade –, transformaram-se nas questões centrais a serem enfrentadas pelos grandes produtores dos E.U.A. – Ford, General Motors e Chrysler ("The American Big Three"). Flexibilidade tecnológica, novos critérios de eficiência econômica para alcançar o desempenho da produção automobilística japonesa e racionalização da produção, constituíram os fundamentos da reestruturação automobilística das grandes multinacionais dos E.U.A. O processo de racionalização da produção em escala mundial alcançou o México e isto explica grande parte da reestruturação industrial e inserção internacional do país(MORTIMORE, 1992).

Não se trata mais de replicar, no interior de cada grande economia periférica, a estrutura da indústria observada nos países avançados. Para as firmas que competem em escala global cada país agrega valor a um produto comerciável em nível mundial. É neste sentido que as vantagens comparativas dos países são internalizadas na firma global e se transformam em vantagens competitivas das firmas na concorrência internacional.

A indústria automobilística mexicana, nos anos oitenta, passou por uma profunda reorganização na sua estrutura e estratégia concorrencial: fechamento e construção de novas plantas industriais, avanço na automação

flexível e especialização da produção. O mercado, agora, é o interno e também o externo. Numa palavra, a regionalização da produção foi uma das formas implementadas pela reestruturação das grandes empresas automobilísticas dos E.U.A. para concorrerem em um mercado global (NUÑEZ,1990), (UNCTC,1992).

O processo de estruturação da indústria automobilística no México sempre comportou negociações entre o Estado, as empresas multinacionais e o capital privado local. O primeiro fornecia a estrutura institucional e as regras de funcionamento das empresas montadoras terminais; estas últimas introduziram o processo de fabricação e a tecnologia; e, por fim, a indústria de fornecedores locais – as fábricas de autopeças.

De um ponto de vista jurídico-institucional a indústria automobilística mexicana foi regulamentada por cinco Decretos emanados diretamente do Executivo: os Decretos de 1962, 1972, 1977, 1983 e 1989.

O Decreto de 1962, para todos os efeitos, permitiu e regulamentou as operações da indústria automobilística no país. Estabeleceu o limite mínimo de conteúdo local – 60% –, limitou a propriedade estrangeira na indústria de autopeças – 40% do capital–, e restringiu a verticalização da produção por parte das firmas montadoras(BRID,1994).

O Decreto de 1972 relaxou o conteúdo local caso as exportações da firma candidata ao benefício atingissem 30% das suas importações.

Em 1977, quando o México atravessava uma severa crise cambial, um novo Decreto buscou atuar sobre o desequilíbrio externo desta indústria. O objetivo era exercer uma pressão sobre a conduta das firmas da indústria através de regras de desempenho. Assim, controlou-se o equilíbrio externo das firmas terminais da indústria e exigiu-se que no mínimo 50% das receitas das exportações das empresas montadoras fosse obtida através da exportação de autopeças produzidas localmente(BRID, 1994).

Pelas razões mencionadas acima e também como resultado da pressão competitiva exercida pelas montadoras japonesas, iniciou-se o processo de reestruturação das grandes empresas montadoras dos E.U.A. no México.

Em outro movimento estrutural, o Estado mexicano vendeu suas participações na Renault e na *Vehículos Automotores Mexicanos – VAM* –, e emitiu outro Decreto, em 1983, com a finalidade de modelar o desempenho exportador da indústria automobilística. Posteriormente, a fábrica da VAM foi fechada, em 1984, e em seguida a da Renault, em 1986 (NUÑEZ, 1990).

O Decreto de 1983 – Decreto para Racionalizar a Indústria Automobilística – visava resolver cinco problemas que resultavam da relação entre a estrutura do mercado e as estratégias das firmas:

- "a) Integração insuficiente de peças locais;
- b) Preços prejudiciais para o consumidor – 30% a 100% de sobre-preço;
- c) Linha de produtos enfatizando os veículos particulares, em detrimento da produção de ônibus e caminhões;
- d) Elevados custos fiscais para o Estado;
- e) Grande número de modelos." (NUÑEZ, 1990).

As medidas de política industrial focalizavam, desta forma, três aspectos inter-relacionados: forçar as empresas à obtenção de ganhos em escala, reduzindo o número de modelos; contingenciar o acesso das firmas às divisas ao seu desempenho exportador; e a supressão de benefícios fiscais por parte do Estado (NUÑEZ, 1990).⁸⁹

Por último, em 1989, o governo de Salinas de Gortari baixou o Decreto para a "Modernização e Promoção da Indústria Automobilística" (BRID, 1994). Conforme BRID (1994), as principais medidas adotadas pela administração Salinas de Gortari foram as seguintes:

- 1) as firmas montadoras poderiam importar 15% de veículos novos em 1991 e 1992, e 20% em 1993, caso fossem excedentárias no comércio exterior;

⁸⁹ Em seu trabalho, NUÑEZ (1990) descreve detalhadamente as medidas de política industrial constantes do Decreto de 1983.

- 2) as firmas deveriam obter US\$2,5 dólares para cada US\$1,0 dólar importado; a relação cairia para US\$2,0, em 1993 e US\$1,75, em 1994;
- 3) crédito imediato de no máximo US\$150 milhões anuais para investimentos ou o equivalente a 30% do seu superávit com o exterior;
- 4) no tocante à indústria de autopeças: menores tarifas sobre peças e componentes; eliminou-se a obrigação da compra local de partes e componentes específicos; por fim permitiu-se a virtual eliminação de valor adicionado local sobre a exportação;
- 6) permitiu-se maior integração entre produção de autopeças produzidas na indústria *maquiladora* e as firmas montadoras não contempladas pelo regime de S.C.I.

Como observado, o conjunto das medidas sinalizava tanto a integração das firmas verticalmente quanto exercia pressão por um desempenho exportador favorável à geração de superávits. O resultado destas medidas de política industrial setorial foi permitir a transformação da indústria automobilística mexicana em parte integrante do "sistema regional de produção", como antes apresentamos. Nas palavras de NUÑEZ (199):

"A produção automobilística mexicana está cada vez mais estreitamente associada à rede de abastecimento internacional do mercado dos Estados Unidos, uma vez que, nos últimos anos, ela lhe forneceu cerca de 20% dos motores". (Op.cit.:142).

O Quadro 8 seguinte ilustra o esforço em adaptar a produção automobilística mexicana às necessidades de reestruturação industrial das firmas dos E.U.A., assim como de alguns competidores europeus e japoneses.

QUADRO 17

México: Fábricas construídas a partir de 1978.

ANOS	FIRMAS	TIPO DE PRODUÇÃO	EXPORTAÇÕES (como % de produção)
1978	Nissan	Motores	—
1980	Volkswagen	Motores	85
1981	General Motors	Motores	90
1981	General Motors	Montagem	60
1981	Chrysler	Motores	80
1983	Ford	Motores	85
1984	Nissan	Motores	80
1984	Nissan	Usinagem	—
1984	Renault	Motores	80
1985	Chrysler	Montagem	—
1986	Ford/Mazda	Usinagem/montagem	85
1987	Volkswagen	Montagem	—
1987	Volkswagen	Motores	—

Fonte: NUÑEZ, 1990.

Por outro lado, com o NAFTA, a exigência de conteúdo local deverá ser eliminada paulatinamente no decorrer dos anos em que vigorará o acordo – será de 0% no ano de 2003 (BRID, 1994).

