

S
UFRJ/IEI
1025

e Federal do Rio de Janeiro

043906-1

Instituto de Economia Industrial

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 25

O MOVIMENTO DA INDUSTRIALIZAÇÃO NAS
ECONOMIAS CAPITALISTAS CENTRAIS NO
PÓS-GUERRA

Aloisio Teixeira

1963



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL

430027796



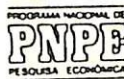
O MOVIMENTO DA INDUSTRIALIZAÇÃO NAS
ECONOMIAS CAPITALISTAS CENTRAIS NO
PÓS-GUERRA

Aloisio Teixeira

1983



Este trabalho foi impresso
com a colaboração da ANPEC
e o apoio financeiro do PNPE



Uma dedicatória é algo estritamente pessoal. Poderia assim dedicar este trabalho a todos aqueles — amigos, professores, alunos — que contribuíram de alguma forma para a sua realização e para que eu pudesse chegar até este ponto da caminhada. Em particular, poderia dedicá-lo aos meus companheiros de luta que, ao longo de 20 anos, prepararam-me para enfrentar a vida, na vitória e sobretudo na derrota, com a mesma determinação. Mas tudo isso pareceria muito insólito a todos que a lessem.

Por isso, dedico-o apenas a

Francisco Teixeira

Nair Santos Moreira

João Guilherme Vargas Neto

Luiz, Jorge Werneck Vianna,

que me ensinaram os caminhos da vida,
do estudo,
da luta e
da resistência.

Iracema

Maria Tereza

Clarissa

Carmen

Lucas,

que me mostraram os caminhos do amor.

Suíço e

Gamboa,

que me abriram o caminho da profissão.

Beatriz,

pelo sentido da descoberta
pela alegria de cada momento
pela esperança da reconstrução.

E Maria da Conceição,

por tudo e mais alguma coisa.

APRESENTAÇÃO

Uma dissertação de mestrado é sempre um trabalho coletivo. Esta mais que nenhuma outra, pois surge como um desdobramento do trabalho docente realizado no âmbito da disciplina de Experiências Industriais Comparadas, disciplina esta que vem sendo desenvolvida pelo programa de pós-graduação do Instituto de Economia Industrial, sob a orientação da professora Maria da Conceição Tavares. Como tive, eu mesmo, primeiro como aluno e depois como professor-assistente, a oportunidade de contribuir para a organização de aulas e seminários sobre os temas ali tratados, vivendo as angústias e ansiedades de ter que pensar o cotidiano como história e como teoria, senti a necessidade de realizar este confronto com os problemas nela verificados e de buscar perspectivas para o seu encaminhamento.

O objeto daquela disciplina, como se sabe, reside no esforço tentativo de apresentar o quadro de reorganização do capitalismo, conforme se desenhou neste último pós-guerra, tomando como referência a expansão a partir da potência hegemônica e a diversidade de respostas que engendrou nos diferentes espaços nacionais e mercados capitalistas. Daí parte para o estudo de algumas experiências de países nos quais as categorias de maturidade e dinamismo industrial, os padrões de intervenção do Estado e os processos de industrialização tardia e periférica constituem-se em denominações apropriadas para o exame de grupos de casos com características semelhantes, permitindo uma análise comparativa, sem, contudo, fornecer uma

tipologia capaz de explicitar os elementos essenciais da evolução do sistema capitalista no período. Mesmo porque nenhuma tipologia o conseguiria.

Um duplo esforço é, portanto, empreendido, no âmbito do curso: o da identificação das articulações estruturais e o da percepção do movimento histórico que delas resulta e que as impulsiona. Esta dissertação tem, no entanto, um objetivo mais modesto, buscando tão somente realizar uma discussão conceitual e, simultaneamente, uma recuperação histórica do fenômeno da industrialização, nas economias capitalistas centrais, desde a II Grande Guerra. Consiste assim em três capítulos distintos, o primeiro dos quais discute o conceito analítico de industrialização, resgatando alguns elementos das relações entre estrutura industrial e crescimento e examinando as contribuições de alguns autores que trataram do tema; falta-lhe, no entanto, a noção acabada de "padrão industrial", para a qual são dadas apenas as indicações que os estudos de vem tomar.

O Capítulo II trata do movimento da industrialização, stricto sensu, nas economias capitalistas avançadas, mostrando em que consistiram as mudanças estruturais ocorridas no período e quais as tendências que prevaleceram. O processo de industrialização é, entretanto, o processo básico do desenvolvimento capitalista, sendo acompanhado pelo processo de expansão do capital "industrial" e "financeiro", que, neste último pós-guerra se deu através de um movimento de internacionalização do capital, da produção e dos mercados, com peculiarida-

des diferentes das de qualquer outra época na histórica do capitalismo. Entender este movimento exige tanto um exame da questão da hegemonia na esfera das relações internacionais como uma periodização adequada para captar os momentos essenciais do dinamismo do sistema. Disto se ocupa o Capítulo III, que termina com uma breve discussão sobre a crise atual.

Sendo como é um trabalho coletivo, a relação dos agradecimentos seria infundável. No entanto, alguns nomes devem ser lembrados, com o risco sempre presente — e aqui a advertência não é mera formalidade — de se cometer algum esquecimento imperdoável. E o primeiro que vem à lembrança é de Jacob Frenkel, meu professor na cadeira de Experiências Industriais Comparadas, pela seriedade, pela competência, pela amizade com que sempre me distinguiu.

Aos alunos do programa de pós-graduação, pela paciência com que ouviram as primeiras tentativas de expor estas idéias, quando ainda estavam bem mais imprecisas e inacabadas do que agora — e, principalmente, pelo prazer da descoberta de que, afinal, as dúvidas eram comuns — devo também uma referência carinhosa.

A Ester, pela datilografia das primeiras versões manuscritas, realizando um verdadeiro trabalho de Champolion ao decifrar os garranchos de uma letra absolutamente ilegível, fica a minha gratidão.

lha", cujo apelido já diz de sua eficiência, assumiu a tarefa de datilografar esta versão definitiva, quebrando todos os recordes e merecendo a sua inscrição definitiva no Guinness Book of Records.

Os amigos Ricardo, Benê, Khalil e Valéria fizeram a revisão dos originais datilografados, com paciência e alegria, e em meio a discussões intermináveis sobre os destinos do mesurado, do país e deles mesmos, fazendo-me crer que o trabalho nunca ficaria pronto.

É uma referência obrigatória, nas apresentações de dissertações como esta, dizer-se alguma coisa sobre a "instituição que nos abriga", pelo "ambiente intelectual que nos proporcionou". O Instituto de Economia Industrial é uma instituição de vanguarda em termos de teoria e análise aplicada, no campo da economia política. Dispõe de uma equipe de professores e pesquisadores de mais elevada estatura intelectual e profissional e está construindo, em meio a grandes dificuldades, um espaço para a sua existência. Destaca-se aí o papel desempenhado pelo professor Eduardo Augusto Guimarães, seu atual diretor, que vem conseguindo a pacificação dos espíritos e enfim a construção de um verdadeiro ambiente intelectual, propício à reflexão, ao estudo e ao trabalho profissional. O caminho a percorrer ainda é longo, todos o sabemos, particularmente para nos livrarmos de todas as seqüelas dos atritos passados, a maior das quais, de um ponto de vista pessoal, é ter ficado privado do convívio de amigos de vinte anos.

Gostaria de expressar aqui meu reconhecimento a José Tavares que, em um momento de hesitação minha, durante a elaboração deste trabalho, leu pacientemente os textos já escritos e aportou preciosas sugestões que me permitiram desenrolar o fio da meada.

Finalmente, Maria da Conceição Tavares - mestra, amiga e companheira de lutas. As longas noites passadas em discussões intermináveis, as madrugadas para rever as passagens já escritas, estes dez dias finais em que dezenas e dezenas de páginas foram escritas e reescritas para que se pudesse chegar a uma redação aceitável encontraram-na sempre disposta ao trabalho, com uma disposição e, principalmente, uma paciência que poderia surpreender os que não a conhecem suficientemente. Nada teria sido feito, se não fosse o estímulo permanente, a confiança demonstrada e o papel de verdadeiro fermento intelectual que só ela sabe representar. A força de sua inteligência ilumina esta dissertação no que tem de melhor. Para tudo isto, não pode haver agradecimento formal. Nem precisaria. Porque, para ela, o que importa é o prazer que lhe dá o próprio trabalho quando, finalmente, chega a algum resultado.

Í N D I C E

	Pág.
Introdução	1
Capítulo I - A QUESTÃO DA INDUSTRIALIZAÇÃO E SEU MARCO ANALÍTICO	17
1. A industrialização como problema teórico.....	17
2. A literatura sobre padrões de industrialização e sua crítica	26
2.1. Hoffmann e a evolução da estrutura industrial.	26
2.2. Kusnetz e a estrutura intersetorial da economia	35
2.3. Chenery e o padrão "normal" de crescimento industrial	41
2.4. Críticas ao modelo de Chenery	50
2.5. Gerschenkron e a tipologia do desenvolvimento industrial.....	55
2.6. A metodologia de Svernilson	61
3. Algumas considerações finais sobre o conceito de padrão de industrialização	69
Capítulo II - MUDANÇA ESTRUTURAL E TENDÊNCIAS DOS SISTEMAS INDUSTRIAIS NAS ECONOMIAS CAPITALISTAS AVANÇADAS	72
1. Mudança estrutural e tendências: breve resumo das evidências	73
1.1. Composição do produto e estrutura da força de trabalho	79
1.2. A mudança na base técnica	84
1.3. Crescimento e componentes da demanda final....	86
2. O movimento da industrialização: uma tentativa de periodização	90

2.1. A reconstrução no pós-guerra	91
2.2. O efeito acelerador sobre o setor de bens de capital	102
2.3. Convergência do padrão industrial e desaceleração do crescimento	111
3. A mudança na relação de forças em plano mundial...	118
Capítulo III - INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL E HEGEMONIA NORTE-AMERICANA	128
1. Breve apresentação do tema	129
2. A constituição da hegemonia americana e os problemas do imediato pós-guerra	138
2.1. O final da guerra - a afirmação da hegemonia dos Estados Unidos	138
2.2. A política americana em relação às potências derrotadas	151
2.3. A situação econômica da Europa e do Japão face aos Estados Unidos no imediato pós-guerra	153
2.4. "Um espectro ronda a Europa..."	160
2.5. A rutura política e o Plano Marshall	164
3. A internacionalização do capital: um esboço de periodização	166
4. À guisa de conclusão: alguns comentários sobre os desdobramentos e a natureza da crise	190
Anexo Estatístico	209
Bibliografia	234

O período em estudo cobre aproximadamente os 30 anos que transcorrem entre o fim da II Guerra Mundial e aquilo que se convencionou chamar de "primeiro choque do petróleo". Estas três décadas caracterizaram-se como sendo de excepcional crescimento para o conjunto dos países e em particular para as economias capitalistas avançadas, qualquer que seja o critério de comparação e quaisquer que sejam os períodos com os quais se compare. No centro deste amplo movimento de expansão esteve o setor industrial, cujo ritmo de crescimento praticamente dobrou em relação à primeira metade do século: entre 1900 e 1950, a taxa média anual de crescimento da indústria de transformação foi de 2,8%, enquanto que nos 25 anos seguintes elevou-se para 6,1 por cento.¹

O impacto de um crescimento tão rápido, e por intervalo de tempo tão longo, não poderia deixar de imprimir marcas profundas na sociedade humana, em praticamente todos os terrenos. Antes de mais nada, a expansão trouxe consigo modificações na estrutura do emprego e na distribuição da força de trabalho, no investimento, no comércio, na tecnologia, na organização industrial e nas práticas gerenciais, acarretando o que se costuma denominar de "mudança estrutural". Também no plano das relações entre os países e no da correlação de forças em âmbito internacional, as diferenças em relação aos períodos anteriores são significativas, uma vez que todo este movimento de expansão não pode ser dissociado do

correlato de constituição e afirmação de novo pólo mundial nos Estados Unidos (assim como a rutura do crescimento, a partir de 1974, não poderá ser entendida sem que se analise conjuntamente a crise da hegemonia americana).

Esta prolongada fase expansiva da economia mundial tem como contrapartida, no plano da consciência, o surgimento de uma vasta literatura versando sobre os problemas do crescimento (growth), do desenvolvimento (development) e da industrialização (industrialization), o que mostra um significativo rompimento com a temática que prevalecera nos períodos anteriores, quando as questões em discussão eram o ciclo económico, as crises e os conceitos de maturidade e estagnação das economias capitalistas. Muitos dos autores, inclusive, que abordaram aqueles assuntos na passagem dos anos 50 para os 60, certamente influenciados pelas condições excepcionais da época, consideraram ultrapassada a noção de ciclo económico, julgando que este extraordinário desempenho era manifestação de uma tendência de longo prazo na qual prevaleceriam novos mecanismos de crescimento, dotados de propriedades distintas das do período de entreguerras ou mesmo do que antecede à I Guerra Mundial.

Havia poderosas razões objetivas para isso, e a literatura as registra ao tentar explicar suas próprias motivações. Bruton, por exemplo, em artigo cuja versão original é de 1957, aponta três ordens de fatores que, a seu ver, explicariam a "moderna" preocupação com os problemas do crescimento. Diz ele:

1. CEPAL, "Análisis y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano", 1979; citado em FAJNZYLBER, F., Dinamica Industrial en las Economias Avanzadas y en los Países Semi-industrializados, p. 6, 2a. versão, mimeo, 1981.

"Em primeiro lugar, a evidência acumulada que levou muitos economistas a acreditar que os países da Europa Ocidental e os Estados Unidos alcançaram um estágio de maturidade tal que o desemprego em larga escala era um problema crônico, maior que uma perturbação periódica. Em grande medida, a Teoria Geral de Keynes pode ser considerada como constituindo uma explicação teórica para a proposição de que é possível para uma economia declinar e tornar-se incapaz de gerar um nível de atividade suficientemente alto para evitar o desemprego involuntário. Assim, embora a teoria de Keynes seja 'estática e de curto prazo', descreve um fenômeno com numerosas implicações a longo prazo. O esforço, portanto, de 'dinamizar Keynes' levou ao interesse pelas propriedades formais da teoria do crescimento.

"O segundo evento ... tem a ver com o reconhecimento de que uma grande parte da população mundial é forçada a viver em condições de extrema pobreza econômica. A partir desta consciência e das grandes dificuldades criadas para estes assim chamados países subdesenvolvidos pelas condições de depressão dos anos 30 e pela II Guerra Mundial, surgiu uma demanda por programas e políticas que pudessem melhorar o bem-estar econômico da população destes países. Formular tais programas e políticas requer o conhecimento dos processos do crescimento econômico, ou seja, uma teoria do crescimento econômico.

"O terceiro evento... é o surgimento da União Soviética como potência mundial, e o conflito entre ela e os paí-

ses ocidentais. Considerações políticas têm levado, portanto, a questões relativas a taxas de crescimento para economias como um todo e para setores específicos, em passado recente, e às perspectivas para o crescimento futuro".²

Na verdade, cada um destes "eventos" dá origem a uma linha de interesses sobre conjuntos diversos de problemas, que vão formar campos específicos de análise. Assim, se o primeiro leva ao "interesse pelas propriedades formais do crescimento", nas palavras do próprio Bruton, o segundo dará origem aos estudos sobre desenvolvimento e atraso.

O ponto de partida recente para os trabalhos ligados ao primeiro evento são os artigos de Harrod e Domar³, onde

2. BRUTON, H.J.: "Contemporary theorizing on economic growth", p. 240, in HOSELTZ, B.F. (org.), Theories of Economic Growth, The Free Press, NY, 1960.

É interessante observar que Amartya Sen, alguns anos depois, aponta razões semelhantes, ainda que apresentadas com uma visão mais "otimista" que a de Bruton: "O interesse no crescimento reviveu, primeiro lentamente, e depois por pulos e saltos. Isto foi, em grande medida, o resultado de uma imensa preocupação prática com o crescimento depois da II Guerra Mundial. As economias destruídas pela guerra estavam tentando se reconstruir rapidamente, os países subdesenvolvidos estavam procurando iniciar o desenvolvimento econômico, os países capitalistas avançados, relativamente livres dos colapsos periódicos, estavam tentando se concentrar na elevação da taxa de crescimento a longo prazo e os países socialistas estavam decididos a alcançar as economias capitalistas mais ricas através de uma rápida expansão econômica. O crescimento era a preocupação de todos e não é surpreendente que, neste quadro, a teoria do crescimento tenha sido tocada pela atenção dos economistas" ("Introduction", p.9, in SEN, A. [org.], Growth Economics, Penguin Books, Middlesex, 1970).

3. HARROD, R.F.: "An essay in dynamic theory", Economic Journal, vol.49, 1939;

DOMAR, E.: "Capital expansion, rate of growth and employment", Econometrica, vol. 14, 1946;

HARROD, R.F.: Towards a Dynamic Economics, Macmillan, 1948.

se discutem os problemas e possibilidades do crescimento equilibrado; na verdade o primeiro autor volta-se mais para o tema da instabilidade versus estabilidade (steady state) e o segundo para as condições do equilíbrio dinâmico. É daí que parte uma série interminável de estudos,⁴ de corte keynesiano, neoclássico outros. O problema, em relação a estes trabalhos — e que os torna de pouca utilidade para nosso próprio estudo — é que seus autores só se preocupam com as condições analíticas do crescimento equilibrado, formulando hipóteses com base na estabilidade de certos parâmetros, como a distribuição funcional da renda, a relação capital-produto, ou ainda a relação capital-trabalho (progresso técnico neutro). Tais relações, no entanto, só se mantêm estáveis se não ocorrer crescimento vigoroso, em particular da indústria, já que este implica em transformações estruturais que alteram justamente estes parâmetros. Não é por acaso que os estudos empíricos referidos por Kaldor⁵ e outros autores dizem respeito a períodos de lento crescimento de economias maduras, como a Inglaterra e os Estados Unidos antes de 1950.

Uma outra vertente da teoria do crescimento, menos preocupada com a questão de sua formalização e mais com as condições para a "arrancada" em direção à industrialização, tem origem na idéia do big push de Rosenstein-Rodan.⁶ Escrevendo sobre a Europa oriental e sul-oriental, este autor dá

4. Uma boa coletânea contendo os principais textos sobre o tema é a organizada por SEN, A., op.cit.
5. KALDOR, N.: Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom, Cambridge University Press, s/d.
6. A idéia está sugerida em ROSENSTEIN-RODAN, P.N., "Problems of industrialization of eastern and south-eastern Europe", Economic Journal, jan-

a entender que os países desta região atrasada precisavam de um grande impulso inicial de investimento industrial, para poder vencer as barreiras do atraso e ingressar numa fase de crescimento equilibrado e auto-sustentado. As razões para esta recomendação baseavam-se na impossibilidade, visualizada por Rosenstein-Rodan, de que investimentos em uma indústria isolada pudessem ser bem sucedidos, dadas as dimensões reduzidas do mercado para o seu produto. O nível de demanda adequado só seria alcançado se várias indústrias se expandissem simultaneamente, através de um grande impulso de investimento, gerando renda simultaneamente em diversos setores para que a demanda pelo produto de qualquer indústria pudesse ser sustentada.

Esta mesma idéia é retomada por Nurkse ao definir as condições para o crescimento equilibrado, quando diz: "A produtividade técnica e física do capital somente pode ser realizada, em termos econômicos, por meio de um crescimento equilibrado, de uma ampliação conjunta do tamanho do mercado, criando economias externas que possibilitem alta produtividade social do capital ainda que, para qualquer empreendimento isolado, as perspectivas de lucro possam desencorajar bastante, ou, de qualquer modo, encorajar tão insuficientemente a ponto de não tornar compensadora a instalação de equipamento

-set.1943 (tradução brasileira: "Problemas de industrialização da Europa oriental e sul-oriental", in AGARWALA, A.N. e SINGH, S.P.[org.], A Economia do Subdesenvolvimento, Forense, RJ, 1969) e desenvolvida no trabalho do mesmo autor, "Notes on the theory of the big push", apresentado à reunião da International Economic Association, no Rio de Janeiro, em 1957.

melhor e mais abundante".⁷ Tais idéias foram objeto de críticas demolidoras por diversos economistas,⁸ tendo em vista o fato de que a escala de produção está associada ao emprego de certas técnicas e equipamentos intensivos em capital, que, embora adequados aos países já industrializados, não o são necessariamente para os países que querem empreender a "arrançada"; ademais, sendo escassa e inelástica a oferta de capital e outros fatores, no que uma indústria se desenvolve, ao invés de criar economias externas, cria "deseconomias" externas para as demais.

Em oposição à concepção do crescimento equilibrado, Hirschman⁹ formula a teoria do crescimento não equilibrado. O interesse por sua obra reside no fato de que aponta algumas características relevantes da estrutura e da dinâmica industriais, às quais seremos obrigados a voltar mais adiante. Em primeiro lugar, o reconhecimento explícito de que nem todas

7. NURKSE, R.: "Problemas da formação de capitais em países subdesenvolvidos", p.31, Revista Brasileira de Economia, nº 4, vol.5, dezembro de 1951 (transcrição das seis conferências pronunciadas pelo autor no Instituto Brasileiro de Economia, entre julho e agosto de 1951).

Esta reafirmação da validade da lei de Say pode ser constatada com mais clareza quando Nurkse chama em seu apoio nada menos que o próprio Stuart Mill: "Nada é mais verdadeiro do que se dizer que é o produto que constitui mercado para a produção, e que cada aumento de produção, na proporção que os interesses privados ditariam, cria, ou melhor, constitui a sua própria procura" (NURKSE, R., op.cit., p.23, nota 2).

8. Ver, em particular, FURTADO, C., "Formação de capital e desenvolvimento econômico", Revista Brasileira de Economia, vol.6, nº3, set.1952 (republicado em AGARWALA, A.N. e SINGH, S.P. [org.] op.cit.) e FLEMING, J.M. "As economias externas e a doutrina do crescimento equilibrado", in AGARWALA, A.N. e SINGH, S.P. (org.), op.cit. (o original foi publicado no Economic Journal, jun. 1955).

9. HIRSCHMAN, A.O.: The Strategy of Economic Development, Yale University Press, New Haven, 1958 (tradução brasileira: Estratégia do Desenvolvimento Econômico, Editora Fundo de Cultura, RJ, 1960). Ver também, do mesmo autor, "Desenvolvimento por efeitos em cadeia - uma abordagem generalizada", Estudos Cebrap nº 18, out.nov.dez. 1976.

as indústrias produzem bens para uso final, sendo algumas fornecedoras das outras. Em segundo lugar, e como decorrência disso, estabelecem-se relações de encadeamento intersetorial na estrutura industrial, de tal modo que o desenvolvimento pode ser acelerado através de investimentos em projetos e indústrias com acentuadas repercussões em cadeia, para trás e para frente. Desta forma, a expansão do setor líder cria, ao mesmo tempo, novas oportunidades e novos estrangulamentos, induzindo ondas secundárias de investimento, dando origem a percursos de desenvolvimento não equilibrado.

Próximos a esta concepção estão os delineamentos metodológicos da obra de Svernilson sobre o entreguerras¹⁰, na qual leva em conta os efeitos de complementaridade entre setores. O aspecto mais relevante de seu trabalho, porém, está em que realiza uma análise histórica empírica, sem apoio em modelos explicativos abstratos, levando em conta o marco geral da industrialização mundial, e recusando a idéia de que o todo é a soma das partes.

Na verdade, estes trabalhos que partem da discussão dos modelos de crescimento equilibrado e não equilibrado já se situam na fronteira (tênue) que divide o âmbito analítico das teorias do crescimento (growth) das teorias do desenvolvimento (development). Estas, como vimos, alimentam-se daquilo que Bruton alinhou como "o segundo evento" e centram-se nos problemas do desenvolvimento e do atraso. Aqui, também, a li

10. SVERNILSON, I.: Growth and Stagnation in the European Economy, Comissão Econômica para a Europa, Genebra, 1954.

teratura é extensa, tanto a que foi produzida nos países centrais, quanto na periferia, sendo a destacar os trabalhos da CEPAL. Tomemos um único autor como exemplo, não tanto por fornecer um paradigma generalizável de análise, mas pela influência que exerceu nas tentativas de formulação de uma variante radical para a teoria do crescimento — Paul Baran.¹¹ Seus argumentos, no entanto, ao contrário de suas intenções, não rompem com a lógica do pensamento ortodoxo, segundo o qual, para vencer o atraso, seriam necessárias injeções de capital. Apenas — e nisto reside a especificidade do argumento — as características sociais e políticas dos países atrasados e o padrão de seu relacionamento com os países centrais (imperialistas) eram de tal natureza que tornavam inadequados e improdutivos os investimentos neles realizados. A conclusão que se seguia era óbvia: sem revolução social não poderia haver crescimento econômico nos países atrasados.

Quanto ao "terceiro evento" citado por Bruton, que diz respeito à divisão do mundo em blocos ideologicamente hostis, a questão relevante, como veremos no Capítulo III de nosso próprio estudo, toca ao reforçamento da hegemonia americana

11. BARAN, P.: "On the political economy of backwardness", Manchester School of Economics and Social Studies, jan. 1952 (tradução brasileira: "Economia política do subdesenvolvimento", in AGARWALA, A.N. e SINGH, S.P., *op.cit.*). É interessante observar que este autor, em sua obra clássica, alinha razões da mesma natureza para a temática recorrente da literatura econômica dos anos 50; diz ele: "a guerra e os anos de prosperidade do pós-guerra eliminaram toda preocupação keynesiana com acumulação excessiva de capital, com a deficiência da procura efetiva. Tudo se combinava, então, para criar um enorme mercado para a empresa capitalista: os recursos necessários à reconstrução, a satisfação da procura diferida das empresas e dos consumidores, a urgência da conversão, para fins produtivos, das inovações tecnológicas desenvolvidas durante a guerra e frequentemente em conexão com ela" (BARAN, P.: *A Economia Política do Desenvolvimento*, p.59; Zahar Editores, RJ, 1964, original americano de 1957).

na. Este fato, que tem implicações sobre a "solidariedade" do crescimento dos países capitalistas europeus e do Japão, leva o sistema capitalista, a despeito da concorrência que se intensifica, a diminuir as rivalidades políticas e a promover a unificação dos mercados e dos padrões tecnológicos.

Um outro campo em que a experiência do crescimento econômico produziu inúmeros trabalhos foi o da teoria pura do comércio. Se quiséssemos uma razão objetiva para isto, certamente poderíamos apontar o surgimento de uma nova divisão internacional do trabalho entre os centros (com consequências na periferia) e que é o reflexo e a possibilidade da dinâmica da industrialização mundial. Neste campo, a primazia cabe talvez a Samuelson, com seus artigos sobre o comércio internacional e a perequação dos preços dos fatores.¹² A idéia aí apresentada vai muito além das proposições da teoria clássica — seja na versão "ricardiana", seja na do teorema de Heckscher-Ohlin — pois, enquanto esta se limitava a afirmar que o comércio poderia acarretar vantagens mútuas para todos os países que nele participassem, Samuelson procura demonstrar que o livre comércio pode equalizar não somente os preços relativos mas os fatores determinantes dos preços absolutos nos vários países que mantenham entre si relações comerciais. O argumento de Samuelson é que, respeitadas certas condições (entre as quais ausência de mobilidade de fatores e custo zero de transportes), o comércio poderia funcionar como substituto perfeito para o movimento dos fatores de produção através das fronteiras na-

12. SAMUELSON, P.: "International trade and equalization of factor prices", *Economic Journal*, jun. 1948; e, do mesmo autor: "International factor-price equalization once again", *Economic Journal*, jun. 1949.

cionais.

Tais conclusões — ainda que formuladas por Samuelson com a devida advertência sobre a natureza irrealista das hipóteses em que se baseavam — agiram como verdadeiro bumerangue sobre a teoria tradicional do comércio internacional. O combate foi dado inicialmente por Prébisch em célebre artigo¹³ que serviu de base para o Estudio Económico de América Latina de 1949 e que é uma espécie de marco inaugural da escola da CEPAL. Discutindo no próprio campo teórico do pensamento convencional, Prébisch mostra que a divisão internacional do trabalho e a divisão centro-periferia a ela associada impedem a redistribuição igualitária dos ganhos do comércio. Posteriormente, e na mesma linha, Nurkse¹⁴ viria a estudar os efeitos da mudança no padrão de comércio decorrente da mudança dos centros. Infelizmente, as ótimas sugestões contidas nestes trabalhos não nos servem, a não ser subsidiariamente, pois o problema que vamos tratar — e que corresponde ao que há de substantivo nas mudanças recentes ocorridas na divisão internacional do trabalho — diz respeito à relação entre os centros, particularmente à sua diferenciação, processo sem o qual a diferenciação da periferia e seu esforço de industrialização a partir da década de 50 ficariam ininteligíveis. E este problema nem a velha teoria nem a sua crítica resolvem.

13. PRÉBISCH, R.: "O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas", Revista Brasileira de Economia nº3, set. de 1949.
14. NURKSE, R.: "Patterns of trade and development", in Haberler, G. e Stern, R. (org.), Equilibrium and Growth in the World Economy, Essays by Ragnar Nurkse. Harvard University Press, Cambridge, 1962. Tradução brasileira: "Padrões de comércio e desenvolvimento", in Savasini, J. A.A., Milan, P.S. e Baer, W. (org.), Economia Internacional; Série ANPEX, edição Saraiva, SP., 1979.

Na verdade, tanto a vertente do crescimento quanto a do comércio internacional significaram um esforço da escola anglo-saxônica para preencher o vazio teórico e estabelecer paradigmas para o problema do crescimento e do bem-estar. A idéia era de que o crescimento depende fundamentalmente de injeções de capital em doses apropriadas, não interessando, obviamente, se a procedência deste capital era interna ou externa a cada país. E, com base nesta idéia, toda uma geração de planejadores e funcionários de organismos internacionais passou a crer na possibilidade, viabilidade e realidade de se manipular as "propensões a poupar" e as "relações capital-produto", nessa convicção permanecendo por um período surpreendentemente longo.¹⁵

O fato que nos interessa, no entanto, é que, desconhecendo os impasses da teoria, o processo de crescimento e de transformação a ele associado seguiu seu curso, deixando claro que o motor deste movimento expansivo está localizado no

15. Pelo lado das correntes marxistas mais ortodoxas, o panorama não era mais favorável. Após um longo período de letargia que se esperava encerrado com a realização do XX Congresso do PCUS, em 1956, a literatura sobre a evolução do capitalismo inspirada em Marx continuou a oscilar entre as tentativas de demonstrar a "atualidade" e abrangência da teoria leninista do imperialismo e a necessidade de formular e reformular sua perplexidade diante de um crescimento que não conseguia explicar e suas esperanças em uma crise que não conseguiu prever. Entre os inúmeros textos de autores marxistas sobre o tema, podemos indicar:

- KACIL, V. et alii: Aspectos do Capitalismo Contemporâneo, Editora Felman-Rego, SP. s/d (coletânea de artigos de autores marxistas, datados de 1956 e 1957, traduzida da revista francesa Recherches à la Lumière du Marxisme).
- DOBB, M. et alii: Tendências do Capitalismo Contemporâneo, Ed. Civilização Brasileira, RJ, 1967 (trabalhos apresentados em debate patrocinado pelo Instituto Gramsci em 1965).
- VARRA, E.: O Capitalismo do Século XX, Ed. Civilização Brasileira, RJ, 1963.

dinamismo do setor industrial. Na verdade, não era difícil perceber a forte correlação existente entre crescimento e industrialização, bem como sua relação com o processo de transformação dos sistemas econômicos em quaisquer de seus aspectos, e não apenas para o período recente, mas para os últimos 100 ou 150 anos.¹⁶ Em relação a isto, era natural que a preocupação com o problema analítico dos processos de industrialização ganhasse importância. Não é por outra razão, aliás, que se tornam insistentes ao longo dos anos 60 os artigos e livros que colocam como tema central a indústria, e isto não apenas pelo lado da produção acadêmica mas também no que tange aos organismos especializados de âmbito internacional.