BRID (1994) é taxativo sobre o papel que desempenha o México no processo de reestruturação da indústria automobilística dos E.U.A.:

". . . existe consenso de que as Três Grandes buscam especializar suas plantas no México na produção de automóveis e sub-compactos. Fornecendo ao mercado mexicano através de importações – dos E.U.A. – elas serão capazes de se concentrar em poucos modelos, longas séries, beneficiando-se de economias de escala" (Op.cit.:19).

O esforço das firmas japonesas para neutralizar o movimento descrito acima pelas firmas dos E.U.A., pode ser percebido pelos planos de

investimento no México da Honda, Toyota e o aumento da capacidade de produção da Nissan, com investimentos da ordem de US\$1 bilhão (BRID, 1994).

Podemos sintetizar esta breve exposição sobre a indústria automobilística mexicana no tocante à sua reestruturação e inserção internacional em quatro aspectos inter-relacionados:

1) a reestruturação apontada resultou da compatibilidade entre as estratégias empresariais e a política industrial implementada no país, particularmente após o Decreto de 1989;

2) desta convergência entre o marco regulatório e as necessidades de reestruturação das grandes empresas dos E.U.A., resultou uma indústria automobilística extremamente competitiva, considerando-se o embate entre as grandes empresas automobilísticas mundiais operando em escala e com estratégias globais;

3) o processo de reestruturação das firmas automobilísticas dos E.U.A. especializou a produção local nos segmentos pequenos, de alta qualidade e, secundariamente, mas não menos importante, na produção de motores. Além disso, e como resultado do processo de reestruturação, foi sucateada grande parte da indústria de autopeças local – de 500 a 600 fornecedores, deverão sobreviver apenas 20% (BRID, 1994);

4) por último, acreditamos que a indústria automobilística mexicana é o caso mais notório de globalização com integração regionalizada, no âmbito do mercado norte-americano, envolvendo um país periférico.

3. O NAFTA: da "integração silenciosa" à integração institucional.

Pode-se dizer que o Acordo de Livre Comércio entre os E.U.A., Canadá e México é o arranjo político mais evidente de uma longa trajetória econômica de integração destas economias. Não foi um movimento que tenha correspondência com mudanças bruscas no cenário internacional, cuja resposta estaria configurada na proposta de integração do NAFTA. Este último espelha, no

plano institucional, a necessidade de normatizar e regulamentar um processo em curso há décadas, construindo os mecanismos institucionais adequados para a gestão de economias assimétricas – particularmente o México, frente aos E.U.A. e ao Canadá.

Do ponto de vista adotado neste trabalho, o processo que culminou no NAFTA será visto a partir do México para as outras economias. Isto é, consideramos as razões externas ao México, mas o foco estará colocado na perspectiva mexicana frente ao acordo. Entretanto, é útil a apresentação de alguns indicadores com base nos quais é possível observar, comparativamente, o perfil das economias dos E.U.A., Canadá e do México. Observe-se a Tabela 44, seguinte:

TABELA 44

**INDICADORES BÁSICOS DO DESENVOLVIMENTO
DOS ESTADOS UNIDOS, CANADÁ E MÉXICO.**

	E.U.A	CANADÁ	MÉXICO
População (em milhões)			
Total, 1990	250	27	86
Total, 2005(projetado)	307	32	142
Taxa Média de crescimento da população			
Real, 1980-1990	0,9	1,0	2,0
Projetada, 1989-2000	0,8	0,8	1,8
PNB per capita, 1990, (em US\$)	21.790	20.470	2.490
PIB, 1990, em US\$ bilhões	5.392	570	238
Taxa média de crescimento anual do PIB			
1965 - 1980	2,7	4,8	6,5
1980 - 1990	3,4	3,4	1,0

Fonte: BLECKER & SPRIGGS, 1992.

Os indicadores apresentados suscitam os seguintes comentários:

- 1) O mercado global, compreendendo as economias dos E.U.A., Canadá e o México, criado com o NAFTA é de aproximadamente US\$6 trilhões. Em primeiro lugar, este mercado não será criado; já existe em 96% com o Tratado de Livre Comércio entre os Estados Unidos e o Canadá(FTA). A economia dos E.U.A., produz, sozinha, o equivalente a 87% do grande mercado de US\$6 trilhões. O México agrega apenas 4% aquele percentual –96%. Contudo, conforme BLECKER & SPRIGGS(1992), 4% é um percentual menor que o déficit orçamentário do governo federal dos E.U.A. (Op.cit.:5).
- 2) As assimetrias entre os indicadores PNB per capita são enormes; o produto por habitante dos E.U.A. é dez vezes maior do que o mexicano. Além disso, como vimos no Capítulo IV, a renda interna deste último país é extremamente concentrada, isto é, aparentemente, não se estaria agregando um grande mercado consumidor às economias dos E.U.A. e do Canadá. Segundo URDIALES(1991), trata-se de um mercado de bens de consumo composto por cerca de 10 milhões de mexicanos. Contudo, este número é maior do que a soma da população total de Singapura e Hong Kong – dois dos quatro "tigres asiáticos". O problema, então, estaria vinculado aos "outros" 76 milhões de mexicanos, sem acesso aos bens duráveis sofisticados que incorporam os novos avanços da microeletrônica. Mesmo supondo a incorporação de 20 milhões de mexicanos no mercado de consumo proporcionado pelo NAFTA – população quase equivalente à de Formosa (Taiwan) –, ainda assim, sobrariam 66 milhões de mexicanos fora do mercado.

Entretanto, num país que apresenta salários em dólares oscilando entre 10% e 15% dos salários em dólares de um trabalhador dos E.U.A., e que faz desta desproporção uma de suas vantagens comparativas, não se encontra qualquer paradoxo no seu processo de integração.

3) As assimetrias no tocante à diversidade de taxas de crescimento do PIB correspondem às distintas forças econômicas que operam entre os países centrais – Canadá e E.U.A. – e um periférico – o México. A questão, entretanto, é que apesar dos apregoados equívocos do processo de substituição de importações este gerou, entre 1965 e 1980, uma taxa de crescimento do PIB de 6% a.a. O novo modelo de crescimento, contudo, produziu apenas a taxa de 1% de crescimento do PIB, entre 1980-1990.

Como vimos anteriormente, o processo de internacionalização da economia mexicana recente foi efetivado com a diminuição progressiva das exigências de conteúdo local. Isto significou que o comércio internacional foi incapaz de ativar a atividade econômica local, devido à separação entre as atividades exportadoras e o tecido industrial doméstico.

A maior parte da literatura consultada a propósito do NAFTA apresenta, independentemente de considerações políticas, um amplo consenso: as economias dos E.U.A. e do México já estavam integradas antes da celebração do NAFTA. Este diagnóstico é obtido após analisarem-se os fluxos comerciais, do I.D.E., e o estoque deste último proveniente dos E.U.A., no México.

Em síntese, os E.U.A. são o mercado para 73,12% das exportações totais do México, em 1990. Por outro lado, o México absorve apenas 7,2% das exportações dos E.U.A. (BLECKER & SPRIGGS, 1992). Em paralelo ao fluxo concentrado de exportações totais, as importações atingiram 73,7% em 1991. (MENDOZA, 1994). O estoque do IDE originário dos E.U.A. chega a 63% do estoque total do IDE no México (URDIALES, 1991).

Por esses motivos é que, na opinião de URDIALES (1991):

"... o Tratado de Livre Comércio tende simplesmente a formalizar um processo real de integração econômica que já está em curso" (Op.cit.:64).

Na mesma direção escreve ROZENTAL (1993) – uma autoridade da Secretaria de Relações Exteriores do México⁹⁰

"Os três países envolvidos não somente reconhecem a realidade já atuante de que suas economias e suas sociedades comerciam com grande intensidade, com ou sem acordos, senão que se somam à importante tendência de construir unidades econômicas mais amplas e livres de travas burocráticas e aduaneiras". (Op. cit.:38)

⁹⁰ ROZENTAL é funcionário de alto nível da Secretaria de Relações Exteriores do México, tendo ocupado o cargo de Diretor Geral para a América do Norte, naquela instituição.

Para ROZENTAL(1993), trata-se apenas da economia mexicana seguir a tendência mundial. A integração silenciosa já ocorreu. O objetivo é formar institucionalmente "unidades econômicas mais amplas".

Contudo, para URDIALES(1991), esta última percepção do fenômeno da integração México-Canadá-E.U.A. tem significado mais profundo:

"Não se trata de uma situação de interdependência entre nosso país e os E.U.A. no marco da crescente globalização da economia mundial, senão da dependência do México, com respeito à economia norte-americana, em aspectos tais como: a possibilidade e a magnitude do crescimento econômico; o estilo de industrialização; o desenvolvimento tecnológico e os efeitos sociais que tudo isto gera, isto é, trata-se da subordinação que existe de um país subdesenvolvido, como o nosso, a outro desenvolvido, como os E.U.A."(URDIALES,1991:33).

Claramente este autor está chamando a atenção para a natureza do processo de integração econômica em tela, e para a perda de soberania do México sobre seu próprio destino econômico. Pode-se, entretanto, indagar: qual país periférico detém a soberania sobre o seu destino econômico ? Se a detivesse, na verdade, não seria periférico...

Para MENDOZA(1994),⁹¹ entretanto, o esgotamento do processo de substituição de importações, acrescido da congruência entre as medidas de política econômica e industrial – desregulamentação e abertura comercial – e o novo ambiente externo explicam a funcionalidade do NAFTA. De acordo com este autor as circunstâncias externas são as seguintes:

"1) A globalização da economia mundial através da formação de blocos econômicos e a oportunidade de utilizar as negociações comerciais para abrir nossos mercados de exportações mais importantes.

⁹¹ MENDOZA é Subsecretário de Negociações Comerciais Internacionais da Secretaria de Comércio e Fomento Industrial(SECOFI), do governo Salinas de Gortari.

2) Uma intensa concorrência por capitais, que obriga os países a contar com instrumentos que fomentem o investimento nacional e estrangeiro."(MENDOZA, 1993:20).

Não se trata, portanto, de desconhecer a desigualdade econômica entre o México e os E.U.A. e a relação de dependência que ela gera. Pelo contrário, o objetivo é negociar a dependência. Noutras palavras, qual o estilo de integração periférica que o México pode obter, isto é, sua inserção internacional. É evidente que um processo de integração econômica impõe, por sua própria natureza, limites à ação dos Estados na periferia e entre os países capitalistas avançados. É impossível imaginar que a integração entre o México e os E.U.A. adotaria a natureza de uma negociação entre iguais. Na forma, o é, trata-se de uma negociação entre Estados independentes jurídica e institucionalmente. Entretanto, quanto ao conteúdo, trata-se de negociar a soberania do Estado mexicano. Por exemplo, no tocante à política macroeconômica, observam BLECKER & SPRIGGS(1992) que os países envolvidos no NAFTA terão que:

"... implementar políticas fiscal e monetárias consistentes no sentido de obter taxas de inflação e juros em linha, de maneira a prevenir flutuações desestabilizadoras da taxa de câmbio. Para todos os propósitos práticos, isto significa que o Banco do Canadá e o Banco do México terão que subordinar suas políticas monetárias à da Reserva Federal dos E.U.A., até o presente a mais estabelecida autoridade monetária internacional "BLECKER & SPRIGGS, 1992:63).

Os autores referem-se evidentemente à subordinação adaptativa (ou não) da política macroeconômica mexicana à dos E.U.A. Contudo, seria ingênuo imaginar que alguma autoridade mexicana explicitasse publicamente esta situação. Pelo contrário, todos proclamam a soberania das decisões econômicas do Estado mexicano. Trata-se na verdade, de ilusionismo político. A questão central é que um país periférico, como o México, ao negociar sua integração econômica com a maior potência econômica do mundo, teve que adaptar sua

legislação, normas e regulamentos internos, e alinhar sua política macroeconômica e industrial à do país hegemônico.

O esforço do estado mexicano foi no sentido de, ao negociar sua integração através do NAFTA, permanecer viável como um país periférico. Outros Estados, embora não o digam, fazem o mesmo, ou resvalam para a irrelevância no cenário internacional.

O NAFTA é o mais importante acordo firmado pelo México. Contudo, não é o único. A seguir apresentamos algumas das principais ações do Estado mexicano no tocante ao exercício da sua política de relações exteriores. O que se quer, aqui, é sublinhar que o acordo de livre comércio do México com os E.U.A. faz parte de um projeto mais amplo de inserção mexicana no contexto internacional. É verdade, entretanto, que esta inserção está apoiada nos benefícios possivelmente adquiríveis com o NAFTA.⁹²

O México, clara e coerentemente, buscou penetrar em todas as instituições internacionais relevantes: aderiu ao GATT, em agosto de 1986; em 1992, assinou o Acordo de Complementaridade Econômica com o Chile; assinou um Tratado de Livre Comércio com a Venezuela e a Colômbia - Grupo dos Três -, para vigorar a partir de janeiro de 1994; faz parte do Conselho Econômico Ásia-Pacífico(APEC), desde novembro de 1993; expressou formalmente sua intenção de participar da OCDE, em abril de 1991.

Desta breve síntese dos movimentos da política de relações exteriores do país, pode-se depreender que o Estado mexicano tem procurado obter o maior proveito possível da sua articulação/integração com os E.U.A..

De acordo com ROZENTAL(1993), as razões que levaram às medidas de política exterior da administração Salinas de Gortari foram as seguintes:

"Esta visão parte da realidade de que o México é um país latino-americano. A língua, a história, a cultura e

⁹² Diversos exercícios de simulação sobre os efeitos do NAFTA nas economias dos E.U.A., México e do Canadá, podem ser encontrados em MENDOZA(1994). URDIALES(1991) apresenta a visão de certos segmentos sociais a este respeito nos mesmos países citados. BLECKER & SPRIGGS(1992) comentam os modelos teóricos utilizados nas simulações e apresentam alguns resultados quantitativos. No melhor dos casos, segundo estes autores, a economia mexicana apresentaria um crescimento no emprego de 6,6% em definitivo.

as tradições assim nos identificam. Entretanto, também é um fato inquestionável que nossa posição geográfica nos coloca como país norte-americano."(Op.cit.:68).

Mais adiante, continua o autor:

"Na ótica da administração salinista, esta dualidade mexicana entre cultura e geografia, entre norte-americanos e latino-americanos, entre riqueza e carência não é mais do que um acaso fortuito, mas altamente benéfico sinal para nosso país."(Op.cit.:68)

Para em seguida, concluir:

"... somos membros de fato da comunidade das nações da *Cuenca del Pacífico* e como tal devemos atuar e obter benefícios que isto proporcione. Da mesma forma, nesta excepcional encruzilhada de caminhos sobre a qual pode-se contemplar o México, nosso país é herdeiro de ligações históricas especialmente antigas e privilegiadas com a Europa. Somos a grande reserva cultural do Ocidente".(Op.cit.:69).