Não é por outra razão, também, que começaremos neste estudo exatamente pelo exame destes autores, tentando, através de uma análise crítica de suas hipóteses e conclusões, traçar uma moldura analítica adequada para o entendimento da evolução da indústria nas economias capitalistas avançadas, no pós-guerra. Disto tratará o Capítulo I, que se segue, e que procurará situar, de um ponto de vista mais rigoroso, a discussão sobre o conceito de industrialização bem como sobre a possibilidade de se construir teoricamente a noção de padrão industrial.

O próprio objeto do estudo, no entanto, exige uma

16. Esta idéia, a bem da verdade, não avançou sem ter que enfrentar severa resistência, não apenas política, como teórica. Exemplo disso são as conferências de Vinner na UFRJ em 1953, nas quais nega a suposta necessidade da industrialização para se conseguir aumentos de renda. Ver WINNER, J., "A economia do desenvolvimento", in AGARWALA, A.N. e SINGH, S.P., *op.cit.*

recuperação da perspectiva histórica, à base da qual, e com as correções analíticas feitas no Capítulo I, seja possível compreender uma análise da mudança estrutural das economias capitalistas avançadas, resumindo elementos do instrumental utilizado pelos autores examinados, em particular Hoffmann, Kusnetz e Sventnilson. Sobre isso versará o Capítulo II da dissertação. É evidente porém que o movimento da industrialização no segundo pós-guerra, como movimento sistêmico, fica ininteligível sem uma discussão sobre o princípio ordenador do próprio sistema industrial. Por isso somos obrigados a enfrentar, no Capítulo III, o tema da constituição da hegemonia americana e da reorganização do sistema capitalista no imediato pós-guerra. É só a partir desta perspectiva que a discussão estrutural e de tendências mundiais da industrialização em economias avançadas ganha inteligibilidade, tanto no movimento expansivo quanto em sua crise no final do período. O Capítulo III se encerra — e com ele a própria dissertação — com uma discussão sobre o fenômeno da internacionalização do capital e um esboço de periodização do movimento global do sistema, uma vez que, em nosso entendimento, este é o fenômeno mais geral e o locus analítico privilegiado para o entendimento do capitalismo contemporâneo.

O presente estudo não pretende assim dar respostas à imensidão de problemas levantados nesta "Introdução", nem mesmo aos que forem surgindo ao longo de suas páginas e que terão que ser descartados pela fidelidade que é devida à linha central de argumentação. Pretende não somente suscitar questões relativas ao desenvolvimento do capitalismo desde a

II Guerra Mundial, levando em conta não apenas os elementos estritamente econômicos e estruturais, mas também as condições em que se forma o que chamamos de hegemonia americana. A passagem à hegemonia é necessária para mostrar que o movimento da economia mundial não é apenas a resultante estatística dos componentes intra-industriais de mudança em cada país, caso em que estaria muito mais puxado pelas economias nacionais de maior dinamismo. Na verdade, dá-se o contrário, com o que se impõe introduzir o conceito de hegemonia, e não apenas pelo peso que a economia americana joga na composição do produto mundial, mas pela sua capacidade de ordenação sistêmica. Assim, a ênfase que se dá aos aspectos da dominação econômica americana e à sua progressiva perda de posição não elimina o fato de que no fim do período ela está mais ou menos onde se encontrava antes de seu início, tanto em termos de produção quanto de comércio. O movimento da economia mundial, no entanto, é determinado pela hegemonia em seu sentido amplo, que é o que permite a articulação e a ordenação do sistema.

Capítulo I A QUESTÃO DA INDUSTRIALIZAÇÃO
E SEU MARCO ANALÍTICO

1. A INDUSTRIALIZAÇÃO COMO PROBLEMA TEÓRICO

As dificuldades teóricas para o tratamento dos problemas relativos à industrialização se colocam logo de início, quando se pretende conceituar o próprio termo "industrialização". Um autor como Sutcliffe, por exemplo, cuja obra em seu conjunto não é desprovida de interesse, coloca esta questão — "o que é industrialização?" — para responder (frizando que se trata de uma tautologia): "industrialização é o processo pelo qual um país não industrializado se torna industrializado".¹ A nosso ver, o problema desta definição não está apenas em ser tautológica, como aliás o próprio autor confessa, mas em não levar em conta os diferentes aspectos em que se coloca a questão, circunscrevendo a industrialização ao momento ou ao processo de transição de estágios pré-industriais para o estágio industrial. Mas deixemos este ponto de lado por um instante e sigamos a argumentação de Sutcliffe.

Respondida a primeira dúvida, ele se coloca uma segunda: "o que é um país industrializado?". Para responder a esta pergunta adota um critério meramente quantitativo. Em primeiro lugar "um país... não pode ser considerado como industrializado a menos que uma certa percentagem mínima (digamos 25%) de seu produto interno bruto (ou alguma outra medida de produção) provenha do setor industrial"², entendido este como o resultado da agregação dos setores de mineração, indústria de transformação, construção e eletricidade, gás, água e sa-

1. SUTCLIFFE, R.B.: Industry and Underdevelopment, p.16; Addison-Wesley Publishing Company, Londres, 1971.

2. Idem, pp.16-17.

neamento (ISIC - 1 a 51).

Como este critério levaria à inclusão de países com poderosas indústrias extrativas que, no entanto, não podem ser considerados como industrializados, "um outro critério seria que uma certa proporção (60% parece apropriado) do produto do setor industrial esteja na indústria de transformação (ISIC - 2 e 3)".³ Este segundo critério não resolve todos os problemas, pois permitiria a inclusão de economias com enclaves industriais, onde um setor moderníssimo, embora pequeno, teria uma participação no PIB superestimada por efeitos diferenciais de produtividade. Cabe assim acrescentar que "uma certa parcela da população, digamos 10%, esteja empregada no setor industrial".⁴

Sutcliffe tem o cuidado de advertir para a natureza arbitrária de suas escolhas, embora as considere apropriadas por refletirem as mudanças estruturais qualitativas que ocorrem ao longo da industrialização. Tal método, no entanto, se nos diz da ocorrência de mudanças qualitativas (e em que direção elas devem ser esperadas), pouco avança em termos de determinação do conceito teórico de industrialização e de país industrial. É com esta ordem de problemas, no entanto, que está preocupado João Manuel Cardoso de Mello, em sua tese de doutorado. Diz ele: "a industrialização capitalista ... deve ser entendida como o processo de constituição de forças produtivas capitalistas, mais precisamente como o processo de pas-

3. Idem, p.17.

4. Idem, ibidem.

sagem ao modo especificamente capitalista de produção, ao que é impropriamente chamado de capitalismo industrial".⁵

O conceito de forças produtivas capitalistas não está limitado, neste autor, à introdução de máquinas no processo de trabalho, mas se liga à questão dos padrões de acumulação. O conceito de forças produtivas capitalistas "só encontra sua razão de ser na medida em que se defina a partir de uma dinâmica de acumulação especificamente capitalista, que vai muito além do aumento do excedente por trabalhador derivado da introdução de progresso técnico".⁶ A industrialização deve corresponder assim à "constituição de um departamento de bens de produção capaz de permitir a autodeterminação do capital, vale dizer, de libertar a acumulação de quaisquer barreiras decorrentes da fragilidade da estrutura técnica do capital".⁷

A visão do prof. Cardoso de Mello, ao contrário da de Sutcliffe, empresta ao conceito de industrialização um estatuto teórico apropriado. Seu objeto de análise não consiste na simples medição das alterações nos chamados "parâmetros estruturais", mas sim em buscar surpreender as mudanças qualitativas singulares do processo de industrialização capitalista. Afastando-se dos dogmas estereis e do espartilho formalista em que caiu prisioneira boa parte da literatura contemporânea, a colocação que faz do problema nos remete, como complemento indispensável da discussão conceitual, para o plano dos estudos

5. CARDOSO DE MELLO, J.M.: O Capitalismo Tardio, p.97; ed. Brasiliense, SP, 1982.

6. Idem, *ibidem*.

7. Idem, pp. 97-98.

histórico-concretos. Sua análise, no entanto, estando voltada para a discussão de um caso particular de industrialização retardatária - o do Brasil - não tem porque estender-se a outros aspectos envolvidos no conceito de industrialização que não o da passagem ao modo especificamente capitalista de produção.

A nosso ver, o conceito de industrialização abrange duas ordens distintas de problemas: o da passagem, que é o que preocupa tanto autores da tradição marxista (inclusive o prof. Cardoso de Mello) quanto autores como Rostow⁸ e Gerschenkron⁹; o de sua continuidade (e crise). Em cada um destes planos, colocam-se problemas de mudança estrutural, só que de natureza inteiramente distinta, em um e outro caso.¹⁰

Começemos pelo problema da passagem ao modo de produção especificamente capitalista (ou ao estágio industrial), o qual tem sido encarado pelo menos de três modos diferentes. Para os marxistas, ele se apresenta como a questão da constituição das forças produtivas especificamente capitalistas, tendo em vista os paradigmas das industrializações originárias e tardias (nestas, sendo necessários a intervenção do Estado e/ou o surgimento do monopólio) ou das industrializações pro-

8. ROSTOW, W.W.: Etapas do desenvolvimento Econômico (Um Manifesto Não-Comunista), Zahar Editores, RJ, 1966.

9. GERSCHENKRON, A.: Atraso Econômico e Industrialización; Editorial Ariel, Barcelona, 1973. Ver, em particular, os ensaios "El atraso económico en su perspectiva histórica" e "La tipología del desarrollo industrial como instrumento de análisis".

10. A tentativa de apresentar os dois tipos de mudança estrutural como se fossem em só, como um Hoffmann, acaba por confundir as duas ordens de problemas envolvidas pelo conceito de industrialização. A obra deste autor será examinada mais adiante.

cessadas na etapa concorrencial ou na etapa monopolista; resolvido isto, o movimento posterior é determinado pelas leis da acumulação. Já para os "estruturalistas", o problema consiste na passagem de situações de atraso ao desenvolvimento, aparecendo aí questões relativas ao limiar da industrialização e às proporções entre os diferentes setores; a maioria dos autores que abordam o tema por este ângulo tem em mente um esquema do tipo do de Colin Clark para proporções intersetoriais e do take-off (à la Rostow) para o rompimento das barreiras e a transposição do limiar, que, uma vez resolvido, torna "natural" o desenvolvimento. Finalmente, para os "institucionalistas", o problema da passagem está centrado nas modificações institucionais que precedem e acompanham o ingresso em um novo estágio de desenvolvimento, podendo tais modificações dizer respeito ao padrão monetário, à natureza das instituições monetárias e financeiras, ao grau de intervenção do Estado ou às políticas específicas que este implementa nos diferentes setores, ou ainda, em uma versão "marxista-institucionalista", à luta de classes.¹¹

Os esforços mais sérios na análise da passagem são os que tentam integrar não as visões teóricas subjacentes aos três grupos de autores, mas os problemas por eles enfocados. As dificuldades teóricas são grandes e, na verdade, estas tentativas ficam por conta da obra dos historiadores econômicos. É na história que as três ordens de problema se colocam simultaneamente e, ainda que muitas vezes o marco teórico em que

11. Os dois grupos de autores, denominados aqui de "estruturalistas" e "institucionalistas", são, em geral, os que fazem o trânsito da literatura do crescimento para a literatura do desenvolvimento.

se explicitam seja deficiente, a força do movimento histórico acaba por impor-se.

A questão nova que aparece na literatura do terceiro mundo e da América Latina em particular, no que toca a este tema, diz respeito à colocação do problema da permanência do atraso e do subdesenvolvimento como um processo. Este processo é entendido por uns — entre os quais se destaca Prébisch — como uma articulação específica interna ao sistema capitalista e que é conhecida como o esquema centro-periferia; por outros, entre os quais Baran e os marxistas, ele é visto como uma manifestação do atraso nas relações sociais e/ou nas formas de dominação; por todos, dos marxistas aos cepalinos, passando pelos empiristas, esse processo é ligado à questão dos obstáculos estruturais ao desenvolvimento, dando espaço, muitas vezes, a alguma versão voluntarista em termos de proposta para sua superação. Como nosso estudo está voltado especificamente para os problemas das economias capitalistas avançadas no pós-II Guerra Mundial, portanto em uma época em que o problema da passagem já está resolvido, não nos deteremos em examinar com maior detalhe nenhum dos autores ou correntes de pensamento acima mencionados. Cabe, no entanto, observar que, embora todos postulem a centralidade do papel da indústria, nenhum deles leva às últimas consequências esta posição, pois não aprofundam suas análises neste campo.

A segunda ordem de problemas envolvida no conceito de industrialização — a de sua continuidade e das mudanças estruturais a ela associadas — embora lide com os aspectos

do problema que dizem respeito diretamente a nosso próprio es
tudo, está marcada por um empirismo que dificulta sua integra
ção em um marco analítico mais amplo. Somos, no entanto, obri
gados a proceder a uma revisão sumária desta literatura, pa
ra, através de uma leitura crítica, tentar chegar ao que se
riam os pressupostos de um marco analítico mais amplo.

Os autores aqui incluídos abordarão o tema da indús
tria de dois ângulos: o da dinâmica das relações no interior
do setor industrial como Hoffmann,¹² o da dinâmica das rela
ções entre a indústria e os dois outros grandes setores da e
conomia (de acordo com o esquema de Colin Clark), sendo exem
plares os trabalhos de Kuznetz.¹³ A idéia central destes au
tores reside na existência de um "padrão normal" para o pro
cesso de industrialização que evoluiria linearmente, permitin
do assim a localização de cada país relativamente ao padrão
sem quaisquer considerações de natureza histórica, social ou
institucional. O paradigma para esta linha de argumentação en
contra-se, no entanto, nos trabalhos de Hollis Chenery,¹⁴ que
tentava verificar simultaneamente a ocorrência das duas dinâmi
cas para a construção de seu padrão. A metodologia empregada

12. Ver HOFFMANN, W.G.: The Growth of Industrial Economies, Manchester
University Press, 1958. (A edição alemã original, Stadien und Typen
der Industrialisierung, é de 1931; a tradução inglesa foi feita com
base numa versão revista e ampliada).

13. Ver, em particular, KUSNETZ, S.: "Quantitative aspects of the economic
growth of nations", Economic Development and Cultural Change, vol. V,
nº 4, jul. 1957; e, do mesmo autor, Modern Economic Growth, Yale Uni
versity Press, 1966 (tradução brasileira: Teoria do Crescimento Econô
mico Moderno, Zahar, RJ, 1974).

14. A relação de trabalhos de Chenery sobre o tema é grande e pode ser en
contrada na bibliografia, ao final. Centraremos nossa leitura na mais
típica delas, a saber: CHENERY, H., "Patterns of Industrial growth",
American Economic Review, set. 1960.

consiste sempre na construção de arquétipos econométricos com
recurso à análise por cross-section.

Para completar esta breve resenha, passaremos em re
vista os trabalhos de Gerschenkron sobre a industrialização
européia no período anterior à I Guerra Mundial e o de
Svennilsson sobre o entreguerras. Esta escolha se deve menos à
recusa de ambos em aceitar conceitos tais como "padrão nor
mal" e "etapas de crescimento" do que às consistentes e valio
sas indicações metodológicas neles contidas. Tanto Gerschen
kron como Svennilsson preferem trabalhar a idéia de que o que
existe são processos comparáveis em determinados períodos e
regiões, entendendo assim a industrialização (e o crescimento
econômico a ela associado) como um processo que possui deter
minações históricas e estruturais. Svennilsson, como foi dito
páginas atrás, leva em conta os efeitos de complementaridade
entre os setores e inclui o estudo de processos particulares,
tanto setoriais quanto nacionais, no marco mais geral da in
dustrialização mundial. Gerschenkron, por sua vez, dá ênfase
em cada país aos elementos que conformam aquilo que se pode
ria chamar de um "padrão nacional" de industrialização; o vi
gor de sua análise, e sua utilidade para nosso próprio estudo,
está em que se verifica uma permanência de tais elementos, mes
mo em períodos como o que se sucede à II Guerra Mundial em
que a internacionalização do capital produz a generalização de
um único padrão manufatureiro, sendo portanto indispensáveis
ao entendimento dos processos de industrialização em cada
país e da articulação do que chamamos de "respostas nacio
nais".

2. A LITERATURA SOBRE PADRÕES DE INDUSTRIALIZAÇÃO E SUA CRÍTICA

2.1. Hoffmann e a Evolução da Estrutura Industrial

O economista alemão Hoffmann, em trabalho cujo original é de 1931, está interessado em mostrar que o processo de industrialização consiste basicamente em mudanças no peso relativo dos diferentes setores no interior da indústria. Diz ele: "Nosso principal argumento é o seguinte. Quaisquer que sejam as quantidades relativas de fatores de produção, quaisquer que sejam os fatores de localização, qualquer que seja o estágio da tecnologia, a estrutura do setor manufatureiro da economia segue sempre um padrão uniforme. As indústrias alimentícia, têxtil, de produtos de couro e de móveis — que definimos como 'indústrias de bens de consumo' — desenvolvem-se sempre primeiro durante o processo de industrialização. Mas as indústrias metalúrgica, automobilística, mecânica e química — as 'indústrias de bens de capital' — logo se desenvolvem mais rápido que as do primeiro grupo. Isto pode ser visto através do processo de industrialização. Em consequência, o peso relativo do produto líquido (valor agregado) nas indústrias de bens de consumo declina continuamente quando comparado com o produto líquido das indústrias de bens de capital".¹⁵

A partir daí, Hoffmann considera a existência de quatro etapas nos processos de industrialização, válidas para

15. HOFFMANN, W.G., *op.cit.*, p.2. Citado de acordo com SUTCLIFFE, R.B., *op.cit.*, p. 34.

"todas as economias livres"¹⁶ e que configuram o padrão de crescimento industrial. A primeira etapa seria caracterizada por uma relação entre o produto líquido no setor de bens de consumo e o produto líquido no setor de bens de capital de valor igual a 5(+1), indicando este valor o amplo predomínio das indústrias de bens de consumo. Na segunda etapa, o valor da relação já teria caído para 2,5 (+1), mostrando a importância progressiva que vai assumindo o setor de bens de capital. A terceira etapa se caracteriza pelo relativo equilíbrio entre ambos os setores, com o que o valor indicado por Hoffmann para a relação é de 1 (+0,5); esta etapa corresponde já a um elevado grau de industrialização, pois é nela que se encontram os países mais adiantados à época da pesquisa. Uma quarta etapa, no entanto, estava nas previsões de Hoffmann, na qual o valor da relação, significativamente menor que um, denotaria o claro predomínio da indústria de bens de capital.¹⁷

Estabelecido o "padrão", Hoffmann mostra que poderia haver diferenças marcantes na velocidade de passagem de uma etapa a outra, chegando a apontar a existência de três casos: o primeiro corresponderia a países como Alemanha e Japão em que a relação acima declinou rapidamente; o segundo seria o de países com uma taxa de declínio intermediária, como Inglaterra, França, Bélgica, Austrália e África do Sul; o terceiro apresentaria lentas taxas de declínio, como Estados Unidos, Canadá, Argentina e Dinamarca.

16. Idem, p.3.

17. É interessante observar que esta previsão de Hoffmann acaba por confirmar-se, desde que incluamos os bens de consumo duráveis na indústria de bens de capital.

Um aspecto interessante da análise de Hoffmann está na vinculação que estabelece entre a evolução por etapas e o crescimento setorial, chegando a constatar a existência de setores líderes. É o que se depreende desta passagem: "Nos sucessivos estágios de desenvolvimento, novas indústrias tomam a frente e assumirão o lugar da indústria 'dominante' original. As indústrias dominantes têm sido, em geral, a alimentícia e a têxtil durante os dois primeiros estágios de desenvolvimento, e as indústrias de ferro, aço e mecânica durante o terceiro estágio de desenvolvimento. Em alguns casos, entre tanto, a indústria têxtil continua a ocupar o papel dominante mesmo durante o terceiro estágio de industrialização".¹⁸

A obra de Hoffmann veio a exercer forte influência sobre os autores que, nas décadas de 50 e 60, trataram da questão da industrialização, o que nos obriga a considerar, antes de destacar seus pontos fracos, as críticas que lhe são comumente feitas. Tomemos a Sutcliffe como referência, já que este resume os principais pontos em discussão, classificando-os em secundários e principais. Entre as críticas secundárias estão, em primeiro lugar, as limitações das fontes estatísticas com que Hoffmann trabalha: os dados são inadequados e não comparáveis para diferentes países, principalmente quando se trata de períodos mais remotos.

18. Idem, pp.127 a 131. A explicação para esta permanência da indústria têxtil na condição de setor líder encontra-se no fato de que o progresso técnico muda a natureza desta indústria no que toca a suas relações com outras indústrias. Antes articulava-se principalmente com a agricultura (algodão e lã), depois com a química (fibras sintéticas). A diferenciação de produtos, por sua vez, mantém o seu maior dinamismo. Este fenômeno, no entanto, não é percebido por Hoffmann.

A segunda crítica secundária diz respeito à classificação da indústria em apenas dois setores — bens de capital e bens de consumo — e a escolha dos ramos que figuram em um e outro. Hoffmann incluiu no setor de bens de consumo as indústrias de alimentos, bebidas e fumo; vestuário e calçados; produtos de couro; móveis e utensílios. E, na indústria de bens de capital, metalurgia dos ferrosos e não ferrosos, maquinaria, química e automobilística. Como a maior parte destas indústrias produz simultaneamente bens para consumo e bens para produção, e a predominância de um e de outro não é necessariamente a mesma nos diferentes países, isto poderia dar origem a erros não sistemáticos que alterariam os valores da relação.¹⁹

A terceira e última crítica secundária se relaciona com a definição dos estágios, a partir de valores arbitrariamente escolhidos para a relação entre os valores agregados nos setores de bens de consumo e de bens de capital; Hoffmann, de fato, não aponta razões substantivas para sua escolha. Estas três primeiras críticas, no entanto — e por isso Sutcliffe as batiza de secundárias — ainda que possam levar a resultados um pouco diferentes dos obtidos no trabalho original, não modificariam a tendência apontada por Hoffmann para a trajetória da relação entre bens de consumo e bens de capital.

Sutcliffe alinha em seguida as críticas que considera fundamentais. Antes de mais nada, há o fato de que uma ten

19. Esta não é a crítica correta. O problema é que nenhuma classificação industrial a dois dígitos permite verificar a base técnica, vale dizer, quais são as indústrias e os produtos que estão sendo examinados.

dência consistente à queda na relação de produto líquido entre bens de consumo e bens de capital compreende dois tipos de fenômenos bem diferentes. "O primeiro é uma tendência, dada uma certa tecnologia e dotação de recursos naturais, para que o produto na economia como um todo se torne mais ligado à produção de bens de capital", e isto ocorre tanto porque aumentam os gastos em capital social à medida em que a renda aumenta como porque, "à medida em que a acumulação progride e os custos do trabalho crescem, as firmas tendem a substituir os outros fatores de capital, usando assim técnicas mais intensivas em capital ou, pelo menos, mais mecanizadas".²⁰ O segundo fenômeno apontado é determinado "não por estes fatores, mas por mudanças na tecnologia disponível. Estas podem tomar a forma de desenvolvimento de produtos totalmente novos (automóveis e aviões neste século, por exemplo) ou de desenvolvimento de novas técnicas de produção mais intensivas em capital".²¹ Os dois fenômenos são de natureza inteiramente diversa e implicam diferenças no processo de industrialização e no perfil estrutural dos países que não são retratados pela análise de Hoffmann.

A segunda objeção de Sutcliffe aparece como uma consequência, pois se a queda na relação de Hoffmann pode ser explicada por fenômenos de natureza diversa, é porque pelo menos dois padrões de industrialização estão misturados em suas séries históricas. A conclusão é que se alguns países tiveram

20. Idem, p. 38. Sutcliffe sofre aqui de forte recaída em uma postura neoclássica; eximmo-nos de analisar com maior detalhe esta crítica, de qualquer forma extremamente confusa.

21. Idem, ibidem.

que seguir uma trajetória de algum modo assemelhada ao padrão, isto se deveu antes de mais nada às condições históricas em que realizaram a sua industrialização. Nada nos garante, porém, que os países que despertam tardiamente para a industrialização devam seguir necessariamente o mesmo padrão. As técnicas e produtos disponíveis hoje tornam possível um percurso diverso, como aliás ocorre em diversos países.²² Esta segunda limitação, portanto, nos diz que a análise de Hoffmann não serve como um guia para o futuro.

A terceira objeção de Sutcliffe parte da constatação de que, embora seja uma das virtudes do trabalho de Hoffmann não confundir industrialização com riqueza, nisto reside, contraditoriamente, uma de suas limitações. "Se um país pode ser descrito como altamente industrializado unicamente à base da relação de produto líquido entre bens de capital e bens de consumo, é possível então que um país que possua uma elevada parcela de seu setor industrial produzindo bens de capital possa ser classificado no terceiro estágio de industrialização, mesmo quando o produto industrial total possa ser extremamente reduzido".²³ O exemplo citado é o da África do Sul que, de acordo com os critérios de Hoffmann, teria alcançado o terceiro estágio de industrialização — o mesmo em que se encontravam a Inglaterra, os Estados Unidos e outros países avançados do ocidente — em 1945/6.

22. Maizels, por exemplo, mostra que na China a relação de Hoffmann caiu de 2,5 em 1949, para 1,4 em 1953, 1,2 em 1955 e 0,9 em 1957, com o que "teria passado por todos os principais estágios, na definição de Hoffmann, em menos de uma década" (MAIZELS, A.: *Growth and Trade*, p. 50, nota 1; Cambridge University Press, Londres, 1970).

23. SUTCLIFFE, *op. cit.*, p. 39.

A apresentação sequenciada das principais conclusões de Hoffmann e das críticas contra elas levantadas serve de base a uma discussão conjunta dos principais problemas que aí aparecem. A idéia básica de Hoffmann é que se pode identificar industrialização com o processo de mudanças na estrutura industrial, sem levar em conta questões como o grau de industrialização (na verdade o grau de desenvolvimento das forças produtivas para o conjunto da economia) e, portanto, a da passagem ao modo de produção especificamente capitalista e a do atraso e do subdesenvolvimento. Nisto está a principal debilidade de seu trabalho, pois leva-o a considerar como semelhantes processos de industrialização radicalmente diferentes, simplesmente porque a relação entre o peso relativo do setor que produz bens de consumo face ao que produz bens de capital tende a diminuir. Ora, esta evolução sempre se verificará, em qualquer país em que se tenha implantado um setor industrial, qualquer que seja o grau de desenvolvimento de suas forças produtivas.

As razões pelas quais a relação de Hoffmann se verifica sempre podem ser buscadas em marcos teóricos bem diferentes, desde aqueles que se baseiam na elasticidade da demanda até o esquema departamental de Marx. Para os primeiros, a razão maior estaria na diferença entre as elasticidades-renda da demanda nos setores tradicionais (que incluem aquelas indústrias que Hoffmann chamou de produtoras de bens de consumo) e nos setores dinâmicos (nos quais se situam as indústrias de bens de capital segundo Hoffmann). Para Marx, o departamento que produz meios de produção (D1) fornece a base material de

produção para a acumulação de capital, a qual, nas economias capitalistas, tem no desenvolvimento da produtividade do trabalho social a sua mais poderosa alavanca. E o aumento da produtividade, por sua vez, se patenteia sempre "no decréscimo da quantidade de trabalho em relação à massa dos meios de produção que põe em movimento, ou na diminuição do fator subjetivo do processo de trabalho em relação aos seus fatores objetivos. Essa mudança na composição técnica do capital, o aumento da massa nos meios de produção, comparada com a massa da força de trabalho que os vivifica, reflete-se na composição do valor do capital, com o aumento da parte constante às custas da parte variável".²⁴

Esta lei do aumento crescente do capital constante em relação ao variável que acompanha a acumulação capitalista, chamada por Marx de tendência à elevação da composição orgânica do capital, é que está por trás da inexorabilidade da relação de Hoffmann. Pois, e ainda é o próprio Marx quem nos diz, o elemento dinâmico para a elevação da produtividade é dado pela produção de maquinaria, a qual tende a crescer mais rápido e à frente dos outros setores. As indústrias de bens de capital de Hoffmann constituem a sede do progresso tecnológico, tanto quando se destinam ao investimento e modernização das indústrias de bens de consumo (bens de capital-consumo) quanto de bens de capital (bens de capital-capital). São portanto arrastadas pelo dinamismo inter e intra-setorial da própria indústria, podendo-se dizer que o mercado básico do D1 é a

24. MARX, K.: O Capital, Livro 1, pp. 723/4; Ed. Civilização Brasileira, RJ, 1971.

própria indústria, enquanto o D2 produz para mercados que são externos à indústria.²⁵

O fato de que esta dinâmica inter-industrial se verifique em qualquer caso não nos autoriza, no entanto, como o faz Hoffmann, a considerar semelhantes os estágios da industrialização exclusivamente com base no peso relativo do D1 e D2, sem qualquer análise do grau de desenvolvimento das forças produtivas para o conjunto da economia. Não é por outra razão que o próprio Hoffmann inclui a África do Sul no rol dos países mais adiantados, e Maizels, procedendo a uma análise semelhante, verifica que a China passou por todas as etapas em menos de uma década. O fato de que tenha passado é inegável; o problema é que, não tendo um grau elevado de desenvolvimento das forças produtivas nos outros setores, e dado o tamanho relativamente pequeno da indústria, ao tentar realizar a política do "grande salto para a frente", fracassou. Com base neste mesmo argumento, pode-se dizer que a terceira crítica fundamental de Sutcliffe é inteiramente equivocada, pois o problema não é de "riqueza", mas de acumulação de capital, ou seja da capacidade da indústria de comandar (como na definição anterior do prof. Cardoso de Mello) o processo de acumulação de capital.

? e o tamanho ou o crescimento?
? Capacidade? o que é isso?

25. A importância desta análise é que ela fornece uma explicação inclusive para as diferenças de elasticidade-renda da demanda entre os setores tradicionais e os dinâmicos.

2.2. Kusnetz e a Estrutura Intersectorial da Economia

Enquanto o trabalho de Hoffmann supõe que a dinâmica da industrialização se dá no interior da própria indústria, Kusnetz²⁶ buscará estabelecer padrões de mudança intersectorial do produto e da força de trabalho, para isso valendo-se do modelo de três setores anteriormente proposto por Colin Clark.

As tendências quanto à estrutura intersectorial do produto podem ser observadas na Tabela I, abaixo, na qual os países são classificados em diferentes grupos de acordo com o seu nível de renda per capita

TABELA I

MÉDIAS ARITMÉTICAS DA PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS SETORES NO PRODUTO NACIONAL POR GRUPOS DE PAÍSES CLASSIFICADOS PELO NÍVEL ECONÔMICO PER CAPITA, ANOS RECENTES.

Classes por nível econômico	Número de países (1)	Participações médias de		
		A (2)	M+ (3)	S (4)
I	7	13,2	38,1	48,7
II	7	18,5	38,5	43,1
I,II	14	15,8	38,3	45,9
III	7	19,8	31,8	48,4
IV	9	30,5	25,7	43,7
III,IV	16	25,8	28,4	45,8
V	10	35,4	26,4	38,2
VI	10-11	42,5	17,8	39,3
VII	12-13	54,6	13,7	33,3
V,VI,VII	30-32	45,6	17,9	37,2

Fonte: Kusnetz, S.: op.cit., p.10.

26. KUSNETZ, S.: "Quantitative aspects of the economic growth of nations", op. cit.

Como se pode observar, há um declínio consistente da participação da agricultura (setor A) quando a renda cresce. Por outro lado, a indústria (setor M+) aumenta sua participação consistentemente, à medida que a renda cresce. Para os serviços como um todo (setor S), não há um padrão definido de mudança para diferentes níveis de renda per capita.

Em relação à distribuição intersetorial da força de trabalho, verificam-se tendências semelhantes para os setores A e M+. No entanto, o setor S aponta para um padrão definido, pelo qual a parcela da força de trabalho empregada nos serviços aumenta à medida em que a renda cresce. É o que nos diz a Tabela II, abaixo.