Para além do delírio, a concepção é, do ponto de vista econômico – a globalização com integração regionalizada –, absolutamente coerente: significa encontrar mercados nos outros países para a produção industrial internacionalizada do México – por exemplo, *softwares* em espanhol para os países latinos de língua espanhola; automóveis para o Chile; e todos os produtos eletro-eletrônicos que a "carência" dos latino-americanos desejar e conseguir pagar.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Haveria algo de "inevitável" nas características do novo modelo econômico mexicano, instaurado a partir de 1982?

O que aqui consideramos como fundamental foi a maneira pela qual articularam-se os condicionantes econômicos e políticos externos e internos à economia mexicana. Não se trata, então, de (re) escrever a história pelo resultado numa espécie de determinismo histórico *ex post*. Nossa tentativa neste trabalho foi, considerando aqueles condicionantes, analisar o significado do processo de reestruturação industrial e inserção internacional da economia mexicana, entre 1982 e 1992, e investigar as principais características do seu novo "modelo de crescimento".

Assim, dado o leque de possíveis opções estratégicas que o Estado num país periférico enfrenta em qualquer momento na sua história particular, no caso mexicano, entre as possíveis trajetórias, a opção encaminhou-se no sentido de internacionalizar segmentos importantes da estrutura industrial do país - processo este que denominamos globalização com integração regionalizada. Esta opção, no entanto, implicou uma trajetória particular para a dinâmica da economia mexicana. Trata-se de uma dinâmica atrelada e subordinada à economia dos E.U.A.

Feita a escolha estratégica, quais seriam, então, as propriedades do novo modelo de crescimento e inserção internacional da economia mexicana? Antes, porém, apresentamos, resumidamente, dois aspectos frente aos quais estava colocada a economia mexicana, entre outras economias periféricas.

De um lado, a eclosão da crise da dívida externa e, de outro, os já em curso processos de globalização financeira, produtiva e comercial nas economias capitalistas avançadas - não apenas expansão das exportações e importações entre países, mas expansão do comércio internacional intrafirma. Por outro lado, as mudanças dos sistemas financeiro e produtivo nos países avançados foram propiciadas pela geração e difusão de inovações financeiras e tecno-produtivas, configurando-se um cenário que, em conjunto, tem sido

caracterizado como a 3ª Revolução Industrial. Nos três pontos seguintes estão resumidas nossas considerações finais.

1) Em 1982, considerando-se os condicionantes externos acima apontados, o Estado mexicano, paulatinamente, inverteu o sinal da sua política econômica e industrial. Liberalização do comércio exterior e do investimento direto externo, desregulamentação e simplificação dos mecanismos de intervenção sobre os mercados, privatização das empresas do setor para-estatal e uma política "concertada" de estabilização - o Pacto de Solidariedade Econômica (P.S.E.) -, compõem todo um conjunto de medidas para a estabilização macroeconômica e reestruturação do setor produtivo do país.

A política de estabilização executada conjugou a valorização do peso, liberalização do comércio exterior, uma política de rendas e um ajuste do setor público - financeiro e patrimonial - que, implementados simultaneamente, lograram baixar e estabilizar a taxa de inflação. Por outro lado, entre os efeitos conducentes à estabilização econômica, estão a contração da demanda interna, queda dos salários reais até 1991 e expressivo déficit em conta corrente, financiado com entradas de capital de risco e especulativo. Neste quadro, a política econômica tem menos graus de liberdade quanto ao manejo das variáveis macroeconômicas. É verdade que a própria condição periférica, por si só, já implica em graves restrições no tocante à gestão macroeconômica da economia. No entanto, no México, as políticas de câmbio, juros e salários estão estreitamente ligadas às mesmas taxas nos E.U.A.

Desvalorizações cambiais colocam em risco a estabilização macroeconômica, por afetar sua estrutura interna de custos e que não pode ser compensada por incremento dos salários nominais, sob pena de, em alguma medida, anular o efeito da primeira. Por outro lado, a estabilidade do câmbio e dos salários em pesos, frente ao dólar, é fundamental para o cálculo econômico das empresas nacionais e internacionais ligadas ao comércio exterior. Desse modo, devido à valorização cambial, o desequilíbrio comercial e seu financiamento por meio da entrada de capitais especulativos, tende a permanecer, da mesma forma que o diferencial entre as taxas internas de juros - mais elevada no México - com relação às aquelas praticadas nos E.U.A., que é o instrumento para tornar mais rentável o mercado financeiro local e atrair o capital

externo necessário para possibilitar equilíbrio do balanço em conta corrente do país.

Um outro aspecto é que a política de estabilização implementada contribuiu para o desaparecimento de um certo conjunto de atividades produtivas domésticas: a) de um lado, a combinação de juros altos no mercado interno e liberalização do comércio exterior impossibilitou a sobrevivência de empresas mais fracas, tanto do ponto de vista financeiro quanto com respeito à atualização tecnológica e eficiência produtiva; b) por outro lado, naqueles segmentos internacionalizados, a mesma combinação de políticas significou o sucateamento de grande parte dos produtores locais, incapazes de levarem a cabo processos de atualização tecnológica e, desse modo, conseguirem subsistir de forma articulada ao grande capital produtivo internacional.

2) No tocante às indústrias internacionalizadas foram executadas duas políticas no México: a) uma política para a difusão de tecnologias no aparelho produtivo local, a qual exigia a liberalização do comércio exterior e do investimento direto externo nos segmentos mais avançados da indústria – eletrônica e telecomunicações; b) a outra política, permitiu a verticalização da produção, naquelas indústrias mais ligadas aos princípios técnicos e organizacionais do paradigma da produção em massa, baseados na rigidez tecnológica e produto final padronizado, como a automobilística.

Ambas as políticas e as estratégias empresariais privadas propiciaram os processos de reestruturação e inserção internacional da economia mexicana. A característica mais saliente deste fenômeno, com dois aspectos, é que ele resultou em parte da reestruturação de indústrias multinacionais dos E.U.A. e, de outra parte, mas também ligado a esta última, do processo de globalização da concorrência. O mercado mundial é o espaço onde se definem e se implementam estratégias competitivas globais.

O México, por sua posição geográfica – vizinho à maior potência econômica mundial –; pelo grau já alcançado de industrialização até 1982; por dispor de uma força de trabalho treinada e barata – para os padrões salariais dos países capitalistas avançados – e, enfim, por ter adotado as medidas de política econômica e industrial adequadas ao novo contexto internacional, colocou-se como espaço econômico privilegiado, entre os países da periferia latino-

americana, para o IDE com origens diversas, em particular de empresas com matriz nos E.U.A.

Como a maior parte do IDE no México tem origem nos E.U.A. e o mercado final também é, fundamentalmente, o deste país, chamamos ao processo de integração econômica do México dos E.U.A. de globalização com integração regionalizada. Globalização, devido à natureza das firmas envolvidas neste processo - firmas globais; com integração regionalizada, pela magnitude e profundidade das relações econômicas em um espaço delimitado - a região norte-americana.

Por fim, o acordo de livre comércio celebrado entre o Canadá, os E.U.A. e o México - NAFTA -, representa, com respeito ao México, o reconhecimento de uma situação de fato. Para este país trata-se de institucionalizar uma evidência histórica: sua dependência e integração à economia dos E.U.A. Os diversos acordos que o México tem firmado com vários países são, portanto, uma decorrência, no plano das suas relações exteriores, do papel que assume enquanto economia internacionalizada. Objetivamente, trata-se de abrir mercados para os produtos industriais mexicanos.

3) Este último comentário tem por objeto a natureza do Estado mexicano. Não obstante o fato de escapar ao nosso objeto de estudo neste trabalho, as políticas econômica e industrial aplicadas no país desde 1982 até 1992 tiveram como origem um Estado "forte".

Segundo HAGGARD & MOON (apud GOLDSTEIN, 1994:121):

"Um Estado pode ser considerado forte na medida em que as elites decisórias são capazes de se isolar 'organizacionalmente' da pressão da sociedade, controlando canais de representação de interesses e definindo autonomamente tarefas nacionais"

Tal definição capta substancialmente a natureza do Estado mexicano. Isto ocorre, simplificada e, por duas razões: a) o Partido Revolucionário Institucional (PRI) tem controlado a maior parte da vida política do país. Como partido de Estado participa, controla e utiliza dos aparelhos do Estado no sentido da conservação das forças políticas já existentes; b) o Estado mexicano foi capaz, com o apoio do PRI e da mais alta cúpula da burocracia estatal, de definir e implementar diferentes programas econômicos e de industrialização, simultaneamente (ou não), e preservar a estrutura do poder local e a autoridade real – para todos os efeitos práticos – do Presidente da República. Note-se que mesmo a questionada eleição de Salinas de Gortari não impediu a sua posse e o exercício do seu mandato.

Embora deva-se atentar para a especificidade da experiência de integração regional e inserção internacional do México, é indispensável considerar a generalidade do processo de transformação do capitalismo em nível mundial – a globalização financeira, produtiva e comercial –, que impõe limites e possibilidades para o conjunto das economias periféricas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, M.W. (1994) Reestruturação, Internacionalização e Mudanças Institucionais das Telecomunicações: Lições da Experiência Internacional para o Caso Brasileiro. Tese de Doutorado, Campinas. IE/UNICAMP,
- AMSDEN, A.(1989). Asia's Next Giant, New York: Oxford Univ.Press.
- ARÉCHIGA, Bernardo & ESCAMILLA., Rócio Barajas (1982). Las Maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional. Resumen de un seminario internacional. México, Fundación Friedrich Ebert.
- ARÉCHIGA, Bernardo & RAMIREZ, José Carlos (1989). Los limites del Estado Mexicano en la promoción de la industria maquiladora. México, Fundación Friedrich Ebert.
- ARÉCHIGA, Bernardo (1989). La industria maquiladora mexicana en los sectores electrónico y de autopartes. México, Fundación Friedrich Ebert.
- BAER, M (1993). O Rumo Perdido. A Crise Fiscal e Financeira do Estado Brasileiro. São Paulo, Paz e Terra.
- BALASSA, B. (1981). The Newly Industrialising Contries in the World Economy. Oxford, Pergamon Press.
- BARAJAS, Rocio (coord.) (1989). Mujer y Trabajo en la Industria Maquiladora de Exportación. México, Fundación Friedrich Ebert.
- BARTLETT, C.A. & GHOSHAL, S. (1992). Gerenciando Empresas no Exterior. A Solução Transnacional. São Paulo, Makron Editora.
- BARTRA, R.(1991). Estructura Agraria Y Clases Sociales en México. México, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, Ediciones Era.
- BASILE, Antoine & GERMEIDIS, Dimitri (1984). Investing in Free Processing Zone. Paris, OCDE.

- BELL, M. & PAVITT, K. (1993). "Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts Between Developed and Developing Countries". in: Industrial and Corporate Change. Oxford, vol.2, nº2. Univ. Press., 1993, pg.157-211.
- BLAUG, Mark (1982). La Methodologie Economique. Paris, Ed. Economica.
- BLECKER, R. A. & SPRIGGS, W.E. (1992). On beyond NAFTA: employment, growth, and income distribution effects of a western hemisphere free trade area. Washington, D.C. Economic Policy Institute.
- BOJALIL, J.A.M. (1992). La Cuenca del Pacífico. México, Fondo de Cultura Económica.
- BOLÍVAR, A. & GARAVITO, R. A. (1990). México en la Decada de los Ochenta - La modernización en cifras. México, El Cotidiano/UNAM.
- BORREGO, J. A. (1994) Liberalization and Competitiveness in Information Industries - The Case of México. Center for US-Mexican Studies. San Diego, University of California.
- BRID, J.C.M.(1994). Mexico's Autoindustry: Trade Liberalization and Competitiveness, San Diego, Center for US - Mexican Studies, University of California.
- BRUNELLE, D. & DEBLOCK, C. (1993). Le Mexique, le Canada et la Continentalisation de L'économie Nord-Américaine. GREITD, Paris, mimeo.
- CAMP, R.A.(1990). Los empresarios y la política en México: Una visión contemporánea. México, Fondo de Cultura Económica.
- CANTWELL, G. (1989). Technological Innovation and Multinational Corporations. Oxford, Basil Blackwell.
- CANUTO, Otaviano (1991). Processo de Industrialização Tardia: o "paradigma" da Coreia do Sul. Campinas, Tese de Doutorado apresentada ao IE/UNICAMP, mimeo.

- CARRILLO, J.(1991). Reestructuración en la Frontera México - Estados Unidos ante el Tratado de Livre Comércio. El Colégio de la Frontera Norte, México. mimeo.
- CASAR, José I. et alii. (1990). La Organización Industrial en México. México, Siglo Veintiuno.
- CASAR, M.A. & PERES, W. (1988). EL Estado Empresário en México: Agotamento o Renovación ? México, Siglo Veintiuno Editores.
- CASSON, Mark (1986). Multinationals and World Trade. Vertical Integration and the Division of Labour in Word Industries. London, Allen & Unwin.
- CATEPHORES, G. (1992). Deregulation in the OECD Coutries. Brasília, IPEA, mimeo.
- CAVES, Richard (1971). International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment. Economica. V. 38, fevereiro/1971:1-27.
- CAVES, Richard e PORTER, Michael (1977). From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition, Quarterly Journal of Economics, 91(2).
- CASSIOLATO, J. & SCHIMITZ, H. (1992). "Fostering Hi-tech in developing countries: introduction, in: CASSIOLATO & SCHMITZ (1992). Hi-tech for Industrial Development. Lesson from Brazilian Experience in Electronics and Automation. London, I.D.S. Sussex.
- CEPAL (1990). Transformación Productiva con Equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de America Latina y el Caribe em los años noventa. Santiago, Naciones Unidas.
- CEPAL (1991). Política Comercial y Equidad. Cuadernos de la CEPAL. Santiago, Naciones Unidas.
- CHANDLER, Jr. Alfred (1962). Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge, MIT.