TABELA II

MÉDIAS ARITMÉTICAS DA PARTICIPAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO NOS PRINCIPAIS SETORES, POR GRUPOS DE PAÍSES CLASSIFICADOS PELO NÍVEL ECONÔMICO PER CAPITA, ANOS RECENTES

Classes por nível econômico	Número de países	Participações médias em		
		A	M+	S
I	7	14,4	40,3	45,3
II	6	23,4	34,8	41,7
I,II	13	18,6	37,8	43,6
III	7	30,6	32,0	37,4
IV	6	49,3	22,0	28,7
III,IV	13	39,2	27,3	33,4
V	6	51,3	21,4	27,3
VI	7	57,5	16,4	26,1
VII	4	61,2	15,1	23,7
V,VI,VII	17	56,2	17,9	26,0

Fonte: Kusnetz, op.cit., p.23.

Estes resultados foram obtidos por Kusnetz a partir de análises por cross-section. Para testá-los, procedeu o autor a uma comparação com os resultados obtidos para 28 países com base em séries temporais. Suas conclusões podem ser assim resumidas:

- (i) Para todos os países, a participação do setor A na força de trabalho declina; as únicas exceções são a Iugoslávia e a Índia.
- (ii) Na maior parte dos países, a participação do setor M+ na força de trabalho cresce. Há, no entanto, diversas exceções: na Irlanda, Iugoslávia, México e Nova Zelândia, ela declina; em outros como França, Inglaterra, Alemanha, Austrália e Itália, seu crescimento é mais moderado do que o que se poderia esperar pelo padrão derivado da análise por cross-section.
- (iii) A participação do setor S na força de trabalho aumenta para todos os países, com exceção do Império Austríaco, Canadá e Iugoslávia. Na maioria dos países este crescimento é bastante substancial, o que leva Kusnetz a supor que, em grande número de casos, o declínio acentuado de A tem como contrapartida aumentos em S e não em M+.
- (iv) Dentro do setor S é introduzida uma subdivisão entre transporte e comércio, e outros serviços. Levando isto em conta, Kusnetz acusa um crescimento consistente da força de trabalho emprega

da no primeiro grupo em todos os países, exce-
ta a Iugoslávia, enquanto que, em outros servi-
ços, o crescimento é menos consistente.

Examinando estas conclusões, Sutcliffe vê alguns pro-
blemas, como por exemplo o fato de que as análises com base
em séries temporais incluem países que tiveram, praticamente
todos, processos de industrialização bem sucedidos. O estudo
de Kusnetz, ademais, permite uma conclusão implícita, qual se
ja a de que, nos países onde a renda não cresceu, a composi-
ção setorial da força de trabalho permaneceu constante. O pró-
prio Kusnetz, no entanto, constata que isto não ocorre, ao mos-
trar que, tanto na Índia quanto na Iugoslávia, a participação
da força de trabalho na agricultura cresceu; em outros paí-
ses, os resultados apontam para um declínio em M+. Conclui
Sutcliffe que "estagnação econômica, especialmente quando com-
binada com crescimento populacional, produz muitas vezes efei-
tos consideráveis sobre a estrutura do produto e da força de
trabalho".²⁷

O problema mais grave, entretanto, é que — e a ex-
periência recente de países subdesenvolvidos o atesta — pode
haver crescimento econômico sem que se produzam os efeitos es-
perados pelo modelo de Kusnetz sobre a estrutura da força de
trabalho. Sutcliffe se refere às tentativas de quantificar estes
movimentos aparentemente perversos, tentativas estas que, embora
esbarrando em graves dificuldades, sugerem "uma divergência
significativa nas mudanças na estrutura da força de trabalho".

27. SUTCLIFFE, R.B., *op.cit.*, pp. 29-30.

entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos no último sécu-
lo".²⁸ O fato é que a força de trabalho empregada na indús-
tria em países subdesenvolvidos cresce muito lentamente, e is-
to decorre, na opinião de Sutcliffe, não de um fracasso em
promover o crescimento industrial, mas da incapacidade deste
crescimento em gerar emprego industrial.

O problema, no entanto, é bem mais complexo, pois o
elenco de variáveis dos quais depende a proporção entre os
três setores é grande e inclui elementos que não dependem es-
tritamente do desenvolvimento industrial, tais como dotação
de recursos naturais, dimensões do setor agrícola etc. A ques-
tão a ser explicada é porque a relação observada por Kusnetz
se verifica para o produto e não para o emprego.²⁹

A razão pela qual a relação de Kusnetz (e, por ex-
tensão, a de Colin Clark) se verifica para o produto, no que
respeita às relações agricultura versus indústria, é que a a-
gricultura também se industrializa, e isto vale tanto para
países onde seu peso é grande (países de extensão continental)
quanto onde pesa pouco em termos de dimensão. Por isso, quer o
país realize uma industrialização com base na indústria pesa-
da (D1), quer se mova para uma industrialização orientada pe-

28. SUTCLIFFE, R.B., *op.cit.*, p. 30. A referência é ao trabalho de
DELDYCKE, T., GELDERS, H. e LIMBOR, J.M., The Working Population and
its Structure.

29. Assim mesmo, no que toca ao produto, o que se verifica é a relação en-
tre agricultura e indústria. O terciário, como vimos, não apresenta
tendência definida, não bastando portanto conhecer-se suas dimensões
relativas para se determinar o grau de industrialização de um país. Pa-
ra isso seria necessário uma análise qualitativa em que se examinasse
sua natureza funcional, vale dizer, se é ligado à indústria, ou se se
trata de um fenômeno de "inchaço"; em um caso, tratar-se-ia de país
desenvolvido, no outro, não.

los bens de consumo (D2) ou voltada para as matérias-primas, a relação vai caminhar na mesma direção: o crescimento do produto industrial será maior que o da agricultura. Pode-se buscar para isto explicações de natureza variada, desde as que se apóiam na lei de Engel (a mais pobre) até, estas sim importantes, as que levam em conta o fato de que a própria transformação industrial dos produtos agrícolas faz com que o volume e a composição do produto industrial cresça na frente. É exatamente este o significado da idéia de que o processo de expansão industrial comanda o movimento de acumulação de capital: o país pode ser agrícola, mas a própria agricultura se torna um mero setor da indústria, subordinando-se inteiramente à sua lógica.

A este argumento, deve-se acrescentar um plano de análise que está ausente nas análises de Kusnetz (e também nas de Hoffmann), qual seja o que diz respeito aos apoios "externos" da indústria, em termos de base de recursos naturais, dimensão espacial do país e tamanho absoluto dos mercados. No que respeita à base de recursos naturais, por exemplo, o seu maior ou menor peso, ou o grau maior ou menor com que a indústria está a ela ligada, influi na configuração de padrões diferentes, dada a diversidade com que se desenvolvem certos setores, dentro da divisão maior D1 - D2, nos aspectos tecnológico, de diferenciação de produto, de mercado e financiamento. Tomemos, como exemplo, o departamento de bens de consumo: nos países onde a base de recursos naturais serve de suporte à industrialização, a indústria alimentar tende a ter um peso maior e a ser mais dinâmica; já nos países onde esta base é mais

?
? teria que mostrar evidências?

débil, são as indústrias de processamento para consumo (têxtil, vestuário etc.) as que têm maior peso. Vale dizer, há um desenvolvimento intradepartamental no D2 diferente.

O mesmo ocorre quando se toma a indústria de bens de capital como referência. Também aqui o seu desenvolvimento e diferenciação têm muito a ver com a existência ou não de uma base de recursos naturais. Salvo a mecânica geral de equipamentos universais - máquinas-ferramentas, metalurgia indiferenciada, material de transporte - a tendência é haver uma certa "especialização" nos equipamentos destinados a ampliar a capacidade produtiva das indústrias de bens de consumo. Os exemplos são inúmeros, não sendo a indústria de máquinas agrícolas e equipamentos de mineração desenvolvimentos "naturais" de países cuja agricultura é reduzida e onde inexistem recursos minerais; os casos mais conhecidos são o dos países escandinavos, a Suécia em particular (produtora de equipamentos para papel, celulose e para a produção de leite), e o dos Estados Unidos (que possuem uma indústria de equipamentos agrícolas sem paralelo no mundo). Não sendo, no entanto, "teorizáveis", no sentido de permitir a construção de um modelo suficientemente geral, estes planos de análise têm estado ausentes dos estudos de padrões, como os que temos aqui examinado.

2.3. Chenery e o Padrão "Normal" de Crescimento Industrial

O esforço mais sofisticado na busca de um padrão de crescimento industrial está ligado sem dúvida alguma aos tra-

balhos de Hollis Chenery, cuja primeira versão data de 1960. Seu objetivo é o de "incorporar modificações tanto no lado da demanda quanto da oferta em uma explicação mais geral do crescimento de setores individuais de produção, que pode então ser usada para explicar os padrões observados de crescimento industrial".³⁰ Seu estudo se desdobra a partir de uma análise dos determinantes de crescimento do setor em um modelo de equilíbrio geral, suficientemente modificado para suportar a existência de diferentes taxas de crescimento nos diversos setores. Em seguida, procede a uma análise de regressão com uma amostra de 38 países para o estudo da indústria de transformação e com uma outra, mais ampla, de 51 países para o estudo dos componentes da renda nacional, organizando os dados de ambas em cross-section. Os resultados assim obtidos são usados para estabelecer padrões significantes de crescimento para todos os ramos da indústria. A última parte do trabalho de Chenery é dedicada à tentativa de explicar os desvios em relação ao "padrão normal".

O ponto de partida do estudo de Chenery consiste na adoção de algumas hipóteses indispensáveis à validade do modelo. Usemos suas próprias palavras: "A expectativa de algum grau de uniformidade nos padrões de crescimento está baseada na existência de algumas semelhanças nas condições de oferta e demanda em todos os países. Estas podem ser chamadas de 'fatores universais', que devem ser distinguidos dos 'fatores particulares', mais variáveis. Entre os fatores universais estão: (1) conhecimento tecnológico comum; (2) necessidades humanas semelhantes; (3) acesso aos mesmos mercados para

30. CHENERY, H.: op. cit., p.625.

importações e exportações; (4) acumulação de capital quando o nível de renda aumenta; (5) aumento da qualificação do trabalho, definida amplamente, quando a renda aumenta. A presente análise está baseada na hipótese de que estes elementos são praticamente os mesmos para todos os países. Da semelhança dos três primeiros fatores universais segue-se que as diferenças nos custos de produção e nos preços das mercadorias são determinados basicamente por diferenças nos preços dos fatores".³¹

Ao discutir o processo de industrialização, Chenery afirma que este envolve "mudanças na estrutura econômica, incluindo: (1) um aumento na importância relativa da indústria de transformação; (2) uma mudança na composição do produto industrial; e (3) mudanças nas técnicas de produção e fontes de oferta para mercadorias individuais".³² Quanto ao primeiro ponto, suas conclusões, apresentadas no Gráfico I, abaixo, apenas confirmam os resultados já obtidos por Kusnetz sobre mudanças na composição intersetorial do produto (embora não as de Colin Clark, que previa uma expansão maior do terciário).

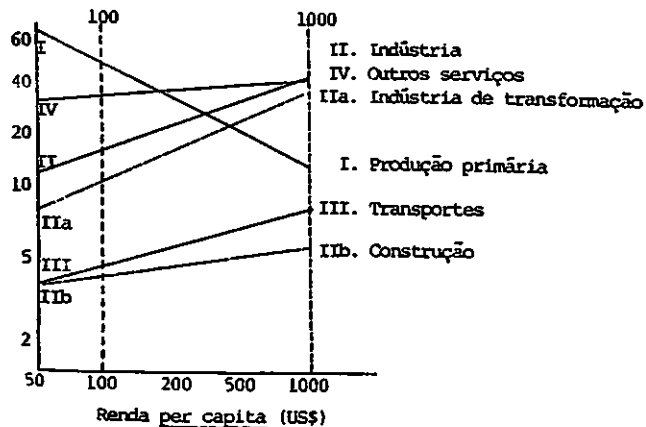
Para o exame do segundo ponto, Chenery procede a uma reclassificação dos diversos setores em grupos, de acordo com a natureza da demanda por seus produtos. Só que, procurando superar a limitação apontada na análise de Hoffmann, inclui não apenas bens de capital e bens de consumo, mas também produtos intermediários. Os resultados obtidos mostram que, para um nível de renda per capita de 100 dólares, 68% do produto da

31. Idem, p.626.

32. Idem, p.627.

GRÁFICO I
PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS
SETORES NO PRODUTO NACIONAL

(Escala logarítmica, População 10 milhões)



Fonte: Chenery, H., op. cit., p.636.

indústria de transformação consiste de bens de consumo e apenas 12% de bens de capital; já ao nível de 600 dólares, a participação do grupo de bens de capital aumentou para 35%, enquanto que a do de bens de consumo caiu para 43 por cento. O grupo de indústrias que produz bens intermediários manteve uma participação estável no total. Com isso, Chenery confirma o padrão de crescimento industrial, à base de modificações na composição intersetorial do produto na indústria de transformação, já observado por Hoffmann.

Até aqui, portanto, o estudo de Chenery não faz se não tornar mais sofisticada a análise e precisar os resulta-

dos já alcançados por outros autores. A parte original de seu trabalho consiste no exame muito mais detalhado da composição do produto na indústria de transformação e, principalmente, na aquilo que chama de "causas da industrialização". Para ele, o crescimento industrial pode decorrer de três fatores: (1) "substituição de importações"; (2) aumento no uso final de produtos industriais; (3) crescimento na demanda intermediária derivada de (1) e (2). Destes fatores, só o primeiro pôde ser medido diretamente dos resultados da regressão, o que é feito pela diferença entre o produto verificado em cada setor e o produto estimado com coeficiente de importações constante.

Este estranho conceito de "substituição de importações" permite a Chenery responsabilizá-la por cerca de 50% do crescimento industrial, chegando mesmo a 70% no caso dos grupos de bens de capital e produtos intermediários. Quanto ao crescimento por decorrência de efeitos de mudança na demanda (itens 2 e 3), estes explicariam não mais que 30% do crescimento total. "Resta um resíduo de 18% ..., atribuído a mudanças de preços e erros de estimativa, que não pode ser analisado sem informação ulterior".³³

Desta forma, o conceito de substituição de importações, esvaziado do conteúdo histórico-concreto que lhe emprestava o seu uso pela escola da CEPAL — ligado às noções de centro-periferia, dominação, deterioração das relações de troca, divisão internacional do trabalho ... — torna-se agora passível de ser generalizado e aceito pela "comunidade acadêmica".
 33. Idem, p. 641.

Chenery pode assim chamar a atenção para o fato de que seus resultados contradizem a idéia usual de que são as mudanças na composição da demanda a principal causa do crescimento industrial. "Mudanças nas condições de oferta, resultantes de modificações nos custos relativos de fatores à medida em que a renda cresce, causam uma substituição de importações por produção doméstica e, em menor extensão, de bens e serviços artesanais por produtos fabris. Estas mudanças na oferta são mais importantes para explicar o crescimento da indústria que mudanças na demanda".³⁴

A análise de Chenery, conforme resumida até agora, se baseia na indicação de que "as diferenças no nível de renda (per capita) explicam 70% da variância nos níveis do produto industrial total e algo em torno a 50% para o setor médio da indústria".³⁵ A explicação para os restantes 30% exige a inclusão de novas variáveis, entre as quais Chenery realiza testes somente para o tamanho de mercado, para o qual a população fornece um indicador satisfatório de medida, e para dotação de recursos, através de medidas indiretas. Quanto a outras variáveis — distribuição de renda, proporção de fatores, diferenças regionais e políticas governamentais — apenas sugestões são aportadas para futuro desenvolvimento.

Sem dúvida, é um subproduto interessante da pesquisa de Chenery seu esforço de quantificação dos efeitos de escala para cada setor da indústria, conforme mostrado na Tabela

34. Idem, p.644.

35. Idem, ibidem.

TABELA III
RELAÇÃO ENTRE AUMENTO NORMAL DO PRODUTO NA
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E TAMANHO DO PAÍS

ISIC Nº	Setor	Elasticidade- tamanho do produto				Incremento do produto (5) = (4) ÷ (2)
		(1)	2 milhões (2)	10 milhões (3)	50 milhões (4)	
23	Têxtil	0,401	1,95	4,90	9,36	4,80
27	Papel	0,518	0,33	0,76	1,76	5,33
28	Gráfica	0,177	1,37	2,06	2,73	1,99
30	Borracha	0,438	0,20	0,53	1,08	5,40
31	Química	0,257	1,79	3,16	4,88	2,73
32/6	Derivados de petróleo	0,670	0,07	0,34	1,01	13,73
34-35	Metais	0,419	1,37	3,62	7,05	5,15
36-37	Maquinaria	0,315	1,11	1,84	3,06	2,76
38	Equipamentos de transporte	0,256	1,27	2,28	3,47	2,73
	Sub-total		9,46	19,49	34,40	3,64
20-39	Indústria de Transformação	0,199	42,05	57,99	79,92	1,90

la III. Esta tabela, calculada a partir das equações de regressão com um nível de renda constante em 300 dólares, abrangem apenas os setores para os quais o coeficiente de escala é significativo ao nível de confiança de 95%, ainda que os coeficientes sejam positivos para cinco dos outros seis setores. As indústrias que apresentam efeitos de escala significativos produzem cerca de 40% do produto da indústria de transformação ao nível de renda de 300 dólares e 57%, ao nível de 600 dólares.

Desta tabela, pode-se observar que a elasticidade em relação ao tamanho do produto da indústria de transformação como um todo é 0,20, o que significa que aumentos de população de dois para 50 milhões acarretam quase uma duplicação do produto. A amplitude das variações, no entanto, é substancial, pois os setores com economias de escala significativas mais que triplicam.

Com isto, pode-se, finalmente chegar às conclusões de Chenery, resumidas em seis pontos:

1. Há um "padrão normal" de crescimento para os setores individuais da economia, apresentando pequenos desvios para serviços, agricultura e a maior parte dos bens de consumo manufaturados.

2. Os desvios são maiores nas indústrias de máquinas, equipamentos de transporte e produtos intermediários, devido à importância, nestes setores, das economias de escala.

3. Quando um país se desvia consideravelmente do "padrão normal", há alguma evidência de que os setores retardatários devem crescer mais rapidamente que a média e tenderão a se aproximar do padrão normal.

4. As economias de escala são significativas para a indústria como um todo, com o que "a introdução de mercados regionais poderá aumentar substancialmente o nível esperado de produção industrial".³⁶

5. As "causas da industrialização" no século XX diferem bastante das verificadas no século XIX. "Na terminologia de Rostow, os setores líderes devem ser aqueles nos quais a substituição de importações torna-se rentável à medida em que os mercados se expandem e capital e qualificação do trabalho são alcançados".³⁷

6. A última conclusão é apenas uma advertência de Chenery, relativizando os resultados alcançados, uma vez que "uma análise do papel desempenhado pelas vantagens comparativas e outros fatores particulares em cada país deve ser portanto acrescentada ao conhecimento dos padrões gerais de crescimento para se alcançar uma alocação de recursos ótima".³⁸

36. Idem, p.651.

37. Idem, ibidem.

38. Idem, p.651.

2.4. Críticas ao Modelo de Chenery

O debate suscitado pelo artigo de Chenery convocou inúmeros economistas a refazer seus procedimentos estatísticos e a criticar suas hipóteses básicas. Começemos pelas críticas de Bela Balassa, ainda que esteja voltada para um único aspecto da questão, qual seja o das relações entre desenvolvimento econômico e mudanças na participação relativa dos principais setores. A crítica consiste em afirmar que o uso de taxas de câmbio na conversão dos dados expressos em moeda nacional em uma unidade comum introduz um viés sistemático nas estimativas. Se tal viés fosse removido, o novo resultado obtido reforçaria a conclusão de Chenery sobre o aumento de participação da indústria de transformação, mas não suas hipóteses referentes ao crescimento relativo do terciário.

O viés surpreendido por Balassa implica: (a) uma subestimação dos níveis de renda nos países de baixa renda; (b) uma subestimação da participação da indústria nos países de alta renda. Argumenta o autor: "Quanto maiores forem os diferenciais de produtividade entre países na produção de traded goods (produtos manufaturados e agrícolas), ceteris paribus, maiores serão as diferenças nos níveis de salário. No setor dos serviços, o hiato tecnológico é menor, embora os aumentos salariais no terciário (nontraded goods) sigam os movimentos na produção material, especialmente na indústria. Em consequência, nontraded goods tornar-se-ão relativamente mais caros à medida que o desenvolvimento avança, e diferenciais de produtividade ampliados serão acompanhados por um grau cres-

cente de superestimação da renda per capita nos países mais avançados".³⁹

Balassa faz referência a pesquisas empíricas que dariam suporte a esta hipótese, pois mostram que "se fosse calculada uma média geométrica de renda per capita, ponderada pelos preços nos Estados Unidos e na Europa (países individuais), a renda per capita dos vários países europeus convertida pelas taxas de câmbio oficiais pareceria estar subestimada, em comparação com os níveis de renda nos Estados Unidos, pelas seguintes percentagens: Bélgica 17, Reino Unido 26, Noruega 26, Dinamarca 27, Alemanha 30, França 32, Holanda 34 e Itália 35 por cento".⁴⁰

Outras pesquisas, feitas estas para países subdesenvolvidos, indicariam um grau de subestimação maior ainda, pois, para o ano de 1950, "a renda média per capita em países da Ásia (excluindo o Oriente Médio) era de US\$ 58, convertida pela taxa de câmbio, e US\$ 195, usando-se uma medida de poder de compra em termos físicos. As estimativas para a África são de US\$ 48 e US\$ 177".⁴¹

A conclusão de Balassa é que a eliminação deste viés sistemático reduziria consideravelmente a amplitude das fai-

39. BALASSA, B.: "Patterns of industrial growth: comment", The American Economic Review, jun. 1961, p. 395.

40. Idem, *Ibidem*. A referência é a GILBERT, M.: Comparative National Products and Price Levels, A Study of Western Europe and the United States, p. 28, OCEE, Paris, 1958.

41. Idem, *ibidem*. A referência é ao depoimento de M.F. MILLIKAN ao Subcomitê de Política Econômica Externa do Congresso norte-americano, Hearings, Foreign Economic Policy, 84th Cong., 1st. sess., 1955.

xas de renda consideradas, possivelmente pela metade. "Em conseqüência, os dados ajustados mostrariam um aumento no valor absoluto dos coeficientes de crescimento, e uma inclinação mais pronunciada para o aumento relativo da indústria (e para o declínio relativo da agricultura), para um dado crescimento na renda. Em outras palavras, o incremento na renda per capita associado a um dado grau de industrialização será menor que o indicado pelos resultados de Chenery".⁴² O Gráfico II abaixo introduz estas correções no diagrama de Chenery (Gráfico I), correspondendo as linhas cheias às estimativas originais e as linhas interrompidas às estimativas corrigidas pela redução da amplitude das rendas à metade.

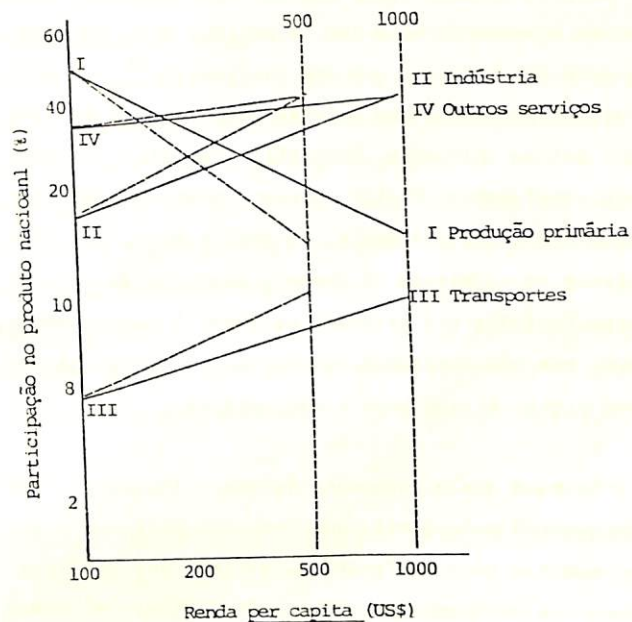
O segundo aspecto apontado por Balassa se refere às "diferenças nos preços relativos dos vários grupos de produtos entre países [que] também acarretariam uma subestimação da participação da indústria e a uma superestimação da participação dos serviços a níveis de renda mais altos".⁴³ Embora Balassa reconheça não haver ainda pesquisa empírica testando esta hipótese, seu argumento se baseia na mesma idéia de que a industrialização implica uma mudança na estrutura dos preços relativos tal que o valor do produto no terciário, em termos monetários, aparecerá sempre sobreavaliado nos países de mais alta renda. Sua conclusão é que, mais uma vez, o coeficiente da indústria deveria ser maior e o dos serviços, menor. De qualquer forma, a hipótese de Colin Clark, quanto a um crescimento do terciário nos estágios avançados da industrialização

42. Idem, *ibidem*.

43. Idem, p. 396.

GRÁFICO II

PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS SETORES NO PRODUTO NACIONAL



Fonte: Balassa, B., *op.cit.*, p.396

não se sustentaria.

A crítica de Balassa, no entanto, mantém-se no mesmo universo teórico que o proposto por Chenery, aceitando as análises de regressão por cross-section como um método adequado à construção de um "padrão" de crescimento industrial. A crítica de Peter Temin vai mais além e sugere a inadequação desta metodologia, uma vez que não estão disponíveis séries

temporais com dados de renda tão amplamente distribuídos quanto os produzidos pelos dados das séries por cross-section. Exatamente por isso, "a existência de padrões derivados de séries temporais com o mesmo formato que os padrões de cross-section ainda é mais uma hipótese que uma conclusão".⁴⁴ O próprio Temin, aliás, procede a uma análise semelhante à de Chenery para nove países (Alemanha, Austrália, Canadá, Estados Unidos, França, Inglaterra, Itália, Japão e Suécia), com dados organizados em séries temporais, de 1870 a 1950. Suas conclusões confirmam as do estudo de Chenery quanto a um aumento da participação da indústria na renda nacional à medida em que a renda cresce, mas não confirmam os movimentos previstos pela análise por cross-section para a agricultura.

O interesse que o argumento de Temin desperta se vincula a uma questão mais geral: enquanto as análises por cross-section apontam para um "padrão", as análises baseadas em séries temporais mostram a existência de padrões de mudança marcadamente variáveis ao longo do tempo, e de país para país. E isto nos remete à crítica mais substantiva que se pode fazer ao estudo de Chenery, qual seja a de verificar a consistência das hipóteses em que seu modelo se baseia.⁴⁵ Os "fatores universais" de Chenery, vistos páginas atrás, incluem condições semelhantes em termos de conhecimento tecnológico, necessidades humanas e acesso aos mercados externos — e isto

44. TEMIN, P.: "A time-series test of patterns of industrial growth", Economic Development and Cultural Change, jan.1967, pp.174-81.

45. Para uma crítica ampla do modelo de Chenery, ver SUTCLIFFE, R.B., op.cit., pp. 58 e seq., e STEUER, M.D. e VOIVODAS, C., "Import substitution and Chenery's patterns of industrial growth - a further study", Economia Internazionale, vol. XVIII, nº 1, febbraio 1965.

vale para todos os países, em qualquer época. Aceitar estas hipóteses significaria pensar que as condições com que os países se defrontam, na alvorada e no curso do processo de industrialização, são sempre as mesmas e invariáveis, significaria ignorar o desenvolvimento de diferenças sistemáticas nas condições objetivas com que se deparam ao empreender a industrialização. Tais diferenças são resultado do fato de já existirem países que se industrializaram e do seu relacionamento com os demais, e irão incidir nas tecnologias e no modo como podem ser apropriadas, na formação de laços de dominação, nos fluxos de comércio internacional e até nas "necessidades humanas" que se recriam a partir de novas condições geradas pela própria industrialização.

2.5. Gerschenkron e a Tipologia do Desenvolvimento Industrial

A visão de Gerschenkron sobre o modo de se analisar o desenvolvimento industrial difere radicalmente das até aqui apresentadas. A crítica que faz de certos autores que constroem modelos à base de etapas sucessivas e obrigatórias na trajetória da industrialização indica com precisão os limites a que se acha sujeita qualquer tipologia enquanto instrumento de análise. Tais limites dizem respeito às referências espaço-temporais, portanto não só às determinações de caráter estrutural, mas também as de natureza histórica, social e institucional, quando se empreende um estudo comparado de processos econômicos nacionais. Gerschenkron, por exemplo, está interessado na história industrial da Europa, no período ante-

rior a 1914. Suas atenções, assim, estão voltadas para um período anterior ao de nosso próprio estudo, residindo nosso interesse apenas nas indicações metodológicas ali contidas e na discussão que faz das condições de formação das indústrias nacionais.

Para delimitar bem o espaço teórico em que se move, Gerschenkron começa por apresentar alguns tipos observados na industrialização européia, no período considerado, e que se apresentam sob a forma de pares de contrários. São eles: (1) autóctone ou derivada; (2) forçada ou autônoma; (3) voltada principalmente para bens de produção ou para bens de consumo; (4) realizada dentro de um marco monetário inflacionário ou estável; (5) caracterizada por meras mudanças quantitativas ou com transformação estrutural; (6) contínua ou descontínua; (7) acompanhada de progresso ou de estagnação na agricultura; (8) movida por propósitos econômicos ou políticos.

Na terminologia empregada pelo autor, deve-se entender industrialização autóctone como aquela em que o Estado-nação é a unidade apropriada de observação; contrariamente, quando a industrialização de um país está ligada à de outro ou outros, maiores e mais avançados, supondo um espaço econômico contínuo, estaremos diante de uma industrialização derivada. E o que ocorre com países pequenos e/ou atrasados, situados na órbita geo-econômica de um continente em expansão; Gerschenkron cita o exemplo da Dinamarca, embora frisando que o tipo predominante na Europa foi autóctone.

O caso de industrialização forçada, por sua vez, é o que ocorre com intervenção do Estado. Se bem que o papel do Estado tenha sido importante em quase todos os processos de industrialização européia, este pode se dar de dois modos distintos: o primeiro consistiria na mera criação de um ambiente favorável às empresas industriais, seja pela instituição de um marco legal adequado, seja fornecendo capital social fixo e serviços eficientes, particularmente em transportes e comunicações, seja pelo exercício competente das políticas monetária e de comércio exterior; o outro ocorre quando o Estado constitui suas próprias empresas, ou ainda quando provê os fundos financeiros indispensáveis, concede incentivos e administra a mão-de-obra. Só neste segundo caso, Gerschenkron constata a presença de uma "industrialização forçada".

A importância do setor de bens de capital para o processo de industrialização, na visão de Gerschenkron, se liga ao fato de que, mesmo que as demais condições sejam favoráveis, pode haver barreiras técnicas (de escala) ao seu impulso, crescimento e liderança. Ou, o que vem a dar no mesmo, não havendo dimensões de mercado e escala suficientes para que se implante um departamento de bens de produção, capaz de caminhar à frente dos demais departamentos, o próprio processo de industrialização poderá esbarrar em seus limites.

Observações da mesma natureza podem ser feitas sobre o significado, para Gerschenkron, dos demais pares de contrários. Assim, por exemplo, a dicotomia entre mudanças quantitativas versus transformação estrutural decorre do fato de

que, embora o impulso inicial para a industrialização implique sempre modificações significativas de estrutura, o crescimento posterior pode ser tão lento que não afete certas variáveis estruturais como, por exemplo, o tamanho dos estabelecimentos, a composição intersetorial do produto industrial, a produtividade etc. A questão da agricultura, por seu turno, impõe dois tipos básicos de desenvolvimento industrial — um no qual a agricultura toma parte ativa, beneficiando-se e estimulando o processo; outro no qual a população agrícola desempenha um papel meramente passivo, de objeto de exploração.

Gerschenkron, no entanto, adverte que estes "pares de contrários" não esgotam os tipos alternativos de desenvolvimento industrial, havendo outros aspectos, pertencentes a diferentes tipos, que não se apresentam sob a forma de uma dicotomia. A questão do padrão de financiamento, a seu ver, constitui um exemplo pertinente, pois pelo menos quatro modalidades poderiam ser listadas: (1) através da acumulação de lucros internos ou de transferências intersetoriais de superávits; (2) através de rendas previamente acumuladas; (3) através da criação de crédito pelo sistema bancário; (4) através de operações de financiamento com base no orçamento do Estado — cada uma delas implicando uma moldura institucional específica. Outro exemplo poderia ser uma classificação com base na "ideologia da industrialização", onde tanto motivações como justificativas podem se vincular a um ideário individualista, aos conceitos de justiça social e de grande potência ou a algum entendimento sobre a inevitabilidade das leis do desenvolvimento.