- CHANDLER, Jr., Alfred (1990). Scale and Scope: The dynamics of industrial capitalism. Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- CHENERY, H.B. (1960). "Patterns of Industrial Growth", in: American Economic Review, setembro, p.624-54.
- CHENERY(1979). Structural Change And Development Policy. Oxford, Oxford.Univ.Press.
- CHESNAIS, F. (1990). "Accords de cooperation interfirme, dynamique de l'economie mondiale et theorie de l'enterprise", in: HUMBERT, Marc. (1990). Investissement International et Dynamique de l'Economie Mondiale, Paris, Economica.
- CHUDNOVSKY, D; LÓPEZ, A; PORTA, F.(1993). Ajuste Estructural y Estrategias Empresariales en Argentina, Brasil y Mexico. Un análisis comparativo de la industria petroquímica y de máquinas herramientas. Buenos Aires,CENIT. Documentos de Trabalho.
- COLCLOUGH, C (1991). "Structuralism versus Neo-liberalism: an introduction", in: COLCLOUGH, C & MANOR, J. (1991). States or Markets ? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford, Clarendon Press.
- CONDE, R. (1993). Apertura externa y política de ajuste: las contradicciones del caso mexicano. GREITD. Paris, mimeo.
- CORDERA, R. (1981). (Org.). Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. México, Fondo de Cultura Económica.
- CORIAT, Benjamin (1991). Penser à l'Envers. Paris, Christian Bourgois.
- COUTINHO, LUCIANO (1992). "A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica", in: Economia e Sociedade, 1(1), ago, 1992: 69-77.
- DABAT, A & RÍOS, M.A.R. (1989). "La Reconversión Tecnológica en México y sus Consecuencias Sociales", in: EURAL/CIEL. Caracas, Fundación Friedrich Ebert en Argentina/Editorial Nueva sociedad.

- DOSI, Giovanni (1984). Technical Change and Industrial Transformation. Londres, Macmillan.
- DOSI, Giovanni (1988). Sources, Procedures, and Microeconomic Effects Innovation, in: Journal of Economic Literature, XXVI, set./1988:1120-71.
- DOSI, Giovanni et alii (org.) (1988). Technical Change and Economic Theory. Londres, Pinters Publishers.
- DOSI, Giovanni; TEECE, David e WINTER, Sidney (1990). "Les Frontières des Entreprises: Vers une Théorie de la Cohérence de la Grande Entreprise", in: Révue D'Economie Industrielle, N° 51, 1° trimestre de 1990.
- DRAIBE, S.M.(1993). "As políticas sociais e o neo liberalismo: reflexões suscitadas pelas experiências latino-americanas", in: Revista da USP, nº 17, p.87-93.
- DURAND, Claude (1990). De L'Économie Planifiée à L'economie de Marché dans L'Industrie. Paris, Edition Publisud.
- DUNNING, J. H. & CANTWELL, J. A. (1989). "The Changing Role of Multinational Enterprises in the International Creation, Transfer and Diffusion of Technology", In: ARCANGELI, F. DAVIOL, P. A., DOSI, G. (eds.) (1989). Technology Diffusion and Economic Growth: International and National Policy Perspectives. Oxford, Vol 197/233.
- DUNNING, John H. (1988). Explaining International Production. Londres, Unwin Hyman.
- DUNNING, J. H. (1983). "Changes in the Level and Structure of International Production: the last one hundred years". In: BUCKLEY, Peter Y. et alii (1990). International Investment.
- EDWARDS, S (1994). Trade and Industrial Policy Reform in Latin America. World Bank, March, 1994, mimeo.
- ERBER, F.S. (1983). Technological Dependence and Learning Revisited. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ. Texto para Discussão, nº 34.

- ERBER, FÁBIO S. A Política Industrial . Paradigma Teórico e Modernidade. Trabalho apresentado ao 18º Encontro Nacional da ANPEC, 1990, mimeo.
- ERNST, Dieter & O'CONNOR, David (1989). Technologie et Competition Mondiale. Un défi pour les nouvelles économies industrialisées. Paris, OCDE.
- ESPINO, J.A. (1988). Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana (1920-1982). México, Fondo de Cultura Económica.
- ESCAP/UNCTC. (1985). An evaluation of Export Processing Zones in Selected Asian Countries. Publication Serie B, Nº 8, ONU.
- FAJNZYLBER, F. (1983). La Industrialización Trunca de America Latina. México, Ed. Nueva Imagen.
- _____ (1987). "Las Economías Neoindustriales en el Sistema Centro-Periferia de los Ochenta, in: Pensamento Iberoamericano, nº 11, Janeiro, Junho.
- _____ (1990). "Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío". in: Cuadernos de La CEPAL. Santiago, Naciones Unidas.
- FAJNZYLBER, F & TARRAGÓ, T. M. (1976). Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica.
- FANELLI, J.M.; FRENKEL, R; ROZENWURCEL (1993). "Crescimento e Reforma Estrutural na América Latina: Onde Estamos", in: ZINI, A.A. (1993). O Mercado e o Estado no Desenvolvimento Econômico nos Anos 90. Brasília, Série IPEA, nº 137.
- FERREIRA, H.M. & CANUTO, O. (1990). "Coréia do Sul e Taiwan: Notas sobre a política industrial", in: Revista de Economia Política, Vol. 10, nº 2, Abril-Junho.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1990). "Vantagens Comparativas Dinâmicas: Un Planteamiento Neoestructuralista", in: Elementos para el Diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en America Latina. Cuadernos de la CEPAL. Santiago, Naciones Unidas.

- FLAHERTY, M. T. (1986). "Coordenating International Manufaturing and Techonoly", in: PORTER, M. (1986). Competition in Global Industries. Boston, M. Harvard Business School Press.
- FREEMAN, C., SOETE, L., CLARK, J. (1982) Unemployment and Technical Innovation: a study of long waves and economic development. Londres, Frances Pinter.
- FREEMAN, Christopher (1974). The economics of industrial innovation. Penguin, Harmondsworth.
- GAFFARD, Jean Luc (1990). Economie Industrielle et d'innovation. Paris, Dalloz.
- GERMIDIS, Dimitri (org.) (1980). La sous-traitance internationale. Une nouvelle forme d'investissement. Paris, OCDE.
- GOLDSTEIN, L. (1994) Repensando a Dependência. Tese de Doutorado, IE/UNICAMP, mimeo.
- GONZÁLES, Jesús A. Cervantes (1983). "Inflación y Distribución del Ingreso en México", in: El Trimestre Económico, Vol. L (4). México, Fondo de Cultura Económica, N° 200.
- GRIFFTH-JONES, S. & SUNKEL, O. (1990). O Fim de uma Ilusão: as crises da dívida e do desenvolvimento na América Latina. São Paulo, Brasiliense.
- GRUNWALD, Joseph e FLAMN, Kenneth (1985). The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade. Washington. D. C, The Brookings Institution.
- GRUNWALD, J. (1983). "Reestructuración de la industria maquiladora", in: El Trimestre Económico, Vol. L (4). México, Fondo de Cultura Económica, N° 200.
- GUERRIERI, P. (1993). Technological Interdependence and International Competitiveness in Major Latin American Countries. Santiago, mimeo.
- GURRÍA, J.A. (1993). La Política de La Deuda Externa. México, Fondo de Cultura Económica.