A busca de tipos alternativos poderia assim seguir indefinidamente. O problema, entretanto, surge quando se quer passar dos tipos de industrialização para a construção de uma tipologia. Para isso, na opinião de Gerschenkron, há que se descobrir um princípio organizador que seja capaz de unificar os diferentes tipos. Em seu entender, o princípio organizador de tipologia para as situações da industrialização européia anterior a I Guerra Mundial é o grau de atraso de cada país no começo de sua industrialização. As virtudes do seu princípio organizador são por ele destacadas quando, vis à vis os tipos anteriormente observados, constata que, quanto maior o grau de atraso relativo, maior a inflexão inicial na produção industrial, maior a ênfase em bens de produção, maior a escala de plantas e empresas, maior a pressão sobre os níveis de consumo, menor o papel ativo da agricultura tanto como mercado para a produção industrial quanto como zona de elevação da produtividade do trabalho, e maior o papel dos bancos e, a partir de um certo ponto, do Estado, como agente de financiamento. Com base nisto, Gerschenkron considera possível reagrupar o material histórico disponível em três classes: áreas avançadas, onde o atraso era relativamente pequeno, áreas de atraso intermediário e áreas de atraso considerável.

Apesar de sua riqueza metodológica, o ensaio de Gerschenkron não deixa de suscitar algumas questões para o debate. A primeira delas refere-se ao fato de que o grau de atraso relativo é um princípio organizador válido para a industrialização européia no período que antecede a I Grande Guerra — como, aliás, o próprio autor o frisa constantemente. Di

ficilmente, no entanto, poder-se-ia sustentar a posição de que tal princípio continuaria válido para outros períodos e outras regiões ou de que pudesse ser usado em uma perspectiva mais ampla que incluísse países não europeus.⁴⁶

A segunda questão, no entanto, parece-me mais relevante, tendo em vista a lógica e a consistência interna da obra de Gerschenkron. Pois este autor, na verdade, é levado a transformar o grau de atraso relativo de princípio organizador da tipologia em princípio explicativo do próprio movimento histórico. Com isto, o conceito daria conta não apenas das diferenças em um dado momento, mas seria a própria causa das variantes do processo de industrialização. Usando a idéia de atraso em sua ambigüidade semântica, ora o termo é usado como referência temporal, ora como referência estrutural — sendo que, neste último sentido, uma vez superado o atraso, haveria uma tendência à convergência a um padrão único ou a uma evolução linear. A recaída de Gerschenkron na metodologia que criticara ressalta, por exemplo, no seguinte trecho em que examina a questão do financiamento, à luz de seu princípio organizador: "É instrutivo advertir como, sob a pressão de um atraso que diminui, as fontes de financiamento industrial tendem a se deslocar com o tempo. Nas áreas de grau intermediário de atraso, o reinvestimento dos lucros industriais substituiu a

46. Não é por outra razão, aliás, que o prof. Cardoso de Mello enfatiza a diferença entre o conceito de "industrialização retardária", que usa para caracterizar o caso brasileiro, e o conceito de atraso em Gerschenkron. Para ele, a industrialização capitalista pode ser considerada retardatária quando a sua natureza específica está duplamente determinada: "por seu ponto de partida, as economias exportadoras capitalistas nacionais, e por seu momento, o momento em que o capitalismo monopolista se torna dominante em escala mundial..." (CARDOSO DE MELLO, J.M.: op.cit., p.98)

primitiva dependência em relação aos bancos como fonte de provisão de capital. Nas áreas de considerável atraso, a seqüência foi mais complexa: o orçamento do governo foi substituído pelos bancos, e o crédito bancário, por sua vez, começou a ser suplantado pelo reinvestimento dos lucros obtidos pelas empresas industriais".⁴⁷

O problema está evidentemente mal colocado. Recolocá-lo sobre seus pés significa reconhecer a passagem à etapa monopolista, operada no final do século XIX e início do século XX, a qual está associada a mudanças estruturais significativas no modo como se articula o capitalismo — a nível da economia como um todo, de sua dinâmica intersetorial e da empresa capitalista. A passagem a esta etapa requer a mobilização e a centralização de capitais, e portanto a existência de instituições que cumpram estas funções. Se isto vai ser feito pelos bancos ou pelo Estado não autoriza uma diferenciação em termos de etapas ou de tipos, a menos que se queira confundir o nível estrutural de análise com o institucional.⁴⁸

2.6. A Metodologia de Svernilson

O estudo de Ingvar Svernilson sobre a industrialização europeia no entreguerras fornece outro importante paradigma

47. GERSCHENKRON, A.: "La tipologia del desarrollo industrial como instrumento de analisis", op.cit., p.195.

48. Esta é apenas uma das razões pelas quais tenho recusado o conceito de capitalismo monopolista de Estado, empregada por autores marxistas. Ver, a propósito, TEIXEIRA, A.: "Capitalismo monopolista de Estado — uma visão crítica", Cadernos de Economia Brasileira nº 6, ago. 1981.

ma de análise comparada dos processos de industrialização baseado no respeito às determinações estruturais e espaço-tempo rais dos casos examinados. A única coisa a lamentar é que sua metodologia não tenha sido adotada pela ONU, que patrocinou a pesquisa, em trabalhos posteriores, nos quais prevalece a idéia de "padrão de crescimento industrial", nos moldes de Chenery. A importância do estudo de Svennilson reside menos nos seus fundamentos teóricos, ainda influenciados pelo instrumental neoclássico (ver, por exemplo, o tratamento que dá a questões como população, dotação de fatores, moeda, bem como suas sugestões de política econômica), que na análise concreta que realiza. Antes de mais nada, isto se manifesta na recusa aos métodos estatísticos de análise baseados no uso de séries temporais, os quais, a seu ver, poderiam ter sido úteis para o estudo do período anterior à I Guerra Mundial. Naquela fase, coincidiram elevadas taxas de crescimento a longo prazo com movimentos cíclicos de pequena abertura, permitindo uma diferenciação satisfatória entre ciclo e tendência. O mesmo não ocorre com o período do entreguerras, quando não só diminui o ritmo de crescimento a longo prazo como o movimento cíclico se caracteriza por uma amplitude maior e bruscas variações. Em consequência, a aplicação de séries temporais produziria resultados bastante arbitrários.

Svennilson recusa também os modelos formais de crescimento, seja os de "Estado uniformemente progressivo", na linha de Cassel, seja os de crescimento ininterrupto, a exemplo de Marshall, seja os que tomam por base o princípio da aceleração. As razões para esta recusa são variadas. Em primeiro

lugar, porque consideram constantes certos parâmetros — como a relação capital-trabalho, a relação produto-trabalho ou a distribuição de renda — com o que perdem contato com a realidade. Mas também porque avançam sempre uma hipótese relativa ao investimento — como a de que deve permanecer no nível que acarrete um crescimento do estoque de capital proporcional ao volume de trabalho, ou como a de que deve se manter no nível correspondente a uma dada propensão a poupar — para possibilitar a construção de um modelo de crescimento equilibrado, ou auto-sustentado e cumulativo. A questão para Svennilson reside na instabilidade do investimento, sendo impossível garantir antecipadamente que ele vá permanecer no nível adequado ao funcionamento do modelo.

Mas o ponto essencial de sua argumentação está na idéia de que a introdução do progresso técnico, como parte inseparável do processo de desenvolvimento econômico, joga por terra todas as construções formais. Pois já não será mais possível tratar produto, trabalho, capital, como grandezas homogêneas. A introdução do progresso técnico implicará um processo de diferenciação intersetorial, a partir do qual alguns setores crescem mais, outros menos, alguns ampliam sua participação na renda, outros declinam. Assim, mesmo que fosse possível pensar uma economia na qual a demanda agregada permanecesse constante, a demanda por bens de capital se modificaria, e o princípio da aceleração não poderia ser aplicado a não ser de modo bastante modificado.

A consequência deste enfoque está em que Svennilson

é levado a considerar a questão do crescimento a longo prazo não só em bases nacionais como em bases setoriais. Há, no entanto, outras razões que reforçam seu ponto de vista. Uma delas é que a "concorrência no mercado internacional entre os vários ramos nacionais de uma indústria tem muitas vezes uma influência decisiva em seu crescimento relativo. Outra é que este estudo comparativo ajuda a situar o desenvolvimento nacional em uma perspectiva mais clara, e em alguns casos a revelar aqueles fatores que influenciaram as taxas nacionais de crescimento. Atenção especial foi dada ao ajustamento do desenvolvimento industrial em vários países, e em sua vinculação com a difusão de novas tecnologias de um país para outro". 49

As comparações feitas pelo autor a partir destes critérios revelam grandes disparidades entre taxas de crescimento, tanto por país quanto por setor, havendo casos de crescimento rápido, de crescimento lento e também estagnação. Svernilson esclarece o significado que empresta ao termo, em outros contextos podendo indicar inatividade, falta de iniciativa ou decadência econômica e social. No seu estudo, entretanto, "é usado em um sentido puramente quantitativo. O crescimento econômico tem sido medido simplesmente em termos de produto, seja o produto de uma indústria, seja o produto nacional agregado de um país. Quando o produto deixa de crescer, falamos de estagnação, e, quando um período de rápido crescimento a longo prazo é seguido por um crescimento muito lento, falamos de tendência à estagnação". 50

49. SVENNILSON, I.: *op.cit.*, p.4.

50. *Idem*, *ibidem*.

Se fôssemos empregar a terminologia de Gerschenkron e buscar em Svernilson um princípio organizador de tipologia para a industrialização européia no entreguerras, este seria certamente o princípio da transformação. Os diversos tipos encontrados na história industrial da Europa no período poderiam ser organizados e classificados, tendo em vista o modo como se transformaram ou como se ajustaram às transformações ocorridas na economia mundial. Para Svernilson, a questão do crescimento econômico, pelo menos nos últimos 100 anos, está associada à industrialização, e esta significa basicamente transformação da economia. Alguns aspectos importantes em que isto pode ser verificado dizem respeito à mudança nos métodos de produção, principalmente com a mecanização, mudanças nas relações entre matérias-primas e produtos acabados, desenvolvimento de novos produtos e mudanças na distribuição do consumo entre produtos, mudanças nas relações entre exportações e importações e produção industrial interna, redistribuição da força de trabalho entre indústrias e ocupações; um aspecto especial enfatizado pelo autor é o da redistribuição espacial de população e da produção.

A ótica pela qual Svernilson encara o estudo da transformação prevê o seguinte desenvolvimento: (i) a transformação interna de indústrias individuais sob o impacto do progresso técnico, como variável chave para a transformação em escala mais ampla; (ii) a transformação de uma economia nacional, vista pelos critérios setorial e espacial; (iii) a transformação da economia mundial, como resultado das mudanças ocorridas em cada país e que se refletem nos mercados in-

ternacionais. Esta ênfase se vincula ao próprio âmbito temporal do estudo, pois, se é a transformação o "princípio organizador", não será no intervalo de um ciclo nem numa perspectiva secular que a questão se colocará com nitidez, mas apenas no período correspondente ao que Svernilson denomina de "crescimento a longo prazo" — tal como é o entreguerras. Estas transformações podem aparecer com clareza em alguma fase do ciclo, mas é principalmente em uma perspectiva de longo prazo que assumem proporções dominantes, e nenhuma explicação do crescimento a longo prazo poderá desprezã-las. "Progresso uniforme sem transformação só pode ser visto como um conceito abstrato e teórico".⁵¹

Nesta ótica, nem o progresso técnico nem a transformação são tomados como variáveis "exógenas" ao processo de crescimento econômico, vale dizer como fatores que, embora possam influenciar, são determinados e caminham independentemente da taxa de crescimento do produto. A hipótese de Svernilson, muito ao contrário, é que a relação entre transformação e crescimento não é unívoca, mas ambos os processos se condicionam mutuamente. Não só o processo de transformação acelera o crescimento, como a taxa de crescimento afeta de vários modos o avanço da transformação. Por outro lado, como esta está sempre ligada à criação de novos equipamentos, só através do tipo de transformação a que o crescimento econômico está ligado é que se pode encontrar a chave para determinar o nível de investimento. Em resumo, para se avançar na explicação dos determinantes do crescimento a longo prazo, não basta trabalhar com os agregados correspondentes a produto, emprego e for-

51. Idem, p.7.

mação de capital; é preciso realizar uma análise detalhada da transformação da economia, o que exige descer ao nível de setor.

Svernilson procura articular os diversos elementos explicativos, expondo-os da seguinte forma: (a) o crescimento da economia nacional depende de sua transformação; (b) esta transformação é parcialmente induzida pelo crescimento econômico nacional; (c) o investimento constitui importante aspecto do processo de transformação; (d) o nível agregado de investimento constitui um dos principais determinantes do nível de emprego, que, por sua vez, afeta o nível do produto.

Outra questão fundamental tocada por Svernilson diz respeito às estruturas de mercado, vistas por ele em sua vinculação com o processo de transformação. Sem procurar estabelecer uma relação unidirecional entre os elementos em presença, considera que a existência de estruturas monopolistas pode acelerar ou retardar mudanças na estrutura de preços relativos e, por consequência, acelerar ou retardar o próprio processo de transformação. Em sua análise, estão perfeitamente reconciliadas a teoria dos preços e a teoria do crescimento, uma vez que ambos atuam juntos no processo de transformação, sendo em parte causas e em parte efeitos deste mesmo processo. A conclusão é que "um estudo da estrutura de mercado das várias indústrias e de seus efeitos na transformação é ... aspecto essencial para um estudo geral do crescimento econômico".⁵²

52. Idem, p.9.

Ligada a esta questão das estruturas de mercado e dos padrões de concorrência, surge a da competição entre capitais novos e velhos. O ponto é pertinente pois o processo de transformação induz não apenas o surgimento de novos capitais — ligado a novos produtos e novos setores, e também a novas formas de empresas e novos equipamentos — como os velhos capitais se tornam obsoletos. A questão reside em saber quão rapidamente e por quais mecanismos os velhos capitais cederão lugar aos novos, sendo de se prever, desde logo, que não será sem resistência. Svernison levanta duas maneiras como isto poderá se dar: os velhos capitais podem resistir, competindo em preços com os novos (ainda que estes não cubram inteiramente os seus custos), sendo sua capacidade de resistência uma função da solidez de sua posição financeira; os velhos capitais podem se beneficiar de mecanismos de proteção dos interesses estabelecidos, particularmente através de políticas governamentais, tais como a concessão de subsídios e reserva de mercado. Svernison frisa, no entanto, que este processo de substituição é facilitado pela rapidez do crescimento econômico (que, neste sentido, também influi na transformação).

Realizando assim uma análise histórica essencialmente empírica, descartando a possibilidade do uso de modelos explicativos abstratos, mas levando em conta o movimento mais geral da industrialização mundial e as complexas articulações entre o todo e as partes, fornece assim elementos metodológicos que nos serão úteis ao entendimento da industrialização capitalista após a II Guerra Mundial.

3. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE O CONCEITO DE PADRÃO DE INDUSTRIALIZAÇÃO

A reconstituição aqui empreendida dos principais autores que compõem a literatura sobre padrões, acompanhadas do resumo das idéias de Gerschenkron e Svernison, comprova antes de mais nada a ausência de um marco analítico satisfatório que permita estabelecer de modo rigoroso o próprio conceito de padrão. Isso nos obriga, à guisa de conclusão para este capítulo, a indicar pelo menos a direção que a discussão deve tomar para que esse objetivo seja atingido e que completa as observações anteriormente feitas na crítica a cada autor considerado.

A identificação de padrões de industrialização deve buscar uma base analítica mais ampla, que leve em conta pelo menos três aspectos. Em primeiro lugar, deve-se partir de uma análise da estrutura e dinâmica, cujas determinações centrais são endógenas à própria indústria, isto é, dizem respeito às relações e encadeamentos intra-industriais e interindustriais: intra-industrial, porque trata das transformações que ocorrem no interior de cada grande ramo, através de modificações na base técnica e na estrutura e organização dos mercados (por empresas ou produtos); interindustrial no sentido menor das relações entre ramos da própria indústria (do qual a dinâmica dos três departamentos é um exemplo) e no sentido da relação da indústria com os outros setores, em particular com a agricultura e a base de recursos naturais e com o capital social básico.

Em segundo lugar, deve-se proceder ao levantamento das condições de organização social e econômica sobre as quais nasceu e se desenvolveu a indústria, ou seja, seus apoios "externos", entendido o termo na acepção que lhe emprestou Rosa Luxemburgo. Aqui os aspectos relevantes dizem respeito às relações da indústria com o Estado, com as instituições financeiras e com o mercado internacional. Tais condições não são endógenas, no sentido anterior, mas constituem especificidades nacionais que não podem ser entendidas sem o recurso à história. A importância das análises de Gerschenkron reaparece aqui pela ênfase que dá aos elementos que formam o padrão nacional de industrialização. E, quando se leva em conta o fato de que mesmo em períodos em que ocorre a internacionalização e generalização de um padrão, tais elementos permanecem como forma de articulação das respostas nacionais, fica evidenciado o vigor de sua análise.

Em terceiro lugar, há que se examinar as condições de expansão da economia mundial, particularmente nos aspectos relacionados com a industrialização, onde as duas ordens de problemas levantadas anteriormente reaparecem mas envolvidas por determinações globais maiores. Se o sistema estiver ordenado por um pólo hegemônico que, além de sua base mercantil e financeira — que é a que permite toda sorte de imperialismos mercantis ou neomercantis — está assentado em um sistema fabril em que a base técnica é suficientemente definida e organizada, como foi o caso do sistema fabril inglês no século XIX e do sistema fabril americano neste último pós-guerra, a universalização e convergência histórica dos desenvolvimentos

nacionais da indústria é inexorável e este movimento aparecerá como se Hoffmann e Chenery tivessem razão. Neste caso, é o sistema industrial que tende a sofrer as transformações convergentes que permitem identificar um padrão. Mesmo aquilo que é especificamente nacional e tem peso histórico, como o sistema financeiro e o grau de penetração e articulação do Estado com a economia nacional, se adapta ao movimento geral. Por isso é que a presença do Estado é observada nos mesmos setores, em toda parte, salvo nos Estados Unidos, que é a economia dominante; e os sistemas financeiros nacionais, apesar de manter as suas particularidades morfológicas, têm seu movimento de capital bancário e financeiro geral vinculado ao processo de internacionalização do dinheiro e dos fluxos financeiros internacionais.

Alguns destes elementos aqui esboçados serão utilizados explicita ou implicitamente nos capítulos que se seguem. Cabe, no entanto, advertir, que a riqueza das sugestões aqui contidas supera em muito os limites de nossa própria análise sobre a industrialização capitalista no período que transcorre a partir da II Guerra Mundial. Fica assim esta seção circunscrita ao que realmente é — um fecho para a discussão sobre padrões e uma indicação para o rumo posterior que nossos estudos devem tomar.

Capítulo II MUDANÇA ESTRUTURAL E TENDÊNCIAS DOS
SISTEMAS INDUSTRIAIS NAS ECONOMIAS
CAPITALISTAS AVANÇADAS

1. MUDANÇA ESTRUTURAL E TENDÊNCIAS: BREVE RESUMO DAS EVIDÊNCIAS

O período que se estende desde a II Guerra Mundial foi marcado por um rápido e prolongado crescimento das economias capitalistas avançadas. Visto em uma perspectiva mais ampla, pode-se verificar, no entanto, que este movimento largo apresentou-se de modo diferenciado, quando se toma como referencial o espaço e o tempo.

A Tabela I, abaixo, por exemplo, compara as taxas de crescimento do PIB de diferentes países, ao longo da década de 50, com períodos anteriores. Duas ordens de informação podem ser retiradas daí. A primeira é uma aceleração do crescimento, a partir de 1950, não só quando comparado com o período 1913-1950, mas inclusive em relação aos anos de 1870 a 1913. Esta aceleração do crescimento é, porém, bastante assimétrica, quando se considera o largo espectro de países envolvidos. Os Estados Unidos, que eram o país de mais rápido crescimento antes da I Guerra Mundial, com uma taxa média anual de 4,3%, e que continuam à frente no período seguinte com uma taxa de 2,9%, têm sua posição invertida no segundo pós-guerra: a partir de 1950, só a Bélgica e a Inglaterra, dos países listados, apresentam taxas menores.

No outro extremo da lista, vemos a Alemanha Ocidental e a Itália, com taxas de 7,6% e 5,9%, respectivamente; se incluíssemos o Japão, seria este o caso mais notório de dinamismo no período considerado. Estes países lideram a corrida

do crescimento, seguidos de um grupo com taxas médias de crescimento, o mais importante deles sendo a França.

TABELA I

TAXA DE CRESCIMENTO DO PRODUTO INTERNO BRUTO
(Em %)

	1870-1913	1913-1950	1950-1960	1956-1961
Bélgica	2,7	1,0	2,9	2,5
Dinamarca	3,2	2,1	3,3	5,0
França	1,6	0,7	4,4	4,2
Alemanha	2,9	1,2	7,6	5,9
Itália	1,4	1,3	5,9	6,7
Países-Baixos ...	2,2	2,1	4,9	3,9
Noruega	2,2	2,7	3,5	3,4
Suécia	3,0	2,2	3,3	4,0
Suíça	2,4	2,0	5,1	5,2
Grã-Bretanha....	2,2	1,7	2,6	2,1
Canadá	3,8	2,8	3,9	1,8
Estados Unidos ..	4,3	2,9	3,2	2,3
Média global..	2,7	1,9	4,2	3,9

Fonte: Angus MADDISON, *Economic growth in the west*, Londres, Allen and Unwin, 1964, p.28.

in Niveau, M.: *História dos Fatos Econômicos Contemporâneos*, p. 371, DIFEL, SP, 1969.

O traço dominante deste rápido crescimento "foi a liderança exercida pelo setor industrial, tanto em termos de dinamismo, como, o que talvez seja mais importante, da difusão da 'lógica industrial', nos setores agrícola, construção, distribuição, transporte, serviços financeiros e alguns serviços públicos".¹ Este fato pode ser constatado pela observação

1. FAJNZYBER, F.: *Dinámica Industrial en las Economías Avanzadas y en los Países Semi-industrializados*, p.98; 2ª versão, mimeo, 1981.

das taxas de crescimento do produto industrial, sempre superiores às do PIB.

Na verdade, o que se observa é uma clara associação entre as taxas de crescimento do PIB e da indústria de transformação, as quais, por sua vez, podem ser correlacionadas com os incrementos de produtividade neste setor e com o coeficiente de investimento bruto. Em outras palavras, a mesma assimetria verificada nas taxas de crescimento do PIB pode ser observada nas taxas de elevação da produtividade e nos coeficientes de investimento bruto. Não é por acaso, portanto, que os países que mais crescem são exatamente aqueles que apresentam maior coeficiente bruto de inversões, como se vê na Tabela II.

TABELA II

COEFICIENTES DE INVESTIMENTO

	Investimento em % do produto nacional	Coeficiente marginal de produto bruto capital	Taxa de crescimento médio anual
	Médias anuais de 1950 a 1960		1950-1960
Bélgica	16,5	5,7	2,5
Dinamarca	18,1	5,5	5,0
França	19,1	4,3	4,2
Alemanha	24,0	3,2	5,9
Itália	20,8	3,5	6,7
Países-Baixos...	24,2	5,0	3,9
Noruega.....	26,4	7,5	3,4
Suécia	21,3	6,5	4,0
Grã-Bretanha....	15,4	5,9	2,1
Canadá	24,8	6,4	1,8
Estados Unidos..	19,1	5,8	2,3

Fonte: A.MADDISON, *Economic growth in the West*, p.76 e 77. in Niveau, M., *op.cit.*, p.387.

Desta tabela, pode-se observar não só a clara correlação que existe entre investimento e taxa de crescimento, como também a correlação inversa entre a taxa de crescimento e o coeficiente marginal de capital. Este indicador, que nos diz quanto de investimento é necessário para se obter uma unidade adicional de produto, dá uma idéia apenas aproximada da eficiência dos investimentos, pois nele influem o progresso técnico e também o peso dos investimentos não diretamente produtivos.

Uma questão central que se coloca na análise da evolução industrial neste período diz respeito à estrutura e à dinâmica intersetorial. As informações disponíveis mostram uma aceleração de tendências que já se manifestavam desde antes da guerra, com dois grupos de produtos exercendo a liderança: a metal-mecânica (que inclui não só a indústria automobilística e a de bens duráveis de consumo, como a de bens de capital) e a química, em particular a petroquímica. A substituição do carvão pelo petróleo, como principal fonte energética, e dos produtos naturais por sintéticos, e a incorporação maciça dos bens duráveis de consumo constituíram-se em forças importantes na explicação deste crescimento explosivo.²

Os dados também nos mostram a semelhança da estrutura industrial a dois dígitos, bem como a existência de um padrão uniforme de expansão das várias indústrias nos diversos países. Há uma profunda semelhança entre as indústrias que crescem mais rapidamente nos diversos países, bem como entre as que crescem mais lentamente. A conclusão é que nenhum país

2. Ver tabelas I, II, III e IV do Anexo Estatístico, no final deste volume.

cresceu em consequência de uma performance excepcional de um ou de outro setor isoladamente, mas sim em decorrência de seu desempenho no conjunto dos setores dinâmicos. Em segundo lugar, as indústrias metal-mecânica e química são as de mais rápido crescimento pelo menos nos seis países mais importantes (Japão, Alemanha, Itália, França, Estados Unidos e Inglaterra); nestes mesmos seis países, as indústrias de menor crescimento são as ligadas aos ramos tradicionais, como couro, têxtil, vestuário, alimentos, madeira e mobiliário.

Por outro lado, o componente intersetorial do crescimento industrial foi mais forte neste segundo pós-guerra que em qualquer outra época da história do capitalismo. Tão forte que produziu taxas de crescimento dos mais importantes mercados nacionais muito superiores às taxas históricas, ultrapassando-as também em termos de volume e participação no PIB. Paralelamente a isso — et pour cause — o comércio de manufaturas converte o mundo numa economia mais aberta que no período do padrão-ouro. É esta a primeira conclusão a que se chega quando se observa os dados da Tabela III, pelos quais se vê que o comércio internacional de manufaturas cresceu a um ritmo mais intenso que o da produção industrial.

Ao se analisar o conteúdo do comércio internacional, no entanto, observa-se uma clara correspondência entre o seu dinamismo e o da produção, seja quando o corte for por setores, seja quando for por países. Assim, são os produtos da indústria química e metal-mecânica os que elevam sua participação no mercado mundial. Da mesma forma, são os países que

TABELA III
MUNDO: CRESCIMENTO INDUSTRIAL E
COMÉRCIO DE MANUFATURAS,
1900-1950 E 1950-1975

	1900-1950	1950-1975	
1. Ritmo médio de crescimento (% anual)			
Produção de manufaturas	2.8		6.1
Comércio de manufaturas	1.7		8.8
2. Elasticidade-produção manufatureira do comércio de manufaturas	0.64		1.41
	1900	1950	1975
3. Comércio de manufaturas como proporção do produto interno bruto industrial (%)	22.4	13.7	25.7
4. Manufaturas no comércio total (%)		43.7	60.4
Manufaturas no comércio total, excluídos os combustíveis (%)		48.5	76.0
5. Composição do comércio de manufaturas (%)		1955	1975
Total manufaturas		100.0	100.0
Metais		17.4	12.4
Produtos químicos		10.3	11.8
Maquinaria e material de transporte		36.9	47.1
Outros		35.4	28.8

Fonte: Fajnzylber, F., op.cit., p.7.

apresentam maior ritmo de crescimento e realizam maiores ganhos de produtividade os que elevam sua participação no comércio mundial de manufaturas.

A nítida vinculação apresentada entre os ritmos de

crecimento da indústria e as correspondentes elevações de produtividade e participação no mercado mundial, que realimentam o próprio crescimento, dão conta dos mecanismos cumulativos que generalizaram o padrão de industrialização a todos os países levantes, fazendo-os convergir rapidamente, em termos de produção, investimento, consumo e comércio.

Desdobramos, a seguir, este breve resumo das evidências sobre a mudança estrutural e as tendências da industrialização com algumas considerações sobre os pontos principais que configuram este processo, a saber: mudanças na composição do produto e da estrutura da força de trabalho; modificações na base técnica; crescimento e composição da demanda final.

1.1. Composição do Produto e Estrutura da Força de Trabalho

De modo geral, as altas taxas de crescimento do PIB estão associadas à forte componente de mudança estrutural, com queda da participação da agricultura e mudanças na composição setorial do PIB.³ Este componente é mais acentuado no caso da Itália e Japão, países nos quais, em 1950, a agricultura ainda contribuía significativamente para a composição do produto total (29% e 26%, respectivamente). Em países como Estados Unidos e Inglaterra, este componente de mudança intersetorial está praticamente ausente, com os parâmetros estruturais nos

3. Ver Tabela V do Anexo Estatístico.

trando uma maior rigidez, revelando assim o seu alto grau de maturidade industrial.

Estes dados, no entanto, dão apenas uma pálida idéia da mudança estrutural ocorrida, devido aos efeitos de modificações na estrutura dos preços relativos, que subestimam a participação da indústria e inflam a participação dos serviços. Não se quer dizer com isso que não tenha havido aumento relativo do peso das atividades terciárias; esta tendência, no entanto, aparece sobreestimada quando medida em termos de fração do PIB, porque conta aí não só o surgimento de atividades novas, ligadas ao próprio padrão industrial que se difunde e consolida, como a baixa produtividade dos serviços tradicionais, que faz com que a estrutura dos preços relativos se altere, umentando o peso de sua participação no PIB.

Neste sentido, um exame nas modificações ocorridas na distribuição setorial da força de trabalho nos dará uma visão reforçada deste componente de mudança estrutural que se quer mostrar.⁴

A questão do emprego industrial é mais complexa e revela tendências bastante diferenciadas. Para entendê-las, vamos recorrer à Tabela IV que, além de confirmar a idéia da correlação entre crescimento e produtividade, fornece uma informação sobre a evolução do emprego na indústria de transformação na década de 50. Nesta década, países como Alemanha e

4. Ver Tabela VI do Anexo Estatístico.

as diferenças na criação de empregos não estão claras!

Japão apresentam crescimento simultâneo do emprego e da produtividade. As razões, no entanto, diferem em cada caso. No Japão, convergem três componentes: um componente de mudança estrutural, com ganhos interindustriais pela montagem de novos elos que permitem simultaneamente aumentos no emprego e na produtividade; um componente de modernização da velha indústria com perda relativamente pequena de emprego; e um componente associado à montagem de novos setores, com produtividade superior à média e criação maciça de novos postos de trabalho. O resultado é que crescem fortemente a produtividade e o emprego. Na Alemanha Ocidental, o resultado é o mesmo, mas as causas diferem. Neste país não há transferência industrial importante, porque os setores dinâmicos já estavam constituídos, nem se realiza modernização poupadora de mão-de-obra. O crescimento se dá por intermédio de aumentos de capacidade produtiva, com ampliação considerável de escala. Por isso o emprego aumenta. A Alemanha é um caso típico de rendimentos crescentes à escala, que acompanham a expansão conjunta da base técnica (já concentrada e do mercado europeu).

Países como a França e a Itália apresentam taxas elevadas de crescimento do produto manufatureiro e da produtividade neste setor, mas não do emprego. Na verdade, o que corre nestes países são processos de modernização da velha estrutura industrial, com destruição de empregos nas grandes plantas da indústria tradicional. Finalmente, nos Estados Unidos e na Inglaterra, é lento o crescimento tanto da produtividade quanto do emprego. Tal fato não só evidencia, mais uma vez, a maturidade da estrutura industrial destes países, como

evolu? a diferença?

está associado ao mais baixo coeficiente bruto de investimento (ver Tabela II, anteriormente apresentada).

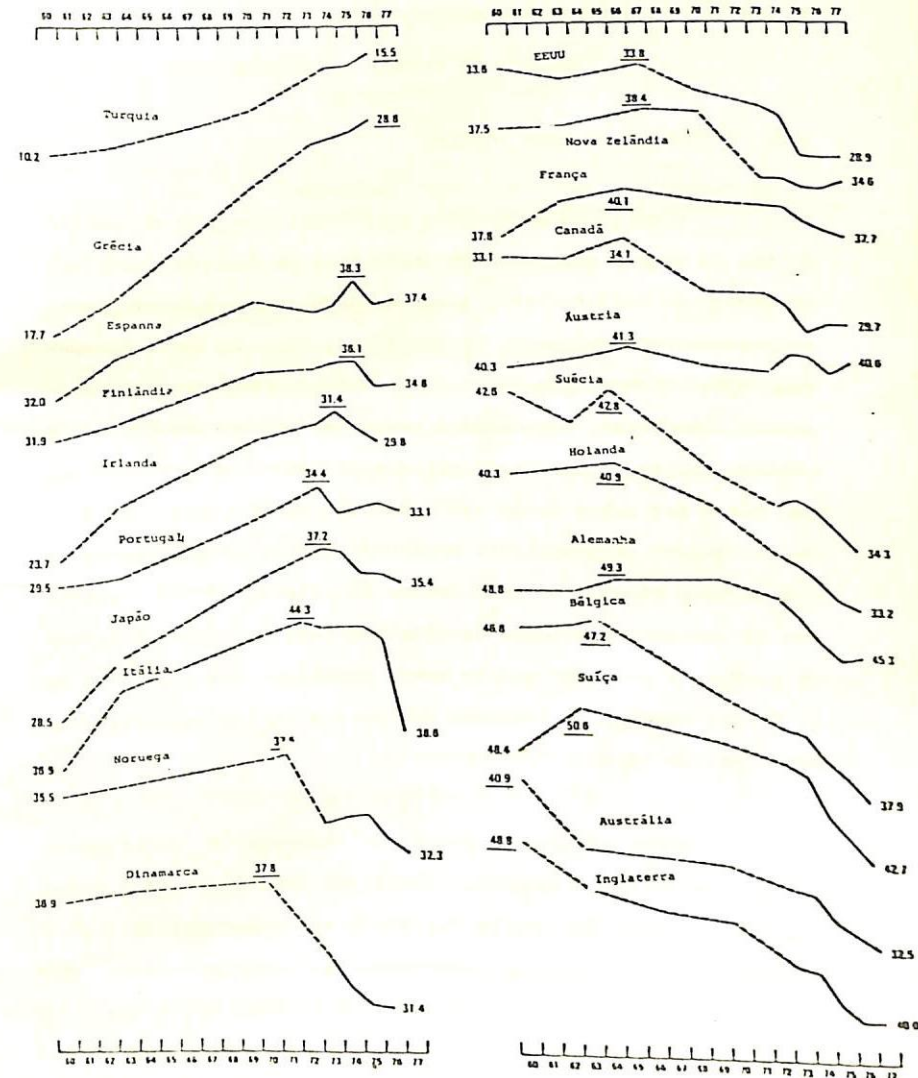
TABELA IV
TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DO PRODUTO, EMPREGO E PRODUTO POR TRABALHADOR NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO 1950 - 1960 (%)

Países	Produto	Emprego	Produto por trabalhador
Japão	18.1	5.3	12.2
Alemanha Ocidental	10.1	4.7	5.1
Itália	9.0	1.2	7.6
França	6.5	0.7	5.8
Holanda	6.1	1.1	4.9
Finlândia	6.0	1.9	4.0
Austrália	5.7	1.8	3.8
Noruega	5.1	0.7	4.4
Nova Zelândia	4.6	2.3	2.2
Bélgica	4.1	0.6	3.5
Estados Unidos	3.6	1.0	2.7
Inglaterra	3.5	1.1	2.3
Canadá	3.4	0.9	2.5
Dinamarca	3.3	1.1	2.1

Fonte: ONU, World Economic Survey 1961, p.65, NY, 1962.

No período que se estende desde o início da década de 60 (ver Gráfico I), são o Japão e a Itália que expandem o emprego, sendo que este último país até o início dos anos 70 e o Japão até o "choque" do petróleo. França e Alemanha têm um crescimento moderado até meados dos anos 60, tendência à estabilidade até o final da década e depois sobrevivem o declínio. Os Estados Unidos, após um período de flutuação, vêm a

GRÁFICO I
EMPREGO NA INDÚSTRIA
(% de mão-de-obra civil ocupada)



Fonte: OCDE, L'Incidence des Nouveaux Pays Industriels sur la Production e les Échanges des Produits Manufacturés, Paris, 1979.

participação do emprego industrial no total da força de trabalho cair desde meados da década de 60. Na Inglaterra, a curva do emprego industrial é sempre cadente.

1.2. A Mudança na Base Técnica

O processo de mudança estrutural ocorrido no período não se esgota quando se consideram os parâmetros contidos no modelo de Collin Clark. A intensidade deste processo decorre basicamente do impacto da difusão de bens duráveis de consumo e da substituição de produtos naturais por sintéticos na matriz industrial, associada à resposta do setor de bens de capital que incorpora, multiplica e difunde o progresso técnico. Não é por outra razão que a direção em que se intensificam os gastos em pesquisa e desenvolvimento,⁵ é exatamente a dos setores líderes no crescimento industrial. Estes gastos vêm incrementar o estoque de técnicas para inovação em termos de produto e processo que se havia acumulado nos anos 30 e na II Guerra Mundial, difundindo aos países capitalistas avançados o padrão tecnológico americano.

Associado a este padrão de crescimento, verifica-se uma aceleração da mudança nas fontes energéticas, com o abandono progressivo das fontes sólidas e sua substituição pelo petróleo — cujo preço se desvaloriza ao longo de todo o período, alimentando desta forma a expansão industrial que toma como base. A Tabela V nos mostra este processo para o conjunto do mundo desenvolvido e para um pequeno grupo de países. Ver Tabela VII do Anexo Estatístico.

ses selecionados.

TABELA V
DISTRIBUIÇÃO DO CONSUMO DE ENERGIA
POR FONTES
(%)

País e ano	Combustíveis sólidos	Combustível líquido	Gás Natural	Energia Hidroelétrica
Países industriais				
1937	70	16	7	7
1950	53	25	13	9
1960	39	37	21	3
França				
1937	83	8	—	9
1950	72	16	1	11
1960	63	29	3	5
Inglaterra				
1937	94	6	—	—
1950	91	9	—	—
1960	76	24	—	—
Estados Unidos				
1937	57	25	14	4
1950	40	34	21	5
1960	25	41	33	1

Fonte: ONU, World Economic Survey 1961, p. 80, NY, 1962.

Enquanto a França de 1950 ainda era dependente em 72% de fontes energéticas sólidas e a Inglaterra em 91%, os Estados Unidos da mesma época já repousavam sua equação energética no petróleo (34%) e no gás natural (21%). Esta situação, já bastante alterada em 1960, continua a se transformar nos anos seguintes, conforme se depreende da Tabela VI, com dados

de origem diversa.

TABELA VI
FONTES DE ENERGIA EM 1950 E 1970
(%)

	1950		1970	
	Estados Unidos	Europa Ocidental	Japão	OCDE
Carvão	37.8	77.4	61.9	19.5
Petróleo	39.5	14.3	5.0	52.9
Gás natural	18.0	0.3	0.2	20.2
Energia Hidroelétrica	4.7	8.0	32.9	6.1
Energia nuclear	-	-	-	1.3

Fonte: "Opções Energéticas e Dinâmica Industrial", A. Barros de Castro, 1981.

in Fajnzylber, F., *op. cit.*, p.21.

1.3. Crescimento e Componentes da Demanda Final

Um aspecto importante para se examinar o processo de mudança estrutural e as tendências da industrialização diz respeito ao comportamento da demanda final, em termos de dinamismo e composição.⁶

Os dados referentes à década de 50 mostram claramente que, no Japão, quem puxa o crescimento é o investimento, enquanto que, na Alemanha e na Itália, é a demanda externa. (A Alemanha usa as vantagens comparativas absolutas que possui

6. Ver Tabelas VIII e IX do Anexo Estatístico.

equinica.

na indústria metal-mecânica para expandir as exportações para o mercado europeu, conseguindo ganhos de escala e beneficiando-se do processo de integração em marcha no velho continente. Na década de 60, o ritmo de crescimento das exportações alemãs amortece, bem como o de seu crescimento econômico. O "milagre" alemão é tipicamente um fenômeno dos anos 50, enquanto que os "milagres" europeus da década de 60 são realizados na França e na Itália. As exportações francesas acompanham a média mundial na década de 50 e elevam-se um pouco na década de 60; por outro lado, a França realiza internamente um grande esforço de formação bruta de capital fixo e aumento de produtividade. Apesar das elevadas taxas de incremento nas exportações, nem França nem Itália conseguem melhorar significativamente sua posição no ranking mundial dos países exportadores.

Estados Unidos e Inglaterra são os países que apresentam as taxas menos expressivas de crescimento dos componentes dinâmicos da demanda final. No caso americano, as exportações pesam pouco na produção manufatureira como um todo, embora sejam importantes para alguns itens do setor de máquinas e equipamentos e para a agricultura. Na Inglaterra, ao contrário, as exportações pesam muito, mas a perda de dinamismo de sua economia a faz procurar preservar sua posição no mercado mundial através do velho sistema de preferências imperiais, tentando ressuscitar (ou prolongar a existência) da antiga divisão internacional do trabalho.

O caso do Japão é o mais interessante. Sem dúvida, é a formação bruta de capital fixo o elemento dinâmico no cres-

cimento econômico japonês, mas as exportações têm um papel capital neste processo. Inicialmente, o Japão expande suas exportações, basicamente em produtos da indústria tradicional, com a finalidade de financiar as importações necessárias. Ao final dos anos 50, já é o maior exportador têxtil do mundo, embora seja apenas o quarto produtor, atrás dos Estados Unidos, Alemanha Ocidental e Inglaterra. Ao longo do período, no entanto, modificam-se sensivelmente tanto a estrutura do comércio exportador japonês quanto o destino de suas exportações. A participação dos têxteis cai, aumentando a dos produtos da metal-mecânica. E os países da Ásia, que absorviam a metade das exportações japonesas, perdem posição em detrimento dos países da Europa e da América do Norte⁷.

Não pretendemos entrar aqui na discussão sobre o papel do setor público na industrialização avançada neste último pós-guerra⁸ — cuja importância reconhecemos ser fundamental — nem mesmo na polêmica sobre os aspectos teóricos ligados à função do dispêndio público no crescimento econômico. Cabe, no entanto, algumas observações sobre os gastos do governo enquanto componente da demanda final⁹. Os dados disponíveis para a década de 50 mostram que esse item acompanha por baixo o crescimento do investimento e das exportações. A exceção notória é a dos Estados Unidos, onde, devido ao incremento das despesas militares e à montagem do welfare state, são o com-

7. Ver Tabelas X e XI do Anexo Estatístico.

8. Ver DAIN, S.: Empresa Estatal e Capitalismo Contemporâneo - Uma análise comparada; Tese de doutoramento apresentada à Universidade Estadual de Campinas, mimeo, RJ, 1980.

9. Ver, novamente, as Tabelas VIII e IX no Apêndice Estatístico.

ponente mais dinâmico da demanda. Na década de 60, a taxa de crescimento do gasto público se desacelera para todos os países relevantes, mesmo para os Estados Unidos, onde certamente já pesam os problemas de natureza fiscal.

Finalmente, o último aspecto da profunda mudança estrutural ocorrida na composição da demanda final — aspecto que, se é consequência da generalização do padrão industrial, é também importante fator de realimentação da dinâmica industrial — diz respeito à mudança do padrão de consumo, com a difusão dos bens duráveis. As informações disponíveis mostram o aumento da parcela dos gastos em consumo alocada aos duráveis, particularmente na década de 50, bem como a aceleração das taxas de crescimento das compras destes bens no período.¹⁰ Outros indicadores disponíveis mostram que este processo se acelerou durante os anos 60. "Em 1950 nos Estados Unidos existiam 226 veículos para cada 1.000 pessoas; no Mercado Comum Europeu, 23 e no Japão, uma cifra desprezível. Em 1976, na Europa, a densidade havia-se elevado para 287, com mais de 300 veículos para cada 1.000 habitantes na França e na Alemanha; no Japão, a cifra era na mesma data de 164. Enquanto na Europa se multiplicava por dez, nos Estados Unidos somente duplicava, alcançando uma densidade de 485 automóveis por cada 1.000 pessoas".¹¹

10. Ver Tabelas XII e XIII do Anexo Estatístico.

11. FAJNZYLBER, F.: op.cit., p. 20.

2. O MOVIMENTO DA INDUSTRIALIZAÇÃO: UMA TENTATIVA DE PERIODIZAÇÃO

Até aqui temos visto os elementos centrais que configuram os processos de mudança estrutural e as tendências macroeconômicas da industrialização no pós-guerra. Mas o que se requer é não apenas isto e sim a percepção do movimento geral da industrialização. Há que se tentar estabelecer, portanto, uma periodização que caracterize as mudanças de ritmo em sua evolução bem como nas matrizes fundamentais do crescimento. Neste sentido, pelo menos três movimentos distintos podem ser observados: no primeiro, predominante na fase que vai da adoção do Plano Marshall a meados da década de 50, a matriz básica do crescimento é o processo global de reconstrução econômica, com montagem de novos setores e impactos em cadeia sobre o conjunto da estrutura industrial; no segundo, o impulso advém dos efeitos de difusão intra e intersetorial, em particular de um efeito acelerador sobre o setor de bens de capital; no terceiro, que se faz notar a partir do final dos anos 60, aproximam-se as taxas de crescimento, esgotam-se os impulsos intersetoriais e aparecem os primeiros sintomas de desaceleração e convergência do padrão de industrialização em curso. Desse modo, na perspectiva aqui adotada, o "choque" do petróleo, no final de 1973, não abre uma crise nas economias capitalistas, senão acelera um processo de perda de dinamismo, desestruturando os mecanismos de sustentação em que se apoiava o movimento da estrutura industrial em escala mundial.¹²

12. Esta periodização, como se verá, é a contrapartida, no plano estrutural (da anatomia industrial), da que é esboçada no Capítulo III para o movimento da internacionalização do capital e da concorrência intercapitalista.

Esta divisão não deve ser tomada de modo formal e absoluto. Por se tratar de um processo real, complexo e extremamente dinâmico, não existem fronteiras nítidas entre um movimento e outro, estando presentes em cada um deles os elementos que predominam nos demais, só que de forma subordinada. Ademais, tal classificação, por ser muito ampla e geral, obscurece a importância de certos fatores endógenos e das peculiaridades nacionais no processo de industrialização. Por isso — e na medida do possível — faremos as devidas qualificações sobre os diferentes problemas envolvidas no movimento da industrialização.

2.1. A Reconstrução no Pós-guerra

O quadro com que se defrontavam as economias capitalistas no imediato pós-guerra era de destruição de parte de sua capacidade produtiva e desorganização econômica e social, com todas as suas seqüelas de desemprego, miséria e inflação. Há uma dificuldade real em obter cifras rigorosas sobre o valor do capital destruído ou avariado durante o conflito. Uma estimativa aproximada, no entanto, pode ser obtida quando se compara a produção imediatamente antes e depois da guerra, como na Tabela VII.

Esta tabela nos mostra que os únicos que saíram ganhando com a II Guerra Mundial foram os países que não participaram do conflito (como a Suécia) ou não sofreram ocupação ou ataque direto. Na verdade, apenas os Estados Unidos tive-

TABELA VII

IMPACTO DA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL NA PRODUÇÃO
TOTAL, POPULAÇÃO E PRODUTO PER CAPITA(Níveis em 1945 como proporção dos prevalecentes
no ano indicado na coluna da esquerda)

	Produção	População	Produto per capita
Inglaterra, Renda Nacional, 1937	115	104	111
França, Renda Nacional, 1937	54	95	57
Holanda, Renda Nacional, 1937	52	108	48
Dinamarca, Oferta total Disponível 1939	84	106	79
Noruega, Produto Interno Bruto, 1939...	103 ^a	106	97
Alemanha Ocidental, Produto Interno Lí- quido 1936	94 ^b	121	78
Itália, Renda Nacional, 1939	49	104	47
Austria, Produto Nacional Bruto, 1938..	85 ^b	104	83
Grecia, Produto Interno Líquido, 1938...	31	104	30
Suíça, Produto Nacional Líquido, 1938...	96	106	90
Suécia, Produção Doméstica Bruta, 1939.	120	105	114
URSS, Produto Nacional Bruto, 1940.....	82 ^c	90	91
Estados Unidos, Produto Nac.Bruto, 1939.	172	107	161

a 1946.

b 1948.

c 1944.

Fonte: Landes, D.S., Progreso Técnico y Revolución Industrial,
p.517, Ed. Tecnos, Madrid, 1979.

ram um incremento substancial em seus níveis de produção, ainda
da que grande parte deste aumento correspondesse à produção
de guerra; de acordo com Landes, neste país "a produção líquida
da per capita, descontados os gastos governamentais, foi na
realidade mais baixa em 1945 que em 1939".¹³ Mesmo os países
neutros — e a Suécia parece mais uma exceção — cresceram lenta

13. LANDES, D.S.: Progreso Tecnológico y Revolución Industrial, p.517; Ed.
Tecnos, Madrid, 1979.

tamente ou apenas se mantiveram no mesmo nível, o que indica
que também foram afetados pelo impacto da guerra sobre o com
mércio e as transações internacionais. Todos os demais sofrera
ram quedas significativas em seus índices de produção e produti
tividade.

Os primeiros anos do pós-guerra foram marcados por
hesitações e ambigüidades por parte da grande potênci
a lista vencedora. Aos poucos, no entanto, os contornos da políti
tica americana foram se definindo e a partir de 1947, com o
Plano Marshall, ela se torna definitivamente clara. Não só pelo
fluxo de recursos que carregou para a Europa, mas principalme
nte por adotar uma nova atitude em relação às potênci
as rotadas (Alemanha e Japão) e por permitir maior flexibilidade
na aplicação das rígidas normas de Bretton Woods.¹⁴

O impacto desta definição política sobre os rumos
da expansão econômica não pôde ser avaliado senão anos mais
tarde. Ainda em 1950, técnicos da ONU previam, no Economic
Survey of Europe in 1949, um crescimento na produção industri
al do continente da ordem de 40 a 60% nos dez anos sequintes;
no entanto, o nível de 40% foi alcançado em 1954, o de
50% em 1955 e o de 60% em 1956. Mesmo em 1951, os técnicos da
quele organismo internacional conservavam um certo ceticismo
em relação às possibilidades de um crescimento continuado.

E, no entanto, 1950 fôra um ano chave no movimento
da reconstrução européia. O produto industrial da área como

14. Esta questão será discutida com mais vagar no Capítulo III.

um todo crescera em 14%, relativamente a 1949, em grande parte devido a um permanente aumento na produtividade. A produção agrícola também crescera, mas, como nos anos anteriores, abaixo da produção industrial. Os investimentos foram mantidos em níveis elevados e grande parte dos países mostrava uma tendência a direcionar uma parcela crescente de seus recursos totais à expansão ulterior da capacidade produtiva. Paralelamente a isto, verificou-se um crescimento sem precedentes no comércio intra-europeu.¹⁵ As importações provenientes dos países não europeus declinaram e a dependência européia das fontes norte-americanas também se reduziu, quando comparada com os anos imediatamente precedentes. Por outro lado, o volume de exportações para fora do continente ampliou-se. Como consequência, a posição de reservas, em ouro e dólares, melhorou. Esta melhoria na posição externa, tornada possível pelo reforço da capacidade exportadora, decorreu de aumentos na produção e na produtividade, ainda que tenha sido facilitada pelos reajustes cambiais promovidos em 1949.

Este crescimento fantástico, no entanto, não se cingiu à Europa, mas abarcou o conjunto dos países avançados. A produção industrial mundial cresceu em 13% durante o ano de 1950.¹⁶ Para este desempenho, contribuíram não só o continua

15. Ver ONU, *Economic Survey of Europe in 1950*, Genebra, 1951. Em relação ao comércio intra-europeu, o estudo da ONU considera que "a principal exceção foi no comércio entre a Europa ocidental e oriental, que permaneceu baixo e parece destinado a cair ainda mais. Dentro destas duas áreas, entretanto, o comércio continua a se expandir". (p.3).

16. De acordo com a ONU, "o único salto de magnitude comparável, ocorrido em tempo de paz, parece ter sido de 1935 a 1936, quando a produção industrial para o mundo como um todo cresceu em cerca de 15%, como resultado da rápida recuperação a partir dos níveis extremamente baixos, alcançados especialmente nos Estados Unidos e na Alemanha, durante a depressão" (ONU, *op.cit.*, p.3, nota 1).

do e firme crescimento de alguns países, entre os quais a Inglaterra e a União Soviética têm o maior peso, mas principalmente a forte recuperação da Alemanha Ocidental e uma retomada cíclica nos Estados Unidos, depois da breve recessão em 1949.

Na Alemanha Ocidental, após as hesitações do imediato pós-guerra, a retomada do crescimento atinge níveis excepcionais no ano de 1950, com um crescimento da ordem de 25% sobre o ano anterior. Sempre de acordo com o *Survey...* da ONU, "houve um desenvolvimento parecido no Japão, ainda que lá a recuperação tenha sido menos rápida e o nível de produção tenha permanecido substancialmente abaixo do pré-guerra"¹⁷. Na verdade, é principalmente no rápido crescimento das economias alemã e japonesa neste período que repousam as altas taxas de expansão verificadas para o mundo como um todo.

Uma das características importantes da fase de crescimento que se inicia é a sua concentração na indústria, que, para um conjunto amplo de países europeus, já havia atingido desde 1949 o nível anterior à guerra¹⁸. A exceção notável é a Alemanha, talvez menos pela severidade da destruição material decorrente da guerra que pela natureza dramática dos conflitos sociais e políticos que enfrenta.

Trabalhando com dados desagregados para os diferentes setores industriais, já se pode observar algumas tendên

17. ONU, *op.cit.*, p.4.

18. Ver Tabela XIV do Anexo Estatístico.

cias que seriam confirmadas nos anos seguintes. Considerando-se os grandes grupos setoriais, os de mais rápido crescimento haviam sido a química e a mecânica, que em 1950 produziam em níveis uma vez e meia e uma vez e um terço, respectivamente, acima dos de antes da guerra; a indústria têxtil, no outro extremo, sofrera um incremento de apenas 10 por cento.¹⁹ Dentro de cada um destes grupos, ademais ocorrem modificações importantes. No que toca à energia, por exemplo, observa-se uma retração no uso do carvão e uma expansão considerável na produção de energia elétrica e no consumo de petróleo; na mecânica, é a automobilística que desponta; e, na têxtil, são as fibras sintéticas. É interessante também notar o crescimento excepcional dos itens fertilizantes e tratores agrícolas; as transformações que se processarão na produtividade agrícola, a partir daí, acarretarão a transformação da agricultura em mero segmento da indústria e portanto submetida a sua lógica.

A disponibilidade de dados nos permite examinar um pouco mais de perto as tendências das indústrias têxtil e mecânica. No caso da indústria têxtil, a recuperação foi lenta;²⁰ o principal, no entanto, é que o padrão da produção têxtil no pós-guerra difere bastante do de pré-guerra, tanto em termos de países quanto de produtos. Em primeiro lugar, há um claro deslocamento do algodão para a lã e o rayon: o incremento nos produtos de algodão foi de 6% em relação a 1938, na lã de 27% e no rayon de quase três quartos. Em segundo lugar, o crescimento foi proporcionalmente mais rápido nos pequenos

19. Ver Tabela XV do Anexo Estatístico.

20. Ver Tabela XVI do Anexo Estatístico.

países que nos quatro maiores produtores (Inglaterra, Alemanha, França e Itália).

Quanto à indústria mecânica, seu produto, relativamente a 1938, já era 33% maior em 1950. Só neste ano, o crescimento foi de 12% em relação ao ano anterior, e metade deste crescimento pode ser atribuído ao desempenho da indústria alemã. Considerando um corte por produtos, pode-se observar que o incremento mais espetacular foi alcançado na produção de tratores: em 1950, produziu-se na Europa seis vezes mais tratores que em 1938. Quanto à automotriz, a tendência era ao crescimento acima da média da indústria mecânica.²¹

A recuperação alemã foi decisiva para este desempenho da indústria mecânica européia, cabendo destacada importância à demanda externa na performance da indústria alemã de equipamentos. Dos nove itens para os quais há dados disponíveis, a menor participação das exportações no incremento da produção foi de 28% em tratores agrícolas e a maior, de 75%, em veículos comerciais. Nos demais, esta participação foi de 31% em máquinas para processamento de alimentos e bebidas, 32% em máquinas para trabalho em madeira, 33% em máquinas de escrever, 40% em carros de passageiros, 48% em outras máquinas agrícolas, 50% em máquinas de costura e 63% em máquinas para trabalho em metal.²²

Na verdade, a retomada do crescimento na Alemanha se deu basicamente pelas altas taxas de crescimento em sua

21. Ver Tabela XVII do Anexo Estatístico.

22. Ver Tabela XVIII do Anexo Estatístico.

indústria pesada — siderúrgica, mecânica e química — que se reorganiza neste período para aproveitar as vantagens de escala de um mercado ampliado, proporcionado pela integração europeia. Nestes setores, a indústria alemã já tinha vantagens comparativas, dado seu padrão tecnológico e eficiência, e, com a reforma monetária de 1948 e a desvalorização cambial de 1949, recupera as vantagens absolutas.

Detenhamo-nos ainda um instante nas características que a reconstrução europeia vai assumindo desde o seu início. O maior peso que os setores mais modernos vão adquirindo, mudanças em termos de produto e processo, modernização da agricultura — tudo está presente desde esta época e vai marcar profundamente a evolução posterior das economias capitalistas avançadas. E tudo induz, desde então, à destinação de grande parte dos recursos à formação de capital. Antes de mais nada, tratava-se de recompor os estoques de duráveis e reconstituir os meios de produção destruídos pela guerra. Por outro lado, boa parte do que havia escapado à destruição achava-se em mau estado de conservação, por falta de manutenção, ou havia-se tornado obsoleto, dado o progresso técnico realizado durante o conflito. Tudo isso favoreceu as despesas de investimento, cujo montante se amplia consideravelmente. Por outro lado, em consequência do progresso técnico, começam a se multiplicar as oportunidades de investimento, com a montagem de novos setores, a indústria química, a eletrônica, o aproveitamento de novas fontes de energia, a substituição de produtos naturais por sintéticos.

Outro aspecto fundamental para a reconstrução das economias nacionais europeias é que pôde apoiar-se no desenvolvimento de um sistema de trocas intra-europeu, com redução progressiva das restrições ao comércio. O maior beneficiário deste retorno ao comércio multilateral foi, sem dúvida, a Alemanha Ocidental.²³ Entre 1948 e 1950 as exportações europeias cresceram em 50 por cento. A maior parte deste aumento se deu no comércio intra-europeu, embora as exportações para fora da Europa (exceto as que se destinaram aos Estados Unidos e Canadá) também tenham aumentado substancialmente. No mesmo período, as importações totais dos países europeus cresceram em 20%, aumento este que deve ser debitado à expansão do comércio intra-europeu; as importações com origem em países fora do continente declinaram moderadamente, já que a forte queda nas importações provenientes da América do Norte não foi inteiramente compensada pelo aumento das importações de outras áreas fora da Europa.

Uma observação adicional a ser feita é que a maior parte destas mudanças ocorreu no ano de 1950, com o que não se pode desvinculá-las inteiramente das desvalorizações cambiais procedidas no ano anterior. O significativo, no entanto, e pleno de consequências para o futuro, é que a expansão do comércio europeu foi acompanhada de um declínio relativo da posição de liderança ocupada pela Inglaterra. Este fato decorreu não de uma tendência à redução do comércio inglês, mas sim de um aumento mais rápido nos demais países, especialmente a Alemanha Ocidental. Neste país, o grosso do aumento se deu em

23. Ver Tabela XIX do Anexo Estatístico.

direção aos mercados europeus, confirmando assim a idéia de que a indústria alemã foi a grande beneficiária do processo de integração européia em marcha. A consequência imediata foi um declínio das exportações americanas no mercado mundial.²⁴

As exportações totais dos países europeus listados aumentaram em mais de quatro bilhões de dólares, de 1949 a 1950, enquanto que as exportações americanas caíram em quase dois bilhões e meio de dólares no mesmo período. Embora esta mudança nas posições relativas dos Estados Unidos e da Europa tenha ocorrido logo após as desvalorizações da maioria das moedas européias, não deve ser atribuída inteiramente a elas. Outros importantes fatores afetaram o comércio durante o mesmo período, modificando as posições competitivas entre a Europa e os Estados Unidos, bem como no interior da própria Europa. Estes fatores dizem respeito ao ritmo desigual da reconstrução, aos efeitos de liberalização do comércio, à política de comércio exterior dos Estados Unidos e ao declínio da ajuda financeira norte-americana.

Examinando os dados mais detidamente, observa-se que um terço do aumento total no comércio intra-europeu foi em alimentos e matérias-primas, resultado de aumentos de produção nos países exportadores e de políticas mais liberais adotadas pelos países importadores. As exportações européias de têxteis também experimentaram uma modificação importante, crescendo o comércio intra-europeu e reduzindo-se as exportações para fora do continente. Por outro lado, nos itens relativos à

24. Ver Tabela XX no Anexo Estatístico.

metal-mecânica e outras manufaturas, há uma clara evidência de mudanças na posição competitiva dos diversos países. Na metal-mecânica, por exemplo, quase a metade do incremento das exportações européias foi realizado pela Alemanha Ocidental; em outras manufaturas, esta contribuição foi de 30 por cento.

Antes de passar ao exame do movimento seguinte, há um ponto que merece um esclarecimento. Grande parte da literatura²⁵ existente sobre o crescimento europeu no pós-guerra coloca no rol das causas do fenômeno uma explicação em termos de oferta de mão-de-obra, algo semelhante ao modelo de Lewis, de oferta ilimitada de força de trabalho. Suas fontes repousariam em transferências de mão-de-obra da agricultura para a indústria, das empresas pequenas para as grandes e no fluxo de imigrantes para os centros industriais da Europa. Tudo isso ocorreu, de fato, e contribuiu decisivamente para a expansão européia. O caso mais importante é, sem dúvida, o alemão, uma vez que este país, em consequência das alterações geopolíticas provocadas pela guerra, teve que absorver milhões de refugiados, provenientes primeiro das áreas devolvidas a seus vizinhos eslavos e de antigas áreas de assentamento germânico na Europa oriental, e depois da República Democrática Alemã. A importância do fato está em que estes grupos compunham uma mão-de-obra altamente qualificada e disposta a trabalhar em quaisquer condições, uma vez que em seu êxodo eram muitas vezes obrigadas a abandonar bens e riqueza. No entanto, de modo geral, para o conjunto dos países europeus, esta oferta de

25. Ver, por exemplo, KINDLEBERGER, C.P., Europe's Postwar Growth: The Role of Labor Supply, Cambridge, Massachusetts, 1967. Para uma discussão do tema, ver LANDES, D.S., op.cit., pp.528 e seq.

trabalho "ilimitada" não pode ser considerada homogênea e intercambiável com a oferta existente. Na verdade, esta hipótese de oferta "ilimitada" de mão-de-obra como fator propulsor da expansão industrial inverte a direção da causalidade, pois é o desenvolvimento industrial que atrai mão-de-obra e não o contrário.

2.2. O Efeito Acelerador Sobre o Setor de Bens de Capital

Para os fins a que se propõe este trabalho, pode-se estabelecer uma nítida distinção entre a recuperação dos anos imediatamente posteriores ao conflito e a expansão continuada que se inicia em meados dos anos 50 e se prolonga até o final da década seguinte. A Tabela VIII, dividindo o período em duas partes, dá uma idéia desta continuidade no crescimento.