- HAHN, Frank. (1981). "General Equilibrium Theory", in: BELL, D. & KRISTOL, I. The Crisis in Economic Theory. New York, Basic Books Inc. Publishers, p.123-138
- HERRERA, E.B.(1992). Flujos Transfronterizos de Datos Norte-Sur (México - Estados Unidos). México, El Colegio de la Frontera Norte, mimeo.
- HUERTA, G.A.(1992). Liberalización e Inestabilidade Económica en México. México, Editorial Diana.
- HUMBERT, Marc (ed.) (1990). Investissement International et Dynamique de L'économie Mondiale. Paris, Economica.
- IE/UNICAMP/IE -IEI/UFRJ -FDC -FUNCEX (1993). Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Relatório Final, 1ª parte, mimeo.
- IGLESIAS, E. V. (1992) Reflection on Economic Development - Toward a New Latin American Consensus. Washington, D.C.. B.I.D.
- KRUEGER, A.O (1978). Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences. Cambridge, Billinger Press.
- KOIDO, Akihiro (1991). "The Color Television Industry: Japanese-US. Competition and México's Maquiladora." In: SZÉKELY, Gabriel (1991). Manufacturing across Borders and Oceans. Japan, the United States and Mexico. San Diego, University of California.
- LANDAU, E. (1991). "Política de estabilização mexicana: 1982-1989", in: Revista de Economia Política, vol. 11, nº 4 (44), outubro-dezembro/1991, São Paulo.
- LAZAROTTI, Mario (1986). "Realidad y Perspectivas de la Subcontratación International", In: OMINAMI, Carlos (ed.) La Tercera Revolución Industrial. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- LITTLE, I. (1979). "An Economic Reconnaissance". in: GALENSON, W. (Org), Economic Growth and Structural Change in Taiwan. Ithaca; Cornell Univ. Press.

- LLANAS, Cuauhtémoc V. Perez (1991). "La industria maquiladora de exportación en la frontera Norte de Tamaulipas", in: Investigación Económica, Nº 196, pg. 303-337.
- LUNDVALL, Bengt-Ake (1988). "Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation", in: Technical change and Economic Theory. Londres, Pinters Publishers. p. 349-69. DOSI et alii (org.).(1988).
- LÚJAN, O. & MONTES, R.E.(1991) "La cuestión agraria y el movimiento campesino: 1970-1976", in: CORDERA, R.(1981). Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, Fondo de Cultura Económica. pg.589-611.
- MATEO, Fernando de (1988). "La Política Comercial de México y el GATT", in: El Trimestre Económico. Vol.LV (1). México, Fondo de Cultura Económica, Nº 217.
- MELLO. J.M.C. (1992). Consequências do Neoliberalismo, in: Economia e Sociedade. 1(1). ago, 1992:59/67.
- MENDOZA, H.B. (1993). Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. México, Fondo de Cultura Económica.
- MERCADO, A. & TAMURA,T.(1991)". Las exportaciones automovilísticas de México. Factores favorables, obstáculos y necesidad de política", in: Comércio Exterior, vol. 41, nº 9, México, Setembro de 1991, pgs. 846-852.
- MICHALET, M (1990). "Où en est la notion d'economie mondiale?", in: HUMBERT, Marc. (1990). Investissement International et Dynamique de "Economie Mondiale. Paris, Economica.
- MILLER, Margareth & WAEMEN, José (1989). Competitividad de la Industria Electrónica Mexicana, estudios de caso. México, Fundación Friedrich Ebert.
- MIT (1989). Made in America. Comission on Industrial Productivity, London, Mill Press.

MORTIMORE, M.(1992). A New International Industrial Order I: Increased International Competition in a Transnational Corporation - Centric World. Santiago, CEPAL. mimeo.

_____. (1992) A New International Industrial Order II: Incorporation or Marginality for developing countries ?. Santiago, CEPAL. mimeo.

_____. (1992) A New International Industrial Order III: The automobile sector as epi-center of the transnational corporation shake-up. Santiago, CEPAL. mimeo.

NELSON, Richard e WINTER, Sidney (1977). In Search of Useful Theory of Innovation, Research Policy, 6, North Holland,

_____. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Harvard University Press.

NUÑEZ, WILSON P. (1990). L'investissement Direct Internationale et L'industrialisation Mexicane. Paris, OCDE.

OECD. (1992) México - 1991/1992. Paris, OECD. Economic Surveys.

OIT/CNUET (1989). Efectos economicos y sociales de empresas multinacionales en zonas de processamiento para la exportacion. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales.

OMAN, Charles & PELZMAN, Joseph (1989). "Le Complexe textile". In: OMAN, C. (1989). Les nouvelles formes d'investissement dans les industrie des pays en development: industrie extractive, petrochimique, automobile, textile, agrolimentaire. Paris, OCDE.

OMAN, Charles (1989). L'industrie automobile. In: OMAN, Charles. (1989). Les nouvelles formes d'investissement dans les industrie des pays en development: industrie extractive, petrochimique, automobile, textile, agrolimentaire. Paris, OCDE.

- OMAN, Charles (org.) (1989). Les nouvelles formes d'investissement dans les industrie des pays en development: industrie extractive, petrochimique, automobile, textile, agroalimentaire. Paris, OCDE.
- ORTIZ, G. (1991). "Mexico beyond the Debt Crisis: Toward Sustainable Growth whith Price Stability", in: BRUNO, M. et alii (Eds).(1991) Lessons of Economic Stabilization and its Aftermath. Cambridge, MIT Press.
- OVERHOLT, W.H. (1993). China. The Next Economic Superpower. London, Weidenfeld & Nicolson.
- PAVITT, Keith (1984). "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory". in: Research Policy, Nº 13, 1984:343-373.
- PEREZ, C. (1992). "Cambio Técnico, Reestructuración Competitiva y Reforma Institucional en los Países en Desarrollo." in: El Trimestre Económico, Vol. LIX (1), Feverero - Marzo de 1992, Núm. 233, (pg. 23-64)
- PEREZ, Carlota e SOETE, Luc (1988). "Catching up in Techonology: Entry Barriers and Windows of Opportunity". DOSI, G. et alii (org.) Technical Change and Economic Theory. London, Pinters Publishers. pp.458-479.
- PINHEIRO, A.C. & SCHNEIDER,B.R.(1993). The Fiscal Impact of Privatization in Latin America IPEA-UFRJ/Princeton University,.mimeo.
- PORCILE, J. Gabriel (1989). Tecnologia, Transformação Industrial e Comércio Internacional: Uma Revisão das Contribuições Neoschumpeterianas, com particular referência para a América Latina. Campinas, Dissertação de Mestrado apresentada à UNICAMP, mimeo,
- PORTER, Michael. (1980). Estratégia Competitiva. Rio de Janeiro, Campus. 2ª ed.
- _____. (1986). Competition in Global Industries. Boston, M. Harvard Bussiness School Press.
- _____. (1990). The Competitive Advantage of Nations. N. York, The Free Press.

- POSSAS, Mario L. (1985). Estruturas de Mercado em Oligopólio. São Paulo, Ed. Hucitec.
- POSSAS, M.L. (1993). Nota técnica de Síntese dos Fatores Sistêmicos da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas, (ECIB). Contrato MCT - FINEP - PADCT/UNICAMP - IE/UFRJ - IEI.
- POSSAS, M.S. (1993). Concorrência e Competitividade. Notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista. Campinas, Tese de Doutorado. IE/UNICAMP, mimeo.
- PRADO, S. R. (1994). Crise da Produção Estatal e Fiscalidade - Um estudo sobre os determinantes fiscais da privatização na Europa, América Latina e Brasil nos anos oitenta. Campinas, Tese de Doutorado, IE/UNICAMP, mimeo.
- PRESSER, M.F.(1992). O Acordo de Livre Comércio Canadá - Estados Unidos - México. IE/UNICAMP, mimeo.
- QUINTANA, E.(1990). "Revancha o Concertación ?", in: El Cotidiano, nº 36, julio-agosto de 1990.
- REICH, R.B. (1993). O Trabalho das Nações. Preparando-nos para o Século 21. São Paulo, Ed. Educator.
- ROBINSON, Joan. (1979). "Concorrência Imperfeita Reexaminada", In: Contribuições à Economia Moderna. R.J., Zahar Editores, pp. 198-214.
- RODRÍGUEZ, O. (1981). Teoria do subdesenvolvimento da CEPAL. Rio de Janeiro: Forense Universitária.
- ROGOZINSKI, J. (1993). La Privatización de Empresas Paraestatales. México, Fondo de Cultura Económica.
- ROMO, H. G. (1993). Le consensus de Washington au Mexique. GREITD, Paris, mimeo.
- ROS, Jaime (1990). "El debate sobre industrialización: el caso de México", in: CUADERNOS DE LA CEPAL. Elementos para el Diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina. Santiago, Naciones Unidas.

- ROS, Jaime (1991). "La movilidad del capital y la eficacia de la política con una corrida del crédito", in: El Trimestre económico, Vol.LVIII (3). México, Fondo de Cultura Económica, N° 231.
- ROSENBERG, Nathan (1976). Perspectives on Technology. N. York, Cambridge University Press.
- _____. (1982). Inside the Black Box - Technology and Economics. N. York, Cambridge University Press.
- ROZENTAL, A. (1993). La Política Exterior de México en la Era de la Modernidad. México, Fondo de Cultura Económica.
- SAUCIER, Philippe. (1990). "Les Strategies de L'Investissement Direct Japonais", in: HUMBERT, MARC (1990). Investissement International et Dynamique de L'Economie Mondiale. Paris, Economica.
- SHACKLE, G. L. S. (1991). Origens da Economia Contemporânea. Invenção e Tradição no Pensamento Econômico (1926-1939). São Paulo, Editora Hucitec.
- SHAPIRO, Helen & TAYLOR, Lance. "The state and industrial strategy", World Development, Vol. 18, N° 6, 1990:861-875.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1912). Teoria do Desenvolvimento Econômico. São Paulo, Abril Cultural, 1983. Col. Os Economistas.
- _____. (1943). Capitalism, Socialism and Democracy. Londres, George Allen & Unwin, 1976.
- SHAIKEN, Harley & BROWNE, Harry (1991). "Japanese work organization in México", In: SZÉKELY, Gabriel (1991). Manufacturing, Across Borders and Oceans. Japan, the United States and México. San Diego, University of California.
- SOETE, L. (1987). "Dependencia Tecnológica: una visión crítica, in: SEERS, D. (Org). Teoria de la Dependencia. Una Revaluación Crítica. México, Fondo de Cultura Económica.

- SOETE, L. (1985). International diffusion of technology, industrial development and technological leapfrogging", in: World Development. Vol. 13, Nº 3.
- STEINDL, J. (1952). Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano. São Paulo, Abril Cultural, 1983. Col. Os Economistas.
- SZÉKELY, Gabriel (1991). Manufacturing Across Borders and Oceans. Japan, The United States and México. San Diego, University of Califórnia.
- SUNKEL, O. (1992). "El Marco Histórico de la Reforma Económica Contemporánea", in: Pensamento Iberoamericano, Revista de Economía Política, julio 1992/ junho 1993. Madrid.
- TAVARES, M. Conceição (1974). Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Campinas, Ed. da UNICAMP, 1985.
- _____. (1979). Ciclo e Crise: O movimento recente da industrialização brasileira. Tese apresentada à UFRJ em concurso para Professor Titular, Rio de Janeiro, mimeo, 1979.
- _____. (1982). "Problemas de Industrialización em Capitalismos Tardíos Y Periféricos", in: Enfoques, s.r.
- _____. (1992). "Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais: A Modernização Conservadora", in: Economia e Sociedade, 1(1), ago, 1992:21-57.
- _____. (1993). Las Políticas de Ajuste de Brasil: Los Límites de la Resistencia. Washington, mimeo.
- TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (1993). Desajuste Global e Modernização Conservadora. São Paulo, Ed. Paz e Terra.
- TEIXEIRA, A. (1983). O Movimento da Industrialização nas Economias Centrais no Pos-guerra. Texto Para Discussão nº 25, IES/UFRJ, Rio de Janeiro.
- TEIXEIRA, Aloísio & MIRANDA, José Carlos (1991). A economia mundial no limiar do Século XXI: o cenário mais provável. Rio de Janeiro, Texto para discussão Nº 257, IEI/UFRJ.

- UNCTC. (1992). Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in México. Governemnt policy, corporate strategies and regional integration. Serie. A. nº 18 N.Y. United Nations.
- UNCTC.(1992) Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review.
- UNCTC. (1992) World Developement - 1992. Washington D.C.. United Nations.
- UNGER, K. & SALDAÑA, L.C.(1989). "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámica", in: El trimestre Económico, Vol. LVI(2), México, Abril-Junho de 1990. pg.471-495.
- UNIDO. (1988). Export Processing Zones in Transition - The case of the Republic of Korea. Prepared by the Regional and Country Studies Branch. Industrial Policy and Perspectives Division.
- URDIALES, Emilio Caballero (coord.) (1991). El Tratado de Livre Comércio. México, Estados Unidos, Canadá. México, Informe para la Comisión de la Cámara de Diputados. Facultad de Economía. UNAM.
- USITEC(1991) World Trade Materials, vol. 3, nº 2. March, 1991.
- _____(1991) World Trade Materials, vol.3, nº 3. May, 1991.
- VERNON, Raymond (1966). "International Investment and Interntional Trade in Product Cycle", in: Quarterly Journal of Economics. Vol.80, maio de 1966, pp. 190-207.
- VILLAREAL, René.(1988) Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista.(1928-1988). México, Fundo de Cultura Económica/Economía Latianoamericana.
- VILLARREAL, René. (1988). México 2010. De la Industrialización Tardía a La Reestructuración Industrial. México, Editorial Diana.
- WARD, P (1989). Políticas de bienestar social en México, 1970-1989. México. Ed. Nueva Imagem.

WEINTRAUB, Sidney (1990). "Consecuencias imprevistas de la política industrial de México", in: El Trimestre Económico. Vol.LVII (2). México, Fondo de Cultura Económica, N° 226.

WILLIAMSON, J. (Ed) (1990) Latin American Adjustment. How much has happened? Insitute for International Economics. Washington.

_____ (1992). "Reformas Políticas na América Latina da Década de 80." Revista de Economie Política. vol. 12, nº 1 (45), janeiro-março/1992. São Paulo, Ed. Brasiliense.

WIONCZECK, M.S.; BUENO, G.M.; 7 NAVARRETE, J.E.(1988) La Transferencia Internacional de Tecnologia - El caso de Mexico. México, Fondo de Cultura Económica.

YACAMÁN, Jesús M. (1983). "Análisis de la inflación en México", in: El Trimestre Económico, Vol.L (3). México, Fondo de Cultura Económica, N° 199.

YAMADA, Bundo (1990). Internationalition Strategies of Japanese Electronics Companies. Implications for Asian Newly Industrializing Economics. Paris. OCDE. Technical Papel. N° 28.

ZERMEÑO, Sergio. México: "O retorno do líder - Crise, Neoliberalismo e Desordem". In: Lua Nova. Agosto.1989, N° 18. São Paulo.