Na primeira fase, os países da Europa encontravam-se com seu parque produtivo danificado, devido às avarias causadas nos meios de produção e aos vazios existentes nas cadeias de produção e transporte. Exatamente por isso, no entanto, podia-se iniciar a reconstrução, com investimentos relativamente pequenos em reparações e substituições. A Alemanha Ocidental é, mais uma vez, o exemplo clássico, pois foi exatamente essa capacidade produtiva potencial que explica o rápido progresso depois de 1947. "As investigações do Institut für Wirtschaftsforschung mostram que a Alemanha investiu a uma taxa extraordinária entre 1940 e meados de 1945 — 3.360 milhões DM (a preços de 1950) ao ano, frente aos 890 milhões do período

TABELA VIII
TAXA COMPOSTA DE CRESCIMENTO DO
PRODUTO INTERNO BRUTO EM PAÍSES
SELECIONADOS, 1949 - 63
(%)

	1949-54	1954-59	1948-63
Alemanha Ocidental	8,4	6,6	7,6
Áustria	5,7	5,7	5,8
Itália	4,8	5,6	6,0
Espanha	6,4	5,7	-
Suíça	5,7	4,6	5,1
Holanda	4,9	4,1	4,7
França	4,8	4,1	4,6
Portugal	4,2	4,0	-
Noruega	4,2	2,7	3,5
Suécia	3,5	3,2	3,4
Dinamarca	3,7	3,4	3,6
Bélgica	3,7	2,5	3,2
Inglaterra	2,7	2,3	2,5
Estados Unidos	3,6	3,3	-
Canadá	4,2	4,4	-

Fonte: Landes, op. cit., p. 527

do 1935-1938 e aos 1.860 entre 1924-1929 — pelo que, apesar do intenso bombardeio e do desmantelamento pós-bélico, em 1946 o capital fixo industrial era aproximadamente igual ao de 1939. Não obstante, a produção de 1946 era inferior a um terço da de 1939".²⁶

Em meados da década de 50, a fase de reconstrução estava completada, e os observadores podiam dar-se conta de que

26. LANDES, D.S.: op.cit., p.533.

a Europa não estava mais em convalescença. Apesar disso, o crescimento continua a taxas elevadas, tornando-se este "risorgimento" europeu o tema favorito da discussão econômica. Na verdade, tratava-se não só de um crescimento mais rápido que o experimentado por estes mesmos países em épocas anteriores — mais rápido inclusive que o da economia americana no mesmo período — como revelou-se capaz de prolongar-se no tempo, por um intervalo maior que a fase de auge de um ciclo normal. O segredo desta expansão reside, em boa medida, nas complexas relações que se estabelecem, no curso de um processo de crescimento acelerado, entre nível de investimento e aumento de produtividade. Antes de mais nada, havia uma defasagem tecnológica — já considerável antes da guerra e agravada pelo conflito e pelas condições do imediato pós-guerra. A debilidade não se achava na área do conhecimento, nem no nível do funcionamento das indústrias de ponta. "A maior parte dos bens de capital da Europa estava esgotada e antiquada, e, em contrapartida, tinha a sua disposição todo tipo de técnicas e de equipamentos muito mais eficientes: daí suas taxas de poupança e investimento sem precedentes (...) A questão é que, pelo simples fato da interrupção exógena do processo normal de difusão tecnológica, os ganhos marginais em eficiência e qualidade proporcionados pelas novas técnicas foram excepcionalmente elevados, maiores talvez que em qualquer outro período desde princípios do século XIX".²⁷ Com o passar do tempo, no entanto, esta defasagem foi-se reduzindo, trazendo consigo uma tendência, observável desde os anos 50, à elevação da relação incremental capital-produto.

27. Idem, *ibidem*.

Paralelamente a isso, à medida em que se acelera o crescimento com altas taxas de investimento e aumentos de produtividade, a demanda vai-se diferenciando e ampliando. Superada a fase de atendimento às necessidades básicas insatisfeitas, surge uma nova demanda, como resultado da expansão e generalização de um padrão de consumo induzido a partir da potência hegemônica e do sistema fabril norte-americano — os automóveis e as motocicletas, rádios e receptores de televisão, os diversos tipos de aparelhos eletrodomésticos — com o que se confirma e se retroalimenta o padrão de crescimento.

Na verdade, é esta vinculação entre crescimento econômico e elevação de produtividade — dando origem ao que Fajnzylber, parafraseando Kaldor, chamou de "círculo virtuoso cumulativo" — que se encontra uma das chaves para o entendimento da expansão das economias capitalistas avançadas no período. "Quanto maior o ritmo do crescimento, mais rápida a incorporação de gerações sucessivas de equipamento, portadoras de um progresso técnico que transforma a organização industrial, aproveitando as economias de escala geradas pelo próprio ritmo de crescimento e intensificando a dotação de capital por homem".²⁸ A correlação estreita entre ambos os fatores é evidente e a assimetria no ritmo de crescimento dos diferentes países está claramente relacionada às diferenças no crescimento da produtividade.

É claro que este padrão de crescimento repousa basicamente no setor industrial, em particular na produção de mer

28. FAJNZYLBER, F.: *op.cit.*, p.27

cadorias. É neste setor que vão se gerar os maiores incrementos de produtividade, permitindo ampliar o ritmo de acumulação, estender o mercado pelo aumento das remunerações, destinar recursos à pesquisa tecnológica e financiar a expansão dos serviços públicos de infra-estrutura sem afetar a capacidade financeira das empresas para sustentar a expansão.

Os dados disponíveis²⁹ nos mostram claramente que a produtividade no setor manufatureiro cresce mais rapidamente que a do conjunto da atividade econômica. Mas mostram também que a produtividade da agricultura cresceu rapidamente no período, fato certamente associado ao processo de urbanização e à modernização agrícola, passando a agricultura a fornecer mão-de-obra e a absorver insumos e equipamentos industriais em escala crescente. O resultado disso foi não só a transferência de excedentes para a indústria, como certamente a própria estabilidade de preços que prevaleceu em boa parte do período, na maior parte dos países. Outra coisa que chama a atenção é a evolução da produtividade no setor serviços. Enquanto que nos serviços industriais (água, gás e eletricidade) a produtividade cresce rapidamente, inclusive por cima da média da manufatura para muitos países, na construção e nos "serviços" a produtividade cresce lentamente.

Este conjunto de informações nos permite chegar à questão central a ser discutida: o crescimento no setor químico, no setor de bens de consumo durável, no setor de equipamentos de transporte, a expansão siderúrgica induzida pela me-

29. Ver Tabela XXI do Anexo Estatístico.

tal-mecânica, o aumento na capacidade geradora de energia elétrica e a modernização do setor agrícola arrastam e impulsionam o crescimento do setor de bens de capital. E este, por sua magnitude e modo como se estrutura internamente, é importante para a explicação do dinamismo da indústria no período.

O setor de bens de capital é a matriz que nucleia a incorporação e difusão de progresso técnico à indústria, determinando a produtividade da mão-de-obra, o nível de investimentos e a competitividade internacional das diferentes economias nacionais. E, como exigência do próprio padrão de crescimento, a demanda de bens de capital cresce mais rapidamente que a produção industrial. "Em consequência, se a oferta interna de bens de capital responde a esta demanda estruturalmente mais dinâmica que o conjunto da atividade industrial, produzir-se-á um efeito multiplicador que se difundirá ao interior da economia. Em sua ausência, ou por debilidade da oferta interna, este fenômeno se traduzirá em um peso crescente das importações de bens de capital".³⁰

A Tabela IX nos mostra a participação crescente do setor de bens de capital na produção manufatureira entre 1960 e 1974. O caso mais conspícuo é o japonês, onde passa de menos de um terço a quase 50 por cento. Na Inglaterra, e é o único caso, esta participação cai. Por outro lado, e é o que nos diz a Tabela X, o coeficiente de exportação do setor cresce, bem como sua contribuição ao valor global das exportações.

30. FAJNZYLBER, F.: op.cit., p.45.

TABELA IX

PROPORÇÃO DOS BENS DE CAPITAL NO VALOR AGREGADO
PELA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

	1960	1974
Estados Unidos	38.1	42.7
Japão	31.7	48.5
Alemanha	38.2	39.0
França	37.3	39.2
Inglaterra	41.1	40.5
Itália	29.9	36.5
Brasil	9.2	14.5

Fonte: Interfutures, OECD, Paris.
in Fajnzylber, F., op.cit., p.47

Por outro lado, o setor de bens de capital tem um impacto quantitativo e qualitativo sobre a mão-de-obra que deve ser examinado. Do ponto de vista quantitativo, observa-se que neste setor convergem um ritmo rápido de acumulação e uma relação capital-trabalho das mais baixas no setor manufatureiro, fatores determinantes do nível de emprego. "Contrariamente a uma percepção generalizada, o setor de bens de capital apresenta uma intensidade de capital significativamente menor que a média. Definindo esta como 100, verifica-se, em diferentes países, que a produção de máquinas não elétricas e elétricas alcança um nível que flutua aproximadamente entre 60 e 80. Os ramos cuja intensidade de capital é sistematicamente superior à média da indústria são petróleo e derivados, química, papel, produtos siderúrgicos, borracha e alimentos".³¹ Daí

31. Idem, p.46. O autor acrescenta à p.104, nota 30: "Em 1969, o setor de bens de capital representava 38,5% do emprego industrial no Japão e, em 1977, 44,6 por cento. Nos Estados Unidos em 1963, 38,1% e, em 1977,

a contribuição do setor produtor de bens de capital ao crescimento do emprego industrial nas economias avançadas.

TABELA X

PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE BENS DE CAPITAL
NAS EXPORTAÇÕES TOTAIS E NA PRODUÇÃO DE
BENS DE CAPITAL

	Exportação total		Produção de bens de capital	
	1965	1975	1864-1966	1974
Estados Unidos	36.8	42.5	6.2	9.9
Japão	31.3	49.2	14.9	22.5
Alemanha	46.2	46.5	37.4	46.4
França	26.3	33.0	16.1	23.1
Inglaterra	42.0	41.8	21.9	27.4
Itália	30.2	35.0	36.0	41.0

Fonte: Interfutures, OECD, Paris.

in Fajnzylber, F., op.cit., p.48

Quanto ao aspecto qualitativo, há que se recordar que o setor de bens de capital exige níveis superiores de qualificação de mão-de-obra, o que lhe permite funcionar como mecanismo de capacitação e reservatório de mão-de-obra qualificada para os demais setores.

Para se entender com rigor este segundo movimento da industrialização é necessário fazer uma qualificação na qual se distinga as duas problemáticas envolvidas: a japonesa e a européia.

41,2 por cento. Na França, em 1963, 38,1% e, em 1976, 43,1 por cento. Na Alemanha, onde houve uma mudança de classificação em 1973, observa-se para este ano 46,7% do emprego no setor de bens de capital, para alcançar 47,2% em 1977".

No que toca à industrialização japonesa, o elemento essencial é que o mercado interno constrói-se a si mesmo: há uma dinâmica intraindustrial completa, terminando em algo próximo ao paradigma de Tugan-Baranovski. Numa primeira fase, a indústria japonesa usa como apoios externos o mercado asiático, a velha estrutura de comércio (as trading companies) e a indústria têxtil. Numa segunda fase, usa ainda vantagens absolutas nos setores tradicionais e lança-se à conquista de vantagens comparativas dinâmicas, forçando o investimento e a produção nos setores de maior dinamismo internacional, onde já aparece como exportador marginal de produtos de alto conteúdo tecnológico. Finalmente, numa terceira fase, confirma (através da manutenção de elevados ritmos de crescimento da produtividade) a sua posição em termos de vantagens comparativas à escala internacional.

Na industrialização europeia, há três situações distintas: a da Alemanha, orientada para bens de capital, a dos países do norte da Europa, onde é orientada para recursos naturais; a dos demais, orientada para o mercado de consumo. A Alemanha, desde a reconstrução, aproveita as vantagens absolutas e comparativas em bens de capital, onde já entra com apoio no mercado externo. Os outros também reconstróem com base nas vantagens comparativas anteriores. Internamente, todos os países, mas em particular a França e a Alemanha, estão obrigados à reconstrução, não da indústria, mas do capital social básico, que é o que provê de economias externas o setor manufatureiro.

No caso geral da industrialização europeia, o grupo

de países que orienta a sua produção industrial para o mercado de bens de consumo é o que se torna importante do ponto de vista da dinâmica e generalização dos padrões de consumo (que, na verdade, ocorre em todos). O efeito acelerador sobre o setor de bens de capital tende assim a se difundir a toda a indústria mecânica, que cresce sem uma especialização clara em bens de capital específicos. Os casos da Alemanha e dos países do norte da Europa aparecem assim mais como exceções, uma vez que a Alemanha vai se especializar crescentemente em bens de capital-capital (máquinas-ferramentas, por exemplo) e os países do norte europeu em bens de capital para indústrias orientadas para as matérias primas do tipo equipamentos para papel e celulose e equipamentos destinados à produção agropecuária, onde apresentavam as vantagens comparativas originárias. O advento do Mercado Comum e, por conseguinte, a própria integração europeia, permitirão uma diferenciação intra-industrial cada vez maior, já que o comércio no interior do Mercado Comum sanciona o dinamismo das várias indústrias nacionais. Do ponto de vista macro-setorial, porém, todos os ramos estão presentes, ou seja, não há uma especialização por macro-setores.

2.3. - Convergência do Padrão Industrial e Desaceleração do Crescimento

Quando sobrevém o que chamamos anteriormente de terceiro movimento, uma vez passado o efeito realimentador inter-setorial, o padrão tende a homogeneização. A concorrência no

setor de bens de capital se generaliza pelo mundo inteiro, provocando a sua diversificação intrasetorial e espacial e estendendo-se inclusive aos "Novos Países Industriais" (NIC). Paradoxalmente, quem tem vantagens comparativas dinâmicas nesta etapa é o Japão, cujo departamento produtor de bens de capital (DI) continua como motor de crescimento e onde, portanto, a possibilidade de renovação tecnológica é contínua. Os Estados Unidos, salvo na área eletrônica, onde tendem a perder terreno para o Japão, mas se mantêm à frente da Europa, apenas podem manter um setor especial de bens de capital (equipamentos especializados de grande porte, como as máquinas agrícolas e de terraplanagem) com vantagens absolutas. Em todos os demais setores não aguentam a concorrência e, mesmo naqueles em que têm vantagens, seu relacionamento prioritário se dará com os países de industrialização mais recente e com países que têm problemas de dimensão continental.

A convergência do padrão industrial pode ser verificada não apenas em termos da estrutura industrial ou de ritmos de crescimento dos diversos setores, ou ainda pelos padrões de consumo, mas também pelos padrões de vida. Neste sentido, a Tabela XI, que nos dá as cifras do PIB (ou do PNB) por habitante em preços internacionais médios, mostra que, neste terreno, os países formam um continuum dinâmico, cuja tendência é a aproximação aos padrões vigentes nos Estados Unidos.

Ao final da década de 60, o impulso dinâmico que havia presidido a expansão das economias capitalistas avançadas começa a perder momentum, revelando os primeiros sinais de es

TABELA XI
PIB REAL E PIB NOMINAL POR HABITANTE
EM DIFERENTES PAÍSES 1950 - 1976
(Índices: Estados Unidos = 100 no ano considerado)

	PIB (ou PNB) "real" por habitante: a preços internacionais médios constantes						"PIB nominal"
	1950	1955	1963	1970	1974	1976	1976
Estados Unidos	100.	100	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Canadá			77.0	81.9	90.4	90.3	95.2
Dinamarca	55	51	65.4	73.4	73.1	73.4	94.4
Noruega	53	55	62.5	68.4	72.7	76.4	94.0
Alemanha Ocidental	37	51	67.4	74.5	75.7	76.0	93.5
Bélgica	52	53	55.3	62.3	68.4	65.9	85.9
França	46	49	63.1	71.7	77.0	78.5	83.0
Holanda	45	47	54.0	62.3	64.5	63.6	78.6
Japão			36.3	57.7	62.6	64.3	62.2
Inglaterra	55	57	63.9	62.5	61.4	60.1	51.0
Israel			51.5	56.2	63.7	60.0	49.7
Itália	25	29	43.3	48.7	48.0	46.8	38.7
Espanha			33.0	39.7	45.1	43.8	37.0
Singapura			23.0	31.7	40.2	42.4	34.2
Grécia			28.7	38.7	42.2	44.9	32.8
Irlanda			39.4	42.6	42.3	41.4	32.4
Hong-Kong			20.2	27.1	30.7	34.9	26.7
Portugal			20.7	27.1	33.8	31.5	21.4
Argentina			38.5	42.0	46.4	42.0	19.6
Brasil			21.8	23.0	29.4	31.1	14.4
México			23.8	26.0	26.5	25.4	13.8
Formosa			14.4	18.6	22.1	23.7	13.6
Chile			31.4	30.8	28.4	24.6	13.3
Turquia			17.8	18.4	20.8	22.6	12.5
Coréia do Sul			9.3	13.2	17.0	19.9	6.0
Índia			6.5	6.1	5.5	5.6	1.9

Fonte: OCDE, op.cit., p.23.

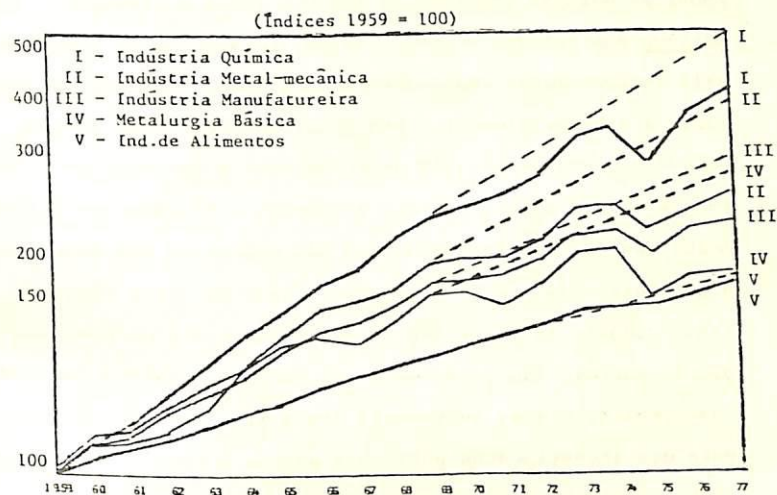
gotamento do padrão industrial vigente. O Gráfico II nos mostra a desaceleração do crescimento industrial — mais acentuada do exatamente nos setores líderes — a partir de 1969, quatro anos antes, portanto, do "choque" do petróleo.

As causas desta reversão são variadas (como variadas tinham sido as causas do movimento expansivo) e certamente se vinculam à saturação nos processos de difusão de duráveis, deixando de se fazer sentir o efeito acelerador produzido pelos investimentos no setor de bens de capital. O "círculo virtuoso cumulativo" apontado por Kaldor e Fajnzylber, que vinculava crescimento e progresso técnico, se desfaz, e, em consequência, as taxas de incremento da produtividade passam a ser menores³². A convergência destes fatores — menor ritmo de crescimento e desaceleração da produtividade — induz um aumento nas margens de capacidade não utilizada, desestimula o processo de inovação e consolida a tendência declinante. Os efeitos depressivos sucedem-se em cadeia, atingindo inclusive o comércio internacional: diferentes países adotam políticas protecionistas, reduzindo o efeito realimentador sobre o crescimento que a demanda externa exercia.

A reversão da tendência ao crescimento traz consigo algumas modificações importantes nas relações econômicas, no âmbito externo e interno — as mais importantes das quais se relacionam às questões de nível de endividamento e da inflação. O rápido crescimento industrial, que se prolongou por mais de um quarto de século, esteve associado a um endividamento crescente.

32. Ver Tabela XXI do Anexo Estatístico.

GRÁFICO II
PAÍSES DESENVOLVIDOS: EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL
(1959 - 1977)



Fonte: Statistical Yearbook, United Nations, vários números.
in Fajnzylber, F., op.cit., p.78.

cente por parte de famílias, empresas e governo. Quando a tendência reverte, este endividamento se torna cumulativo e revela sua face perversa, pela necessidade que impõe de busca de mecanismos para girar a própria dívida. No caso das famílias, o endividamento alimentou a difusão de bens duráveis, expressando no âmbito financeiro as modificações em curso na estrutura industrial. No caso das empresas, a elevação das relações incrementais capital-produto, resultado do próprio movimento expansivo, associado à queda na rentabilidade, implica a necessidade de recorrer a fontes financeiras externas para sus

tentar a mesma taxa de expansão da capacidade. Esta mudança na estrutura de financiamento acarreta um custo financeiro crescente que, junto a uma estrutura rígida de custos fixos, reduz as margens efetivas de lucro e induz a elevação dos mark-up nos setores oligopolizados, formadores de preços à escala internacional (basicamente as grandes corporações americanas e algumas alemãs), rebatendo finalmente nos preços finais dos produtos através de conhecidos mecanismos de transferência. Neste intrincado processamento está embutido o fundamento real da dúplice tendência das economias contemporâneas à desaceleração e à inflação. Pelo lado do setor público, o ritmo cadente da atividade econômica acarreta um aumento dos gastos sociais dos governos e uma redução relativa das receitas fiscais, o que, juntamente com a alta relação capital-produto dos investimentos públicos, agrava a tendência inflacionária, para um mesmo patamar de gasto.

No último miniboom sincronizado (1970-73), antes do "choque" do petróleo, verificou-se uma elevação do preço das matérias-primas e dos alimentos, pressionando os salários reais para baixo e os salários nominais para cima. Esta pressão de custos é repassada inteiramente aos preços nos setores oligopolizados, que mantêm assim as margens de lucro, porém reduz as margens de lucro líquido nos setores industriais competitivos. É para estes setores que aparece o fenômeno do peso crescente das remunerações.³³

33. Ver KALDOR, N.: "Inflação e recessão na economia mundial", Cadernos de Opinião nº 14, RJ, 1979.

Desta forma, a taxa de rentabilidade aparece pressionada para toda a indústria pelo aumento da relação capital - produto, pela desaceleração da produtividade do trabalho e, para os setores competitivos, por uma aparente pressão dos salários, apesar do poder de compra dos salários ser estável ou mesmo declinante com a aceleração inflacionária.

O processo de crescente endividamento global, aliado ao déficit do balanço de pagamentos norte-americano, estimula a internacionalização do sistema bancário privado, que se inicia no final dos anos 60, primeiro com os bancos norte-americanos, depois com os da Europa e Japão. O resultado é a criação de um mercado internacional de liquidez, que transpõe os limites impostos pelas políticas monetária e fiscal de qualquer governo e permite a amplificação de movimentos especulativos à escala mundial, realimentando o processo inflacionário.

O agravamento das pressões inflacionárias, a elevação da taxa de juros e a modificação dos preços relativos em favor das matérias-primas e contra os produtos manufaturados implicam uma perda de rentabilidade corrente e esperada para a fração do capital industrial, reforçando contraditoriamente a rentabilidade dos setores mercantil e financeiro. Tudo isto representa efetivamente um obstáculo à capacidade de acumulação do setor industrial que, ao desacelerar seu ritmo, provoca manifestações aparentes de profit squeeze juntamente com um aumento da capacidade ociosa e tendências à sobreacumulação improdutiva. Na ótica aqui apresentada, portanto, o "choque" do petróleo veio apenas reforçar e intensificar pressões e

tendências que haviam sido geradas anteriormente.

3. A MUDANÇA NA RELAÇÃO DE FORÇAS EM PLANO MUNDIAL

O resultado deste intenso processo de crescimento das principais economias capitalistas avançadas, crescimento este que foi assimétrico quanto ao ritmo individual de cada economia nacional, porém convergente para um padrão industrial global, é uma modificação importante na relação de forças à escala mundial, no ranking dos principais países industriais. Esta tendência já era sensível na década de 50 (Tabela XII) e se acentua mais ainda nos anos seguintes (Tabela XIII).

Pelo que se pode observar, a tendência mais marcante na década de 50 é a queda na participação dos Estados Unidos e da Inglaterra. Os Estados Unidos, depois de desfrutar de condições excepcionais ao final da guerra, sendo responsáveis por mais da metade da produção industrial do mundo capitalista em 1950, experimenta um declínio significativo nos dez anos seguintes, embora em 1960 ainda permaneça em posição superior à de 1938. Já o declínio inglês é constante, sendo sua participação em 1960 menor que em 1950 e, neste último ano, menor que em 1938. A perda de posição das nações anglo-saxônicas é preenchida principalmente pela Alemanha e pelo Japão, e, em menor escala, pela França e pela Itália. A Alemanha quase dobra a sua participação no período 1950-1960, chegando neste último ano a uma posição bem próxima à que ocupava em 1938, e o Japão mais que triplica o seu percentual, chegando a uma

TABELA XII

PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PAÍSES INDUSTRIAIS
NO PRODUTO MANUFATUREIRO^a MUNDIAL^b
1938 - 1950 - 1960
(%)

País	1938	1950	1960
Estados Unidos	35.7	51.2	43.8
Inglaterra	11.1	8.9	7.5
Alemanha Ocidental	10.6	5.8	9.1
França	6.2	4.3	4.9
Canadá	2.5	3.4	2.9
Itália	2.8	2.0	2.9
Suécia	1.4	1.4	1.1
Japão	4.2	1.3	4.3
Bélgica	1.6	1.3	1.1
Austrália	1.2	1.2	1.2
Holanda	1.4	1.2	1.3
Dinamarca	0.8	0.7	0.6
Áustria	0.8	0.7	0.8
Noruega	0.5	0.5	0.5
Finlândia	0.3	0.3	0.3
Nova Zelândia	0.2	0.2	0.2
Dezesseis países industriais combinados	81.3	84.4	82.5

Notas: a) Estimativas baseadas no valor agregado na indústria de transformação, em dólares de 1953.

b) Excluídas as economias socialistas.

Fonte: ONU, op.cit., p.64.

posição ligeiramente superior à de 1938. Os demais países permanecem em posição estacionária.

Nos anos 1963-1973, aprofunda-se a queda de participação dos Estados Unidos e da Inglaterra na produção industrial do mundo capitalista, mas, enquanto a potência americana

TABELA XIII

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL MUNDIAL^a
1963 a 1977
(% e Índices)

	1963	1970	1973	1974	1975	1976	1977
Estados Unidos	40.25	36.90	36.59	36.30	34.97	35.42	36.90
Japão	5.48	9.28	9.74	9.28	8.88	9.06	9.14
Alemanha Ocidental	9.69	9.84	9.19	8.95	8.98	8.97	8.85
França	6.30	6.30	6.25	6.35	6.25	6.25	6.15
Inglaterra	6.46	5.26	4.78	4.61	4.67	4.29	4.16
Itália	3.44	3.49	3.29	3.43	3.28	3.41	3.33
Canadá	3.01	3.01	3.08	3.16	3.17	3.08	3.08
Outros países desenvolvidos	10.99	9.72	9.83	9.73	10.58	9.90	9.29
Países em desenvolvimento e NIC	14.38	16.20	17.25	18.19	19.22	19.62	19.08
Mundo ^a	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Mundo (1970 = 100)	66	100	121	122	115	125	129

Nota: a - Excluídas as economias socialistas.

Fonte: OCDE, op.cit., p.20.

mantém-se na primeira colocação, a Inglaterra cai da terceira para a quinta. A Alemanha estabiliza a sua participação em torno aos 9%, mas o Japão repete a performance da década anterior e quase duplica sua participação, ultrapassando a Alemanha e colocando-se como segunda potência industrial do mundo capitalista. Os demais países mantêm-se em posição relativamente estável.

Também no comércio de manufaturas há um deslocamento semelhante ao ocorrido na produção industrial. É o que se conclui das Tabelas XIV e XV.

TABELA XIV

PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PAÍSES INDUSTRIAIS NAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS^a
DE PRODUTOS MANUFATURADOS
1938 - 1950 - 1960
(%)

País	1938	1950	1960
Inglaterra	17.7	21.9	14.0
Estados Unidos	17.1	21.7	18.7
França	5.4	8.3	8.5
Alemanha Ocidental	19.0	6.1	16.9
Bélgica e Luxemburgo	5.1	5.5	5.1
Canadá	2.7	5.2	4.2
Suíça	2.8	3.3	2.9
Japão	5.1	3.2	6.1
Itália	3.0	3.2	4.6
Suécia	2.2	2.3	2.7
Holanda	1.9	3.6
Noruega	1.4	0.9
Áustria	3.6	0.9	1.4
Finlândia	0.8	0.8
Austrália	0.3	0.4
Dinamarca	0.2	0.9
Nova Zelândia	-	-
Doze países industriais combinados	83.7	81.6	85.1
Dezoito países industriais combinados	86.2	91.7

Nota: a) Excluídas as economias socialistas.

Fonte: ONU, op.cit., p.64.

Mais uma vez, aqui se observa o declínio das posições relativas de Estados Unidos e Inglaterra, bem como o crescimento acelerado das exportações alemãs na década de 50 e das japonesas ao longo de todo o período. Considerando apenas

TABELA XV

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS EXPORTAÇÕES
MUNDIAIS DE PRODUTOS MANUFATURADOS
1963 - 1973 - 1976
(%)

	1963	1973	1976
Estados Unidos	17.24	12.58	13.55
Alemanha	15.53	16.98	15.81
Inglaterra	11.14	7.00	6.59
França	6.99	7.26	7.41
Japão	5.98	9.92	11.38
Itália	4.73	5.30	5.49
Canadá	2.61	4.16	3.32
Outros países da OCDE	15.65	17.63	17.71
Países em desenvolvimento e NIC	5.49	8.63	8.67
Países socialistas	13.35	10.00	9.65
Mundo	100.00	100.00	100.00

Fonte: OCDE, op.cit., p.21

os anos de 1950 e 1973 e os seis grandes países, os Estados Unidos mantêm-se na segunda colocação, mas perde significativas parcelas de mercado; a Inglaterra cai do primeiro para o quinto lugar, a Alemanha sobe do quarto para o primeiro e o Japão, do quinto para o terceiro lugar.

Esta visão das modificações em curso na competitividade internacional se torna mais dramática quando se desagregam as importações dos países capitalistas desenvolvidos por grandes categorias de produtos. Estados Unidos e Inglaterra — e também a Alemanha — sofrem perdas significativas nos merca

dos dos países da OCDE em todos os itens dinâmicos no comércio internacional, e os vazios são ocupados pelo Japão, principalmente, e, em menor escala, por França e Itália.³⁴

Por suas características peculiares, por ser matriz de progresso técnico e qualificação, por sua centralidade no processo de elevação geral da produtividade, o setor de bens de capital determina o grau de competitividade internacional dos países capitalistas avançados. Nas palavras de Fajnzylber, "o setor de bens de capital constitui o núcleo central da capacidade de concorrência das economias industriais avançadas em relação ao resto do mundo, e esta situação se verifica para a Europa, Estados Unidos e Japão".³⁵

A Tabela XVI confirma esta afirmativa, grosso modo, ao mostrar que três quartas partes das exportações da indústria mecânica concentram-se nos países avançados.

Por outro lado, quando consideramos o balanço comercial do conjunto das economias capitalistas desenvolvidas, verifica-se que passa de uma posição superavitária de 1.270 milhões de dólares, em 1969, para um déficit global de 27.087 milhões de dólares em 1977. No entanto, quando se considera o balanço comercial em bens de capital, exclusivamente, o superávit de 16.810 milhões de dólares em 1969 cresce para 77.271 milhões de dólares em 1977. Isto confirma a opinião de Fajnzylber, por nós incorporada, de que é neste setor que reside o poder com-

34. Ver Tabela XXII do Anexo Estatístico.

35. FAJNZYLBER, F.: op.cit. p.54

petitivo das economias avançadas. Podemos, ademais, comparar as posições relativas dos Estados Unidos e do Japão, em termos de competitividade internacional, já que existem dados desagregados para estes dois países. Em primeiro lugar, o Japão é, junto com os países da OPEP, o único que não apresenta déficit no balanço comercial nos anos considerados. Mas não é isto o relevante. O que se observa também é que no balanço comercial em bens de capital, com as economias capitalistas desenvolvidas, os Estados Unidos passam de um superávit de 1.230 milhões de dólares, em 1969, para um déficit de 41 milhões de dólares em 1976; seu superávit neste item, no último ano considerado, advém, na sua quase totalidade, de transações com os países "em vias de desenvolvimento". O Japão, por sua vez, além de quase decuplicar o valor de suas exportações líquidas em bens de capital, entre 1969 e 1976, extrai quase a metade deste superávit em transações com as economias capitalistas desenvolvidas.³⁶

Esta questão da posição relativa dos diversos países em termos de competitividade internacional merece um exame mais detalhado. Observemos, portanto, a Tabela XVII, que estabelece um coeficiente de competitividade no comércio mundial de bens de capital para os principais países. Este coeficiente é obtido pela divisão entre o valor das exportações e o das importações de bens de capital, para cada país considerado, em relação aos demais países desenvolvidos, com o que se tenta evitar as distorções que, no comércio de bens de capital com países em desenvolvimento, decorrem tanto de financia

36. Ver Tabela XXIII do Anexo Estatístico.

mentos vinculados quanto da presença de filiais de empresas internacionais.

Destes dados pode-se observar a ascensão do Japão que, no ano de 1963, pagava com suas exportações apenas 50% de suas importações e, em 1977, exportava o triplo do que importava em bens de capital. A Alemanha Ocidental experimenta uma queda moderada no coeficiente, mantendo no entanto sua posição relativa como segunda colocada no ranking. Estados Unidos e Inglaterra enfrentam a maior queda em suas posições relativas e absolutas.

Este deslocamento que expressa a agressividade da competição intercapitalista, a qual parece ter esgotado suas potencialidades dinâmicas, só pode ser apreendido em todas as suas implicações por uma análise distinta da que fizemos até agora. A mudança na relação de forças no plano mundial, em termos de peso na produção industrial e no comércio e de aumentos na produtividade, tem implicações que transcendem o plano da análise estrutural, acabando por afetar o destino da ordem econômica internacional em cujo marco se moveu a expansão do sistema capitalista nas últimas décadas. Disto, no entanto, trataremos no próximo capítulo.

TABELA XVI
 EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO MUNDIAL DE PRODUTOS
 DA INDÚSTRIA METAL-MECÂNICA, 1977

	Exportações (US\$ milhões)	%	Importações (US\$ milhões)	%	Relação exportação/ importação
<u>Países desenvolvidos de economia de mercado:</u>	<u>273.585.5</u>	<u>87,5</u>	<u>183.844,6</u>	<u>56,8</u>	<u>1.49</u>
Estados Unidos	51.036.5	16.3	36.125.9	11.6	1.41
Europa	137.658.0	44.0	82.356.1	26.3	1.67
Japão	44.737.5	14.3	3.372.1	1.1	13.27
Outros países	40.153.5	12.8	61.990.5	19.8	0.65
<u>Países Socialistas:</u>	<u>31.132.5</u>	<u>10.0</u>	<u>32.558.3</u>	<u>10.4</u>	<u>0.96</u>
URSS	8.473.3	2.7	14.886.9	4.8	0.57
<u>Países em desenvolvimento</u>	<u>7.782.0</u>	<u>2.5</u>	<u>93.178.0</u>	<u>29.8</u>	<u>0.08</u>
Brasil	1.396.0	0.4	3.289.7	1.1	0.42
Hong Kong	1.205.2	0.4	1.683.0	0.5	0.72
Coreia do Sul	1.727.8	0.5	2.990.6	1.0	0.58
Singapura	2.017.1	0.6	2.405.0	0.8	0.84
<u>Importações não realizadas</u>			<u>(2.919.1)</u>	<u>0.9</u>	
<u>Total mundial</u>	<u>312.500.0</u>	<u>100.0</u>	<u>312.500.0</u>	<u>100.0</u>	

Fonte: Comissão Econômica para Europa, *Bulletin of Statistics on World Trade in Engineering Products, 1977*, Nações Unidas, Nova York, 1979.
 in Fajnzylber, F., op.cit., p.50.

TABELA XVII
 COEFICIENTE DE COMPETITIVIDADE DOS PRINCIPAIS
 PAÍSES NO COMÉRCIO MUNDIAL DE BENS DE CAPITAL

País	Competitividade			Variação de competitividade		
	1963	1973	1977	1977-1963	1977-1973	1973-1963
Alemanha Ocidental	3.2135	2.8090	2.6664	0.8297	0.9492	0.8741
Áustria	0.2256	0.4938	0.4931	2.1857	0.9985	2.1888
Bélgica-Luxemburgo	0.4694	0.4828	0.4901	1.0440	1.0151	1.0285
Canadá	0.2723	0.5228	0.5502	2.0205	1.0524	1.9199
Dinamarca	0.6703	0.6637	0.6413	0.9567	0.9662	0.9901
Espanha	0.0829	0.1994	0.3258	3.9300	1.6339	2.4063
Estados Unidos	5.6043	1.6905	1.8221	0.3251	1.0778	0.3016
Finlândia	0.1049	0.2756	0.4457	4.2488	1.6171	2.6272
França	0.6523	0.7058	0.8053	1.2345	1.1409	1.0820
Holanda	0.5446	0.7223	0.6783	1.2455	0.9390	1.3262
Itália	0.5891	0.9270	1.0910	1.8519	1.1769	1.5735
Japão	0.5011	1.7764	3.2382	6.4621	1.8229	3.5450
Noruega	0.1555	0.4331	0.3329	2.1408	0.7686	2.7852
Inglaterra	2.6715	1.2405	1.1458	0.4288	0.9236	0.4643
Suécia	2.0525	1.2332	1.0921	0.5320	0.8855	0.6008
Suíça	1.0360	1.1639	1.4520	1.4015	1.2475	1.1234
Iugoslávia	0.2082	0.2175	0.1296	0.6224	0.5958	1.0446

Fonte: Nacional Financiera, S.A., projeto Bienes de Capital NAFINSA/ ONUDI, com base nos dados das Nações Unidas, *Statistical Papers, Série D, Vol. XIII, XXIII e XXVII, Commodity Trade Statistics*, vários números.

in Fajnzylber, F., op.cit., p.59

CAPÍTULO III INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL E
HEGEMONIA NORTE-AMERICANA

1. BREVE APRESENTAÇÃO DO TEMA¹

A discussão sobre os traços distintivos fundamentais do capitalismo contemporâneo tem ocupado vasta literatura, sem que se tenha chegado a posições consensuais, mesmo no interior de cada uma das correntes de pensamento que lhe desbravam o terreno. O tema da internacionalização do capital, no entanto, vem aparecendo de forma recorrente e ocupando o centro das atenções de diversos autores e teorias. Na tentativa de proceder a um diagnóstico adequado ao movimento do capitalismo — e também de prescrever-lhe os remédios apropriados — entrecruzam-se argumentos e contra-argumentos, sem que se tenha conseguido integrar em um mesmo corpo teórico os diversos problemas suscitados, muitos dos quais fogem ao âmbito de uma análise estritamente econômica.

A depender da ótica adotada, encontramos ora diante de explicações que, numa perspectiva restrita, privilegiam as características organizacionais da grande corporação como causa do fenômeno da internacionalização, ora de pontos de vista que o apontam como sendo próprio da natureza constitutiva de um "sistema" que se estabelece à escala mundial. Numa perspectiva perde-se a visão do movimento geral pela redução do objeto de análise, noutra perdem-se as peculiaridades de cada período, aparecendo a internacionalização como fenômeno geral e característico do capitalismo em todas as fases de sua

1. Este capítulo retoma e desenvolve idéias apresentadas em ensaio anterior, redigido em parceria com Maria da Conceição Tavares. Ver: TAVARES, M.C. e TEIXEIRA, A., "La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña", Revista de la CEPAL, agosto de 1981.

existência.

A idéia central aqui defendida é que o locus analítico privilegiado para a análise do capitalismo no pós-guerra é constituído pela internacionalização do capital. Este processo, entretanto, em nosso modo de ver, se desdobra em dois planos distintos, ainda que articulados. O primeiro diz respeito à constituição da hegemonia americana, em seus aspectos econômico, financeiro, comercial, tecnológico e político-militar, e tem a ver diretamente com as condições criadas pela guerra. Por um lado, o esforço de guerra permitiu, no interior da economia americana, a coesão entre blocos econômicos, financeiros e regionais, superando as limitações de natureza centrífuga que as dimensões continentais do mercado norte-americano impunham; o próprio planejamento exigido pela necessidade de atender às demandas de guerra colaborou neste sentido. Por outro lado, a destruição causada pela guerra aos parceiros capitalistas dos Estados Unidos garantiam-lhe, na alvorada da paz, uma supremacia absoluta no que diz respeito aos fluxos de comércio, produção industrial e disponibilidade de reservas. Já foi dito que poder significa poder de matar e poder de pagar. Nessa ótica simplificador, não há como recusar que os Estados Unidos detinham, no imediato pós-guerra, as condições básicas e a capacidade econômica, política e militar para propor e viabilizar um ordenamento mundial sob seu comando.

O segundo plano em que se desdobra o processo de internacionalização diz respeito à generalização do padrão manufatureiro americano, o qual tem a ver com as características

da grande empresa americana, cujo poder monopolista se assenta sobre o caráter intrinsecamente financeiro da associação capitalista que lhe deu origem². É dessa dimensão, mais do que da base técnica, que deriva a capacidade de crescimento e o gigantismo de sua organização capitalista. "Conquista de novos mercados, controle monopolista de fontes de matérias-primas, valorização 'fictícia' do capital, tendência irrefreável à conglomeração, tudo isto está inscrito na matriz originária da grande corporação americana (...). Qualquer forma de capital 'trustificado' conduz necessariamente a uma concentração de capital financeiro que não pode ser reinvestido dentro da própria indústria trustificada. Deve expandir-se para fora. Os novos lucros têm que ser transformados em capital financeiro geral e dirigidos para a formação e financiamento de outras grandes empresas. Assim, o processo de concentração avança de forma generalizada em todos os ramos industriais onde prevaleçam métodos de produção capitalistas. Por maior que seja a extensão do espaço nacional monopolizado e protegido pelo Estado nacional, como era o caso dos Estados Unidos, a expansão contínua dos lucros excedentes obriga a busca de mercados externos tanto para as mercadorias quanto para os investimentos diretos e exportação 'financeira' de capital"³. A tendência à transnacionalização que se afirma progressivamente desde a II Guerra Mundial, portanto, tem como ponto de partida a internacionalização do capital americano, decorrente de seu

2. Para um entendimento correto da questão, ver HOBSON, J.A., A Evolução do Capitalismo Moderno, Editora Abril, SP, 1983, Série "Os Economistas". Ver também, no mesmo volume, a "Apresentação" de Maria da Conceição Tavares.

3. TAVARES, M.C.: "Apresentação" à HOBSON, J.A., A Evolução do Capitalismo Moderno, loc. cit., p. XVIII.

potencial de acumulação e de sua vocação para promover a unificação dos mercados, incapaz que é de ser contido nos limites das fronteiras nacionais de um país, por maior que seja.

É a partir destes dois apoios — a afirmação da hegemonia americana sobre o mundo capitalista e a vocação de suas grandes corporações para transcender as fronteiras de seu próprio espaço nacional — que se desenvolve o processo de internacionalização, respondendo e sendo determinado pelo movimento da concorrência capitalista que se processa entre blocos de capital previamente monopolizados. A esta esquematização, no plano estrutural, corresponde um movimento ao longo do qual os Estados Unidos passam de uma posição de indiscutível dominância nas esferas comercial, industrial, financeira, tecnológica e também militar e ideológico-moral para uma posição em que se vêem constrangidos a conceder às duas nações estrategicamente colocadas no plano da guerra fria — a Alemanha e o Japão — uma crescente autonomia em relação a seu papel reitor de potência hegemônica. É esta dupla determinação que permite entender como (e porque) os blocos de capital se "descolam" de sua base nacional e transnacionalizam a economia mundial.

Dito de outra forma, o processo de internacionalização, no formato como se desenhou neste último pós-guerra, deve ser entendido como a resultante da convergência de dois vetores:

1º) A generalização do padrão manufatureiro americana

no, a partir da afirmação dos Estados Unidos como potência hegemônica mundial; este movimento reproduz a mesma estrutura industrial, com características organizacionais semelhantes e os mesmos setores e empresas líderes em expansão nos vários mercados nacionais⁴;

2º) A formulação de respostas nacionais, constituídas na concorrência intercapitalista, a partir da remontagem do poder monopolista dos dois principais países derrotados, remontagem essa que se tornou necessária como forma de impedir a ameaça representada pela alternativa socialista; a diferenciação que possa haver entre as diversas respostas nacionais se prende a aspectos históricos e morfológicos da constituição dos blocos de capital e ao papel do Estado na articulação entre estes, na estruturação de cada espaço nacional de acumulação.

O processo de internacionalização se processa assim através de modificações que se dão no interior do sistema capitalista, mediante um realinhamento, primeiro comercial, depois manufatureiro e tecnológico, finalmente financeiro, das posições relativas dos principais capitalismo nacionais desenvolvidos — ou seja, um realinhamento dos centros.

A natureza complexa deste processo, bem como sua dinâmica diferenciada, tem sido objeto de análises que, surpreendendo um ou vários aspectos verdadeiros, não conseguem no entanto apreender-lhe o movimento contraditório. Grosso modo, es

4. A exceção japonesa diz respeito apenas às empresas e não aos setores.

tas análises poderiam ser grupadas em três correntes que chamáramos de anglo-saxônica, neomarxista e latino-americana. Como se tornará evidente, esta classificação não dá conta da profunda diferenciação que existe no interior de cada grupo, permitindo apenas uma aproximação no terreno metodológico que defina os termos em que se processa o debate.

Na escola anglo-saxônica, a internacionalização é vista como um desdobramento da grande corporação americana, que se impõe por suas próprias características organizacionais. O ponto de partida situa-se nos trabalhos desenvolvidos na Harvard Business School de crítica às teorias da organização industrial e revela-se nas obras de Vernon (ciclo do produto), Knickerbocker (oligopolistic reaction), bem como nos escritos de Hymer, Caves e Rowthorn.

A controvérsia no interior das correntes neomarxistas abrange também uma variedade de interpretações bastante ampla. Uma versão é a de Mandel, para quem a internacionalização resulta da concorrência entre blocos de capital nacional; outra seria a de Bettelheim, para quem prevaleceria um conluio oligopolista que submeteria as nações da periferia; uma terceira versão, revelada em trabalhos de Palloix, apontaria na direção de uma nova economia mundial, relativamente unificada e na qual atuaria a lei do desenvolvimento desigual e combinado do capitalismo. A contrapartida terceiro-mundista desta última versão deu origem a tratamentos do esquema centro-periferia que vão da troca desigual de Emmanuel à acumulação em escala mundial de Samir Amin.

A incorporação de elementos da teoria do oligopólio à visão cepalina da industrialização latino-americana, cujo paradigma são os trabalhos de Fernando Fajnzylber, tem dado margem a intenso debate em que as posições mais representativas são as do próprio Fajnzylber (industrialização nacional e formação de um "núcleo endógeno de dinamização tecnológica"), Furtado (capitalismo pós-nacional) e Vuskovic e Prébisch (postulação da alternativa socialista como modo de reordenamento das sociedades do continente).

Esta breve apresentação das principais correntes da literatura serve apenas para destacar as diferenças fundamentais em relação ao nosso próprio enfoque geral, não devendo ser entendida como uma rejeição de seus postulados centrais, os quais podem ser eventualmente incorporados em marco global distinto. Nossa visão do processo de internacionalização, em confronto com este debate, o encara como o desdobramento de um sistema manufatureiro que tem como base a organização industrial americana e que, por outro lado, se apóia em um padrão internacional — financeiro e de comércio — inicialmente sob controle da potência hegemônica. Dois movimentos aparentemente contraditórios, marcam este processo: impulsionado pela dinâmica do grande capital industrial e financeiro e pela eficiência da concorrência capitalista, o sistema move-se em direção a novos mercados, engendrando a transmigração de capitais, primeiro dos Estados Unidos para a Europa e depois de todos os países centrais para o mundo periférico; paralelamente a isto, verifica-se uma perda progressiva da hegemonia americana, culminando com uma crise que se generaliza por todo o sis

tema.

Este movimento geral e contraditório pode ser resumido em seus elementos constitutivos do seguinte modo:

1º) A vocação internacionalizante está inscrita na estrutura da grande corporação americana, e não pelo gigantismo de suas dimensões produtiva e tecnológica, mas pela força de suas características enquanto capital financeiro. A acumulação contínua de lucros excedentes, nos marcos da monopolização, desborda os limites do mercado nacional americano, ainda que continental, e impõe a busca de mercados externos para suas mercadorias, investimentos diretos e exportação de capitais sob forma estritamente financeira. A idéia de um ciclo do produto (Vernon) descreve apenas a forma deste processo, cujo conteúdo e verdadeira natureza só são revelados pela noção de ciclo de reprodução do capital global.

2º) As formas e a dinâmica da concorrência, no plano internacional e em cada mercado local, delimitam o caráter das respostas nacionais. Papel destacado desempenha o Estado nacional, como agente capaz de operar a articulação, em cada espaço nacional de acumulação, entre as necessidades de expansão do capital local e o capital internacional. Esta ação do poder público se dá não somente no sentido da preservação dos interesses do capital nacional, tanto no mercado doméstico quanto facilitando-lhe o acesso aos mercados externos, promovendo a concentração e a centralização, mas de assegurar a reprodução do capital internacional, garantindo o funcionamento dos meca-

nismos da concorrência sobretudo em cada espaço nacional. No espaço mundial, a lógica de expansão da grande empresa ultrapassa as fronteiras demarcadas pelas políticas nacionais de qualquer Estado, mesmo o da potência hegemônica.

3º) O processo de unificação transnacional dos esquemas de valorização do grande capital teria sido impossível, ao menos na profundidade e no ritmo em que se desenrolou, não fosse por razões que fogem ao âmbito de uma análise estritamente econômica. A questão da hegemonia americana e da repartição bipolar do mundo assume importância como fator determinante deste movimento.

4º) O resultado deste processo, tal como se configurava hoje, não implica a formação de um sistema mundial ou de um conluio intercapitalista, menos ainda de uma ordem transnacional apoiada no funcionamento harmônico e eficiente de um sistema de grandes empresas. Ainda que o momento do desenlace não tenha chegado e algumas possibilidades permaneçam em aberto, o quadro que se desenha é o de um semi-estilhaçamento lento do sistema de poder capitalista suportado pela hegemonia americana. Isto não significa uma diminuição quantitativa da capacidade ou das potencialidades tecnológica, militar e econômica dos Estados Unidos, senão o reconhecimento de sua incapacidade em ordenar o sistema existente.

Para dar conta deste movimento, desdobraremos o capítulo em mais três seções. Na primeira, examinaremos as condições em que foi possível aos Estados Unidos romper com sua

postura introvertida no plano das relações econômicas internacionais, no imediato pós-guerra, e constituir a institucionalidade adequada a uma ordem mundial submetida a sua hegemonia . Na seção seguinte, tentaremos dominar o movimento global que se estende por cerca de um quarto de século, estabelecendo uma periodização que permita visualizar o processo de internacionalização em seu conjunto. Completaremos o capítulo com uma seção na qual serão ditas três ou quatro palavras sobre a natureza da crise pós-1974.

2. A CONSTITUIÇÃO DA HEGEMONIA AMERICANA E OS PROBLEMAS DO IMEDIATO PÓS-GUERRA

2.1. O Final da Guerra — a Afirmação da Hegemonia dos Estados Unidos

A idéia aqui sugerida é que o conjunto de instituições de âmbito internacional, criadas por iniciativa ou com a provação tácita dos Estados Unidos ao final da guerra, tinha por base uma visão do mundo e uma orientação política que não seriam confirmadas pela guerra fria. Ao se definirem os contornos da nova época, aquelas instituições tiveram que ser adequadas a um mundo dividido e confrontado.

Para se entender, no entanto, o significado real daquela institucionalidade e o processo de adaptação por que teve que passar, deve-se recuperar em rápidas palavras o movimento da economia mundial no entreguerras e as mudanças operã

das no cenário político mundial no curso da II Grande Guerra. De um ponto de vista estritamente econômico, pode-se afirmar que a economia internacional não conseguiu reviver no período entre as duas guerras. As causas geralmente apontadas para isto apontam no sentido da relativa estagnação da indústria europeia, incapaz de promover a necessária transformação estrutural, e da redução em volume e valor dos fluxos do comércio mundial; as tentativas de reavivar o comércio e a produção prendem-se mais ao exercício de políticas monetárias e cambiais cuja finalidade última é restabelecer o padrão-ouro, conforme havia imperado na fase áugica da hegemonia inglesa. Estas tentativas, na verdade, acabam por produzir efeitos contrários aos pretendidos e reforçam a tendência, por parte dos países industrializados, à adoção de políticas de comércio de cunho nacionalista. Sob uma ótica mais ampla, cabe ressaltar que o desempenho da economia mundial, no período do entreguerras, foi fortemente influenciado pelo debilitamento do centro inglês e pela incapacidade e hesitações dos Estados Unidos em assumir a liderança da economia mundial.

Este vazio de liderança acarreta dois desdobramentos contraditórios, que vão servir de ponto de partida para a correta compreensão do quadro do imediato pós-II Guerra⁵. O primeiro diz respeito à fragmentação da economia mundial, em blocos isolados, após a crise de 1929, onde cada "centro" procura articular a sua periferia, através de acordos monetários e tarifários específicos. Assim é que alguns países permane-

5. Ver, a respeito, GILPIN, R., U.S. Power and the Multinational Corporation - The Political Economy of Foreign Direct Investment, pp. 99 e seq., Macmillan, NY, 1975.

cem fiéis à Inglaterra, sustentando uma taxa de câmbio fixa entre suas moedas e a libra esterlina e mantendo suas reservas internacionais sob a forma de créditos junto aos bancos ingleses; deste modo vai se formando a "zona da libra", cujo início data, na verdade, do acordo de Ottawa, de 1932, firmado entre a Inglaterra e os países da Commonwealth para criar um sistema de "preferência imperial". A França, a Itália inicialmente, a Polônia, a Bélgica e a Suíça procuraram defender o padrão-ouro, formando o chamado "bloco do ouro". Os Estados Unidos, após uma fase de hesitações, acabam por articular com alguns países da América Central e do Sul a "zona do dólar". E Alemanha, Itália e Japão, já dominados pelos regimes autoritários que os haviam de conduzir à guerra, perseguem políticas econômicas autarquizantes, ainda que a expansão territorial e a formação de impérios coloniais seja um dos objetivos de sua política externa⁶.

O outro desdobramento, contraditório ao primeiro, desvela as primeiras tentativas norte-americanas de romper o bloqueio comercial existente (e que lhes era particularmente desfavorável) e travar a luta contra a discriminação que pesava sobre os produtos americanos. A aprovação pelo Congresso americano, em 1934, da Lei dos Acordos de Reciprocidade Comercial, permitindo ao governo dos Estados Unidos negociar reduções de tarifas alfandegárias, é significativo desta tendên-

6. Maiores detalhes sobre a evolução deste período podem ser encontrados em NIVEAU, M., História dos Fatos Econômicos Contemporâneos, pp. 283 e seq., Difel, SP, 1969; TRIFFIN, R., "A evolução do sistema monetário internacional", in SAVASINI, J.A.A. et alii, Economia Internacional, Ed. Saraiva, SP, 1979; BROWN JR., W.A., The International Gold Standard Reinterpreted, 2 vol., N.B.E.R., 1940; NURKSE, R., L'Expérience Monétaire Internationale, S.D.N., Genebra, 1944.

cia. O início das hostilidades na Europa vem reforçar exatamente esta segunda linha, levando os Estados Unidos a formular um projeto de reorganização do mundo a ser empreendido após o término do conflito. O papel da guerra é fundamental neste sentido, à medida em que conduz a uma maior articulação entre a economia nacional americana e o aparelho de Estado, através da coordenação do esforço de guerra. Esta coesão entre os blocos econômicos, financeiros e regionais, somado ao planejamento de guerra, permite ademais a afirmação positiva da "ideologia americana".

Ao definir, no entanto, este seu projeto, os Estados Unidos o formulam com um claro objetivo de "deseuropeizar" o mundo, em termos tanto políticos como econômicos, uma vez que o mundo "europocêntrico" havia produzido crises e guerras. Este objetivo constitui o cerne da política externa do presidente norte-americano, Franklin D. Roosevelt, e daquilo que se chamará o "espírito de Ialta"; como veremos adiante, entretanto, este objetivo será progressivamente abandonado e a política americana passará a ser orientada pelas imposições da guerra fria, característica fundamental do mundo no pós-guerra.

As tentativas de Roosevelt para viabilizar o "espírito de Ialta" se apoiarão em três linhas mestras, a saber: (a) o estabelecimento de sólidos acordos com a União Soviética; (b) a aplicação de medidas em relação aos vencidos que vissem quebrar a sua força; (c) a adoção de regras de livre comércio que permitam romper a coesão da Commonwealth, pondo fim

ã discriminação antiamericana no mercado mundial. Tudo isto in-
formado pelos bons propósitos da construção de uma paz dura-
doura e de um mundo sem crises.

Recuperemos o movimento histórico. Até 1939, a Euro-
pa era o centro político do mundo, ainda que os Estados Uni-
dos já fossem, desde a virada do século, a maior potência eco-
nômica, pelo volume de sua produção global. No que respeita,
no entanto, à "grande política" internacional, a nação ameri-
cana ainda mantinha uma atitude de discreta reserva.

O conflito modifica este quadro e, desde 1941, Roo-
sevelt manifesta suas preocupações quanto ao reordenamento do
mundo de pós-guerra. A Carta do Atlântico, datada de 14 de a-
gosto daquele ano, traz a assinatura do presidente americano
e do primeiro-ministro inglês e afirma alguns dos princípios
básicos da nova doutrina dos Estados Unidos: renúncia à con-
quista territorial, direito à autodeterminação dos povos, li-
berdade de comércio. A 1ª de janeiro de 1942, é anunciada uma
"Declaração das Nações Unidas", formulando um sistema de paz
e segurança mundiais - sistema esse que viria a ser confirma-
do, em dezembro do ano seguinte, na Conferência de Teerã pela
assinatura do Ministro das Relações Exteriores da União Soviê-
tica. As conferências de Dumbarton Oaks (agosto-outubro de
1944) e Ialta (fevereiro de 1945), com a participação dos Es-
tados Unidos, União Soviética, Inglaterra e China, traçam as
linhas gerais do que seria a futura organização internacional,
finalmente constituída na Conferência de São Francisco, em
abril-junho de 1945.

No dia 26 de junho de 1945, representantes de 50 na-
ções subscrevem a carta fundamental da ONU, com seus 112 arti-
gos, que entram em vigor a 24 de outubro. O centro de decisões
do novo organismo ficaria em mãos de um Conselho de Segurança
cujos cinco membros permanentes (Estados Unidos, União Soviê-
tica, Inglaterra, França e China) possuíam direito de veto; to-
das as questões importantes, antes de serem submetidas à As-
sembléia-Geral, deveriam ser aprovadas por unanimidade no Con-
selho de Segurança.⁷

A esta configuração da institucionalidade política,
correspondeu uma definição de regras do jogo no plano econômi-
co, consubstanciadas nos acordos celebrados na Conferência Mo-
netária e Financeira das Nações Unidas, realizada de 19 a 22
de julho de 1944 em Bretton Woods, Estado de New Hampshire,
com a presença de delegados de 44 nações, entre elas os Esta-
dos Unidos, a Inglaterra e a União Soviética.

Também neste terreno os Estados Unidos já vinham ma-
nifestando preocupações quando ao ordenamento do mundo de pós-
guerra⁸. Pelo menos desde 1942, Harry Dexter White⁹ e Lord
Keynes, como representantes do Tesouro americano e do Tesouro

7. Para maiores detalhes, ver MATHIEUX, J. e VINCENT, G., Aujourd'hui (De-
puis 1945), tomo 2, p. 299 e seg., Masson, 2a. edição, Paris, 1978.
8. Na verdade, o primeiro plano de reorganização econômica para o pós-guer-
ra fora formulado pela Alemanha nazista e anunciado, a 25 de julho de
1940, por Walter Funk, Ministro da Economia e presidente do Reichsbank.
Ver, a respeito, VAN DORMAEL, A., Bretton Woods - Birth of Monetary
System, The Mac Millan Press, Londres, 1978.
9. Harry Dexter White recebeu o grau de doutor em Harvard, tendo leciona-
do nesta Universidade e no Lawrence College, em Appleton, Wisconsin.
Em 1934, entrou para o Tesouro onde fez carreira, chegando em 1945 a ocu-
par o cargo de Secretário Assistente. Maiores informações sobre a bi-
ografia de White em SOLOMON, R., O Sistema Monetário Internacional -
1945/1976, pp. 23-24, Zahar Editores, RJ, 1979.

inglês, vinham trocando idéias sobre o assunto, até chegarem a uma proposta conciliatória, apresentada na Conferência e assinada pelos 44 países. Os pontos de acordo e de desacordo entre estes dois economistas, bem como as mudanças operadas nos planos originais, estão retratadas em diversos livros.¹⁰ Basta recordar, no entanto, já que a questão repõe-se poucas décadas mais tarde, no bojo do que se convencionou chamar de "crise monetária internacional", que ambos opunham reservas ao sistema do padrão ouro-divisas. Ambos deviam ter em mente o fracasso do sistema quando a libra imperava soberana.

Keynes propunha a emissão de ouro bancário ("banco") como unidade central de reserva; o plano de White era semelhante, a unidade básica sendo o "unitas". A oposição do Congresso norte-americano a estas idéias acabou por prevalecer e os acordos a que se chegou restabelecem o padrão ouro-divisas, tendo o dólar como moeda internacional de reserva.

A Conferência de Bretton Woods, em 1944, criou o Fundo Monetário Internacional e o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento, ambos com capital de 10 bilhões de dólares.¹¹ O FMI era pensado como instituição de caráter permanente, destinada

10. Ver, a respeito: VAN DORMAEL, A. *op.cit.*, p. 5 e seq.; SOLOMON, R., *op.cit.*, p.23 e seq.; ROLFE, S.E. e BURTLÉ, J.L., *O Sistema Monetário Internacional - Uma Reinterpretação*, Zahar Editores, 2a. edição, RJ, 1981. Os detalhes dos dois planos e as discussões que se seguiram encontram-se em HORSEFIELD, J.K., *The International Monetary Fund 1945/1965 - Twenty Years of International Monetary Cooperation*, FMI, Washington, 1969, vol.I, *Chronicle*, pp.3-78, e vol.III, *Documents*, pp.3-182.

11. O convênio pelo qual se constituiu o FMI entrou em vigor a 27 de dezembro de 1945, data em que foi firmado pelos governos de 29 países que, em conjunto, representavam cerca de 80% das quotas originais do Fundo. A 8 de março de 1946, a Junta de Governadores do Fundo realizou uma sessão inaugural em Savannah, Georgia, quando aprovou os regu-

la consulta e à colaboração entre nações em questões monetárias internacionais; sua função seria a de zelar pela execução do acordo e conceder empréstimos aos países cujos balanços de pagamento apresentassem déficits. As decisões no seu interior seriam tomadas por maioria de votos entre os países membros, mas o peculiar é que os votos de cada país seriam proporcionais à sua quota. Esta quota, condição para que uma nação pudesse tornar-se membro do Fundo, era paga no ato de ingresso 25% em ouro e 75% em moeda nacional, e era diferenciada por país segundo critérios (não necessariamente econômicos) de importância no cenário mundial. Este sistema de poder permitiria às dez nações industrializadas garantir cerca de 2/3 dos votos, sendo que a maioria deles permaneceria em mãos dos Estados Unidos e da Inglaterra.

As regras de natureza econômica, por cujo cumprimento era missão do Fundo zelar, consistiam basicamente no seguinte:

(1) Foi instituído um sistema de padrão ouro-divisas, mediante o qual cada nação poderia manter suas reservas em ouro e também em uma moeda reserva, livremente conversível em ouro; desta forma o ouro continuou a ser o centro do sistema, a um preço fixo de 35 dólares por onça.

lamentos, a localização da sede e elegeu os primeiros diretores executivos. Estes se reuniram, pela primeira vez, a 6 de maio de 1946 e escolheram como diretor geral Camille Gutt, da Bélgica, sucedido em 1951 por Ivan Rooth, da Suécia; Per Jacobson, também da Suécia, desempenhou o cargo de dezembro de 1956 até sua morte em maio de 1963 e, a partir de setembro deste ano, assumiu o cargo de Diretor geral o francês Pierre-Paul Schweitzer; atualmente o Diretor Geral é o Sr. Jacques de Larosière.

(2) Ainda que a libra continuasse a ser usada por alguns países, particularmente no interior da comunidade britânica, a principal moeda-reserva passou a ser o dólar, cuja convertibilidade em ouro, ao preço fixado, era garantida pelo Tesouro americano aos bancos centrais estrangeiros (e apenas a eles).

(3) Adotou-se um sistema de taxas de câmbio fixas, devendo cada país membro declarar a paridade de sua moeda em dólares (ou em ouro, o que viria a ser a mesma coisa) e comprometer-se a mantê-la dentro de limites máximos de 1%, para mais ou para menos.

(4) Foi aprovada, na ocasião, uma disposição transitória que permitia ajustes eventuais de até 10% dos valores iniciais; alterações maiores que esta só poderiam ser realizadas com aprovação do Fundo e desde que o país em questão apresentasse um balanço de pagamentos em "desequilíbrio fundamental" — expressão que nunca chegou a ser definida com rigor.

(5) O FMI deveria emprestar aos países em déficit, com os recursos de suas reservas de ouro e moedas, provenientes das subscrições de seus membros, e este seria o mecanismo possível de correção de desajustes temporários e cíclicos dos balanços de pagamentos dos diferentes países; o Fundo não deveria financiar emigração de capital (cláusula aprovada por insistência dos Estados Unidos), podendo os países valer-se de controles para eliminar fluxos de capital indesejáveis.

(6) Havia uma cláusula de "moeda escassa", prevendo castigos

tarifários para as nações que apresentassem persistentes superávits nos seus balanços de pagamento e não revalorizassem suas moedas.

(7) O acordo previa ainda que, após um período transitório, as moedas deveriam ser convertíveis.

No que concerne ao BIRD, cujas operações se iniciaram em julho de 1946, sua função principal seria a de conceder empréstimos para financiar investimentos produtivos nos países membros, ali onde houvesse carência de capital privado. O sistema de poder em seu interior é em tudo semelhante ao do FMI. Os primeiros empréstimos do BIRD, realizados em 1946, destinaram-se à reconstrução européia — cerca de 500 milhões de dólares; desde 1948, no entanto, este organismo passou a dedicar-se a operações de fomento, destinando a maior parte dos recursos de que dispõe para as áreas subdesenvolvidas com o que suas atividades não se situam no âmbito estrito desta dissertação.¹²

As regras do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) deveriam completar este quadro, propondo-se como objetivo central a redução dos obstáculos ao comércio, em particular

12. Até junho de 1966, o BIRD havia concedido 461 empréstimos para financiar cerca de 1000 projetos em 79 países. A distribuição destes empréstimos por região foi a seguinte: África, US\$1.245 milhões (13%); Ásia e Oriente Médio, US\$ 3.176 (33%); Austrália, US\$ 520 milhões (5%); Europa, US\$ 2.081 milhões (22%); Continente americano, US\$ 2.562 milhões (27%). Quanto ao destino destes recursos, cerca de 1/3 dirigiu-se à geração de energia elétrica, outro terço a sistemas de transportes e o último terço a projetos agrícolas e industriais. Estes dados encontram-se em PINTO, J.C., Aspectos de la Historia Económica y Social de los Últimos Treinta Años, p. 29, Editorial El Coloquio, Buenos Aires, 1970.

das tarifas alfandegárias. O acordo, concluído em 7 de outubro de 1947, acha-se em vigor desde 1º de janeiro de 1948. Baseia-se em quatro princípios fundamentais, a saber:

1º) O comércio não deve estar sujeito a nenhuma discriminação; em particular, todas as partes contratantes acham-se obrigadas pela cláusula de nação mais favorecida quanto à incidência de direitos e taxas de importação e exportação e à administração destes tributos;

2º) A única forma aceitável de proteção à indústria nacional são as tarifas alfandegárias; nenhuma outra forma é permitida, nem mesmo o contingenciamento das importações;

3º) As consultas entre os países celebrantes do acordo são o meio para evitar mútuo prejuízo nas trocas internacionais;

4º) O acordo oferece um marco dentro do qual podem encaminharem-se negociações com vistas à redução das barreiras ao comércio.¹³

Desta forma, o GATT não passava de uma declaração de intenções, cuja finalidade era evitar a concorrência predatória no comércio internacional. Questões mais espinhosas sobre redução de tarifas e quotas e eliminação de barreiras não tarifárias foram deixadas para futuras negociações. Quanto à proclamada liberdade para os movimentos de capitais, jamais

13. Para maiores detalhes sobre o GATT, ver PINTO, J.C., *op.cit.*, e Institute for Contemporary Studies, *Tarifas, Quotas e Comércio - A Política do Protecionismo*, Zahar Editores, RJ, 1981.

se chegou a uma definição clara; a Carta de Havana, de 1948, fracassou ao tentar fazê-lo.

Esta complexa institucionalidade era obra principalmente do empenho dos Estados Unidos em promover um reordenamento das relações internacionais à sua feição. Tratava-se de afirmar sua própria hegemonia e, ao fazê-lo, revelavam uma particular concepção do mundo. Um analista insuspeito como Solomon, por exemplo, chega a dizer que "os dispositivos monetários internacionais celebrados em Bretton Woods no ano de 1944 refletiam o predomínio político, industrial e financeiro dos Estados Unidos".¹⁴

Também Rolfe e Burtle concordam com este ponto de vista. Examinando o sistema de regras emanadas de Bretton Woods apontam-lhe duas características essenciais, que estariam à raiz de sua crise ulterior. "Em primeiro lugar, tratava-se de um sistema nacional. Cada nação ajustava-se frente a cada uma das outras nações, principalmente através do balanço comercial. A idéia de integração através do investimento direto das grandes empresas internacionais ou dos mercados do eu rodólar não poderia ter representado qualquer papel no pensamento de Bretton Woods, já que estes fatores quase não existiam na década de 1940. O sistema também não encara a possibilidade de uma moeda européia ou do Mercado Comum. Em segundo lugar e mais importante, Bretton Woods era um sistema de equilí

14. SOLOMON, R.: *op.cit.*, p.9

brio"¹⁵ (grifos nossos).

Quanto à primeira destas características, era impen-
sável, ainda no início da década de 50, a configuração que o
mundo iria tomar no curso do processo de internacionalização,
quando as grandes empresas multinacionais americanas inicias-
sem seu movimento em direção à Europa; naquela época, o inves-
timento direto no estrangeiro concentrava-se nos setores de
petróleo e mineração, bem como em algumas indústrias tradicio-
nais e serviços de utilidade pública, particularmente no Cana-
dá e na América Latina. Mas é a segunda característica que
nos interessa, no momento, pois ela é reveladora exatamente
do "mundo de Bretton Woods", ou seja, do modo como a potência
hegemônica pretendia relacionar-se com seus antigos adversári-
os e aliados, na Europa e no Japão. Sendo verdade que Bretton
Woods constitui-se em um "sistema de equilíbrio", seu objeti-
vo haveria de ser, necessariamente, o de congelar a relação
de forças entre os Estados Unidos e o resto do mundo capita-
lista, tanto em seus aspectos econômicos quanto políticos. Ora,
esta imobilidade implicava a manutenção da Europa e do Japão,
ambos destroçados pela guerra, como nações de segunda linha,
caudatárias dos Estados Unidos. A guerra fria incumbiu-se de
trazer à realidade este sonho.

15. ROLFE, S.E. e BURTLÉ, J.L.: op.cit., p.86.

2.2. A Política Americana em Relação às Potências Derrotadas¹⁶

Um dos aspectos mais dramáticos da política norte-a-
mericana no imediato pós-guerra — e que, em certa medida, com-
plementa e esclarece o processo de montagem da institucionali-
dade política e econômica de âmbito internacional — diz res-
peito ao tratamento dispensado aos países vencidos. Tudo leva
a crer que Roosevelt tenha ficado seduzido pelo "plano Morgen-
thau" que propunha fazer da Alemanha um país agrícola, prati-
camente desprovido de industriais. Se a hegemonia européia so-
bre a política e a economia mundiais podia ser responsabiliza-
da pelas seguidas crises e conflitos de intensidade crescente,
a maior parte desta culpa deveria ser atribuída à Alemanha,
com seu permanente desejo de expansão e dominação. Como que
baseados em alguma versão do materialismo vulgar, os especia-
listas norte-americanos viam a política belicista e a forma-
ção autoritária do Estado alemão como decorrentes das articu-
lações específicas de seu sistema econômico: "as formas histo-
ricamente concentradas do capitalismo alemão eram tidas como
intrinsecamente antidemocráticas e como causa importante da
ascensão nazista ao poder".¹⁷

Isto explica o rigor com que o Acordo de Potsdam en-
carava o problema alemão, chegando a afirmar que "a economia

16. Este item toma por base os textos inéditos de ERNANI TEIXEIRA TORRES
FILHO, "A reforma bancária alemã", "A reforma monetária alemã" e "O
papel da agricultura japonesa durante o 'milagre' e a importância da
reforma agrária de 1945"; devo ademais agradecer ao prof. Ernani que,
num gesto de raro desprendimento intelectual, permitiu-me o acesso
ao material preparatório de sua dissertação de mestrado.

17. TORRES FR., E.T.: "A reforma bancária alemã", p.2, inédito.

alemã deveria ser descentralizada tendo em vista a eliminação da atual concentração excessiva do poder econômico"¹⁸. Para isso, seria necessário quebrar o cartel alemão e sua espinha dorsal, o sistema bancário, através de sua regionalização (copiando-se a legislação bancária norte-americana) e de restrições à articulação entre a indústria e os bancos. O plano para "democratizar" a Alemanha supunha assim ser possível uma operação de transplante das instituições americanas para que se introduzissem novas formas de concorrência e convivência social. O significado real destas medidas — que, a par de eliminar um tradicional e poderoso competidor da indústria norte-americana, tinha o fito de punir o povo alemão pela guerra — não escapou ao legislador de Potsdam que considerou que "o povo alemão começou a expiar os terríveis crimes cometidos sob a liderança daqueles que tiveram o seu apoio total e obediência cega..."¹⁹.

Quanto ao Japão, o sentido geral da política de ocupação americana era o mesmo. A intenção de tornar o velho império asiático em mero país agrícola tinha por base o diagnóstico dos especialistas norte-americanos, para quem o "caráter fascista e imperial do capitalismo japonês" era devido "à elevada concentração do poder econômico e à permanência de relações feudais entre a classe dominante e a dominada"²⁰. O remédio para estes males só poderia consistir, aqui também, na "democratização" da sociedade japonesa, o que seria conseguido

18. Citado em TORRES Fº, E.T., *op.cit.*, p.1.

19. Citado em TORRES Fº, E.T., *op.cit.*, p.2.

20. TORRES Fº, E.T.: "O papel da agricultura japonesa durante o 'milagre' e a importância da reforma agrária de 1945", p.1, inédito.

do através de uma reforma agrária, da pulverização do controle acionário das empresas, da desmontagem dos zaibatzus e da constituição de um mercado de trabalho livre. O resultado final haveria de ser o aparecimento de uma classe média, urbana e rural, capaz de sustentar um novo padrão competitivo para o capitalismo japonês e novas formas de gestão política.

O relevante aqui, no que toca à discussão das concepções que informam a formulação desta estratégia, não é apenas a nenhuma consideração pelos aspectos históricos próprios à formação de cada um destes países. O que chama a atenção é a inobservância da realidade concreta — política, econômica e social — que enfrentavam estes países. A aplicação rigorosa de políticas como as acima descritas teria conduzido a uma ruptura violenta daquelas sociedades ou a sua desagregação lenta e irreversível. A realidade, no entanto, foi mais forte que os planos de Roosevelt (e Stálin) e conduziu o mundo por outros caminhos.

2.3. A Situação Econômica da Europa e do Japão Face aos Estados Unidos no Imediato Pós-guerra

O perfil político, econômico e demográfico dos países envolvidos no conflito — particularmente na Europa — estava bastante alterado em 1945. Quando os canhões e as bombas cessaram de tonitroar, o saldo de mortos e desaparecidos registrava um total de 55 milhões de pessoas, 45 das quais apenas na Europa. A União Soviética teve as maiores perdas, com

cerca de 15 milhões de mortos, dos quais a metade eram civis. A Alemanha perdeu 4 milhões de soldados e 3 milhões e 800 mil civis, ou seja, 10% de sua população de antes da guerra. A Polônia foi proporcionalmente o país que teve maiores perdas, já que os seis milhões de mortos correspondiam a cerca de um quarto de sua população; destes, apenas uns 300 mil eram soldados. A Inglaterra perdeu 400 mil soldados e 100 mil civis; a França, 200 mil soldados e meio milhão de civis; a Iugoslávia, dois milhões; a Grécia, meio milhão; a Itália, 350 mil. No Oriente, a China teve de seis a oito milhões de baixas e o Japão, cerca de três milhões, dos quais 600 mil eram soldados. Quanto aos Estados Unidos, suas perdas em homens totalizaram 375.650, cifra relativamente pequena já que a mobilização militar atingira 12 milhões de homens.²¹

Não só em número de mortos (aos quais se deveria acrescentar o de feridos e mutilados) se contam os problemas populacionais do pós-guerra. Deslocamentos de populações inteiras — em verdadeira transumância — foram realizados, a partir das alterações de fronteira, desagregação de impérios coloniais e mudanças de regime político. Uma destas gigantescas migrações ocorreu na Alemanha, onde refugiados da região dos Sudetos e da Europa central e oriental, cerca de 12 milhões de pessoas, rumaram para o ocidente. No Japão, o sentido da migração foi o inverso, já que o retorno forçado da população espalhada pelos quatro cantos do Pacífico, como consequência da derrocada de seu efêmero império asiático, impôs-

21. Estes dados encontram-se em PINTO, J.C., op.cit., pp.20/21, e em MATHIEUX, J. e VINCENT, G., op.cit.

lhe um acréscimo de sete milhões de pessoas, com o que mais que compensou as perdas humanas na guerra.

Por outro lado, ainda que em grau variado, as perdas materiais também foram pesadas para os países europeus e asiáticos que tiveram a guerra em seu território. Na Inglaterra, quase 30% dos prédios residenciais haviam sido destruídos. As despesas militares custaram ao país 300 bilhões de dólares e a dívida externa chegou a 14 bilhões de dólares; a dívida pública atingiu uma cifra equivalente a quase três vezes a renda nacional.

Se o quadro era este para um país considerado vitorioso, pelo lado dos derrotados a situação parecia ainda mais sombria. A Alemanha, mutilada em seu território e despossuída de sua soberania, viu-se dividida em quatro zonas de ocupação até a assinatura do tratado de paz. Posteriormente foram estabelecidas zonas de administração, sendo transferidas à Polônia a região a leste do Oder-Neisse e à União Soviética a região do Koenisberg: ao todo 115 mil quilômetros quadrados (cerca de um quarto do Reich de 37) passou ao controle soviético e polonês. Do ponto de vista estritamente econômico, a política dos aliados visava o controle da economia industrial, a dissolução dos cartéis, a destruição das fábricas vinculadas à indústria bélica e a desmontagem daquelas que não fossem estritamente necessárias. Os russos praticaram uma ocupação séria, tendo desmontado 25% do potencial industrial de sua zona de ocupação, mas os americanos não lhes ficaram atrás.

A situação do Japão não era melhor. A guerra lhe custara cerca de 60 bilhões de dólares. À exceção de Kyoto, poupada por seus tesouros arquitetônicos, as 60 cidades japonesas mais importantes foram destruídas em proporções que variavam de 40 a 99,5 por cento. Só na capital, Tóquio, um milhão de pessoas estavam desabrigadas. E, quanto à sua indústria, esta fora literalmente destruída. Um exemplo é suficiente: dos 14 milhões de fusos, da indústria têxtil algodoeira, existentes em 1941, apenas um quarto podia ser utilizado em 1945. E o ramo leve era um dos pilares da indústria japonesa antes da guerra. Na metalurgia e no setor de equipamentos, as perdas haviam sido ainda mais consideráveis.

De um modo geral, portanto, os países europeus e o Japão estavam numa situação, no que respeita à sua indústria e às suas finanças, bastante precária. Todos eles achavam-se extremamente necessitados de ampliar suas importações, tanto para fins de reconstrução e substituição de equipamentos, como para o consumo básico de suas populações. E tais produtos só podiam ser encontrados nos Estados Unidos. Por outro lado, a capacidade de importar daqueles países, dado o esgotamento de suas reservas como resultado da própria guerra, dependia do volume de suas exportações e este, da própria recuperação da indústria.

No que tange aos Estados Unidos, o quadro era inteiramente outro. A guerra não chegara a seu território, com o que não apenas suas perdas humanas haviam sido modestas como sua capacidade industrial e agrícola havia se ampliado duran-

te o conflito. Além disso, sua indústria operava à plena capacidade, ocupando os fatores ociosos (cerca de um terço da capacidade instalada) existentes antes da guerra. A Tabela I, a baixo, mostra uma redução do desemprego de quase 15%, em 1940, para pouco mais de 1%, em 1944, tornando a subir em 1945 para cerca de 2% da força de trabalho.

Examinando mais de perto os dados desta tabela podemos verificar que, enquanto o PNB sofria um acréscimo de 111%, entre 1940 e 1944, o item consumo eleva-se em apenas 53%, no mesmo período. As despesas federais, excluídas as de natureza militar, sofrem uma redução, o mesmo ocorrendo com o investimento bruto. Estes elementos são indicativos do esforço de guerra e da reorientação da economia para este fim. O ritmo de crescimento da indústria bélica norte-americana pode ser avaliado pelo fato de que seus estaleiros produziam em 1938 cerca de um sexto dos ingleses (160 mil toneladas contra um milhão); entre janeiro de 1943 e dezembro de 1946, no entanto, construíram e lançaram 30 milhões de toneladas de navios mercantes, ou seja, uma vez e meia a tonelagem da frota britânica em 1939, quando era a primeira do mundo. Também sua indústria aeronáutica participava deste esforço, tendo produzido, desde 1943, aviões a uma média de dez mil unidades por mês.

No plano das relações econômicas internacionais, esta superioridade dos Estados Unidos refletia-se no crescimento de suas reservas e na posição de seu balanço comercial. O dólar, ademais, era a única moeda, entre os países que haviam participado da guerra, a manter, em 1945, o mesmo valor de

TABELA I
ESTATÍSTICAS ECONÔMICAS
ESTADOS UNIDOS - 1940/1945
(US\$ bilhões)

Ano	PNB	Consumo	Investimento Bruto	Gastos Federais em Bens e Serviços Militares	Outros
1940	99.7	70.8	13.1	2.2	3.8
1941	124.5	80.6	17.9	13.8	3.1
1942	157.9	88.5	9.8	49.4	2.5
1943	191.6	99.3	5.7	79.7	1.4
1944	210.1	108.3	7.1	87.4	1.6
1945	211.9	119.7	10.6	73.5	0.7

Ano	Déficit Federal	Índice de preços ao consumidor (1957-1959 = 100)	Desemprego como % da força de trabalho civil	Dívida Nacional
1940	-2.7	48.8	14.6	50.7
1941	-4.8	51.3	9.9	57.5
1942	-19.4	56.8	4.7	79.2
1943	-53.8	60.3	1.9	142.6
1944	-46.1	61.3	1.2	204.1
1945	-45.0	62.7	1.9	260.1

Fonte: Prumack, M.L. e Willis, J.F., *An Economic History of the United States*, p. 410, Menlo Park, Benjamin, Cummings, 1980.

1939. A Tabela II mostra a composição e distribuição das reservas monetárias internacionais brutas para anos diversos, com o que se verifica a posição extremamente vantajosa dos Estados Unidos; esta ainda seria mais marcante se considerássemos não as reservas brutas em seu conjunto, mas apenas as reservas em ouro, pois destas os Estados Unidos concentravam na da menos de dois terços do total mundial. Quanto ao comércio

TABELA II
COMPOSIÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DAS RESERVAS MONETÁRIAS INTERNACIONAIS E BRUTAS - 1913/1962
(US\$ milhões)

Final de	1913	1928	1933 ^a	1933 ^a	1937	1949	1957	1962
I. OURO	4.110	9.850	11.380	19.265	25.285	33.500	37.305	39.230
A. Mundo	4.110	9.850	11.380	19.265	25.290	35.005	38.765	41.430
B. Instituições Internac. (-)	-	-	-	-	-5	-1.505	-1.460	-2.200
II. TRANCHE-OURO FMI	-	-	-	-	-	1.660	2.315	3.795
III. MOEDAS DE RESERVA	700	3.160	1.115	1.115	2.370	11.710	17.745	22.545
A. Dólares dos Estados Unidos	-	600	60	60	430	3.200	8.705	12.925
B. Libras Esterlinas	-	-	-	-	-	6.420	6.420	6.220
C. Diversos e Discrepâncias	700	2.560	1.055	1.055	1.940	2.090	2.620	3.400
TOTAL	4.810	13.010	12.495	20.385	27.655	46.870	57.365	65.570
I. CLUBE DE PARIS	3.430	9.845	10.290	17.190	23.445	33.900	40.150	47.130
A. Centros de Reservas	1.455	4.495	4.940	8.365	16.930	27.775	27.205	20.530
1. Estados Unidos	1.290	3.745	4.010	6.795	12.790	26.025	24.830	17.220
2. Reino Unido	165	750	930	1.570	4.140	1.750	2.375	3.310
B. Comunidade Européia	1.570	4.365	4.435	7.375	4.730	2.765	8.125	18.355
C. Outros Países	410	985	910	1.450	1.785	3.360	4.820	8.240
II. OUTROS PAÍSES:	1.375	3.170	2.205	3.195	4.215	12.970	17.215	18.440
A. Europa Ocidental	550	955	765	1.210	1.325	1.740	2.870	5.000
B. América Latina	425	1.160	430	685	915	2.775	3.865	2.375
C. Área Esterlina Fora da Europa	350	695	735	920	1.355	5.685	6.935	7.250
D. Diversos	55	355	285	375	620	2.770	3.545	3.815

Fonte: Triffin, R., "A evolução do sistema monetário internacional: reavaliação histórica e perspectivas futuras", p. 383, in Savasini, J.A.A. et alii, *Economia Internacional*, Edições Saraiva, São Paulo, 1979.

Nota: a - Em 1933, o dólar foi desvalorizado, passando de US\$20,67 a US\$35 por onça. As duas colunas representam os valores das reservas a cada uma das duas paridades.

exterior, o saldo anual fora favorável aos Estados Unidos à média de cinco bilhões de dólares por ano.

Dois outros fatores, significativos para se avaliar a superioridade norte-americana, devem ser ainda mencionados. No plano energético, os Estados Unidos não só já haviam iniciado a mudança em sua equação de fontes de energia, tornando-se menos dependentes do carvão²², como eram, àquela época, autossuficientes em petróleo; as grandes empresas petrolíferas norte-americanas, ademais, já vinham ocupando, desde os anos 20, as fontes externas de petróleo, movimento que se acelera imediatamente após o término da II Guerra Mundial.²³ No plano militar, não se pode esquecer o fato de que os Estados Unidos possuíam o monopólio das armas nucleares, o que lhes conferia um papel singular no equilíbrio de forças a nível mundial.

2.4. "Um Espectro Ronda a Europa..."

Era a este mundo, em profundo desequilíbrio, que os Estados Unidos queriam aplicar o "pacote" de Bretton Woods, numa tentativa (consciente ou não) de "congelar" a relação de

22. Ainda em 1950, 77,4% das fontes de energia utilizadas na Europa Ocidental e 61,9% das utilizadas no Japão tinham por base o carvão. Nos Estados Unidos este percentual cai para 37,8 por cento. Neste país, no entanto, o uso do petróleo e do gás natural correspondia a 39,5% e 18,0%, respectivamente de seus recursos energéticos; na Europa, estes percentuais eram de 14,3% e 0,3%, e no Japão de 5,0% e 0,2%, respectivamente. Os dados encontram-se em CASTRO, A.B., "Opções energéticas e dinâmica industrial".

23. Ver, a respeito, GILPIN, R., op. cit., p.114.

forças vigente. Há que se convir que, após a II Guerra Mundial, nenhum país desejava um equilíbrio estático. Todos desejavam a recuperação, o que implicava crescimento rápido.

O imediato pós-guerra assiste a uma consolidação da posição americana no cenário internacional. As necessidades de importação fizeram com que europeus e japoneses se voltassem para os Estados Unidos, em busca dos bens de consumo e capital procurados. As exportações americanas subiram, gerando em 1947, um excedente comercial de dez bilhões de dólares, algo equivalente a 4% do PNB americano.²⁴

Tal fato teve implicações na economia interna dos Estados Unidos, onde contribuiu não só para a reconversão da economia de guerra, mas para seu crescimento a taxas elevadas e com um nível de desemprego relativamente baixo. É o que nos diz a Tabela III. O período de expansão segue até o final de 1948, conhecendo a economia americana em 1949 a sua primeira, embora moderada, recessão.

Também no que respeita à posição financeira externa dos Estados Unidos, e do resto do mundo face a este país, o boom de exportações americanas teve forte impacto. Os empréstimos de guerra, concedidos pelos Estados Unidos, haviam terminado desde 1945, e as atividades da UNRRA (Organização de Socorro e Ajuda das Nações Unidas), bem como outros programas de ajuda americanos, revelavam-se claramente insuficientes. As reservas de divisas do Japão e da Europa reduziram-se rapidamente. Em 1975, isto seria equivalente a US\$ 60 bilhões.

TABELA III
 ESTATÍSTICAS ECONÔMICAS DOS ESTADOS UNIDOS
 1945 - 1949
 (US\$ bilhões)

Ano	PNB	Consumo	Investimento Bruto	Gastos Federais em Bens e Serviços Militares	Outros
1946	208.5	143.4	30.6	14.7	2.5
1947	231.3	160.7	34.0	9.1	3.5
1948	257.6	173.6	46.0	10.7	5.8
1949	256.5	176.8	35.7	13.3	6.8

Ano	Déficit Federal	Índice de Preços ao Consumidor (1957-1958=100)	Desemprego	Dívida Federal	Exportações Líquidas
1946	-18.2	68.0	3.9	271.0	6.7
1947	6.6	77.8	3.9	257.1	10.1
1948	8.9	83.8	3.8	252.0	5.7
1949	1.0	83.0	5.9	252.6	5.3

Fonte: Primack, M.L. e Willis, J.F., *op.cit.*, p.413.

mente, tendo a Europa perdido cerca de um quarto de suas reservas em ouro e dólares. No biênio 1946-47, o resto do mundo utilizou quase seis bilhões de dólares para financiar seu déficit com os Estados Unidos.

Um depoimento pessoal, citado por Solomon, dá um testemunho chocante do que foram aqueles anos. Seu autor, Henry Fairlie, diz que os historiadores "esquecem as condições do continente, cujo futuro era incerto: o frio, a fome e a doença; fábricas em ruínas ou desmanteladas, além das que pararam por falta de combustível; os desempregados e refugiados - até

esses eles esquecem, os deslocados, como aprendemos a chamá-los, para os quais não havia habitação, e de fato nem mesmo alojamento; esquecem a cata de lixo que se tornou meio de vida. Esquecem até as condições climáticas, o terrível inverno de 1947, que parecia não ter mais fim, quando eu podia andar, se me permitem uma referência pessoal, pelas colinas de Northumberland no que devia ter sido uma cálida primavera, mas que na verdade era um frio de enregelar, queimando as carcaças das ovelhas que haviam morrido de frio e, quando eu poderia ter ido facilmente pelos porões da Europa, queimando os cadáveres insepultos dos seres humanos".²⁵

A miséria e a destruição, o frio e o desemprego, a fome e o desabrigo, a inflação e a escassez de dólares formavam o caldo de cultura no qual se gestavam as ameaças à ordem política vigente. O desenrolar dos acontecimentos no leste europeu fortalecia a posição soviética no continente; no ocidente, os resultados das primeiras eleições apontavam para um crescimento sem precedentes dos partidos comunistas. Talvez em nenhuma outra época da história da humanidade, a consigna com que Marx começa o seu célebre Manifesto fosse tão verdadeira e atual: "Um espectro ronda a Europa - o espectro do comunismo..."

Para esta ameaça de desbalanceamento da relação de forças em plano mundial, a guerra fria foi a resposta.

25. FAIRLIE, H.: The Kennedy Promise, pp.122-3; citado em SOLOMON, R., *op.cit.*, p. 28.

2.5. A Rutura Política e o Plano Marshall

1947 é o ano da rutura. A partir daí os interesses da política americana passam a ser determinados pelo confronto leste-oeste, com prejuízo inclusive dos interesses competitivos da economia dos Estados Unidos. Três fatos podem ser apontados como significativos desta reviravolta:

- A proclamação da "doutrina Truman", em 12 de março de 1947, quando o governo americano concede ajuda à Grécia e à Turquia, anunciando sua intenção de apoiar qualquer governo que se dispuser a lutar contra o comunismo e sua expansão; 400 milhões de dólares são colocados pelo Congresso à disposição do presidente americano para este fim;

- A exclusão dos comunistas dos governos da França (abril de 1947) e da Itália (maio de 1947);

- A aprovação do Plano Marshall, destinando recursos para ajuda à reconstrução européia.

Do ângulo que nos interessa privilegiar neste trabalho, será para este último evento que nossas atenções se voltarão. O Plano Marshall deve seu nome ao general norte-americano, secretário de Estado do governo Truman, que o anunciou em um discurso pronunciado em Harvard, no dia 5 de junho de 1947. O tom inicial da proposta não revelava, ao menos explicitamente, intenções discriminatórias. O secretário falou em "ajuda fraternal" destinada a restabelecer a "saúde econô-

mica normal sem a qual não há paz segura"; os inimigos a derrotar seriam "a fome, a miséria, o desespero e o caos", não se voltando a ajuda "contra nenhum governo nem qualquer doutrina... ela não será aliás fixada unilateralmente pelos Estados Unidos mas será um programa comum, aceito por um grande número de países senão por todas as nações européias".²⁶

O tom conciliador do discurso encobria a exigência de controle, ainda que indireto, por parte dos Estados Unidos, sobre as economias dos países beneficiados. Esta cláusula era inaceitável pela União Soviética e pelos países do leste europeu, com o que a ajuda se limitou, como parecia ser sua real intenção, aos países da Europa Ocidental. Já em julho de 1947, realizou-se em Paris uma conferência para estudar a proposta norte-americana e em dezembro do mesmo ano o Congresso dos Estados Unidos concedeu os primeiros créditos.

Para viabilizar o novo plano, no entanto, — e tudo que ele significava em termos de radical mudança — era preciso tanto esquecer as regras estabelecidas em Bretton Woods, como permitir a reconstrução de Alemanha e Japão, nações estrategicamente situadas no plano da guerra fria. Mas isto já já é assunto para a próxima seção.

26. Citado em MATHIEUX, J. e VINCENT, G., op.cit., pp.307-308.

3. A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL: UM ESBOÇO DE PERIODIZAÇÃO

Tendo visto na seção anterior como os Estados Unidos foram levados a modificar a natureza de sua política externa, abandonando o "espírito de Ialta" e adotando políticas orientadas para a guerra fria, subordinadas portanto ao conceito de um mundo bipolarmente dividido, pode-se entender agora — ainda que em uma visão sumária — o desenrolar do processo de internacionalização conforme se desenha nos 25 ou 30 anos que se seguem à adoção do Plano Marshall. O período que então se abre vai conhecer uma transformação radical, voltando a Europa (e também o Japão) a ocupar um papel central no jogo de alianças da potência norte-americana; no plano econômico, por outro lado, vai-se processar uma reestruturação industrial, comercial e financeira que abarca os principais espaços nacionais de acumulação. O resultado da articulação de ambos os movimentos é uma perda progressiva de hegemonia por parte dos Estados Unidos.

O objeto aqui será o de estabelecer uma periodização que permita apreender as principais características e pontos de inflexão deste movimento, distinguindo as fases pelas quais se desenvolve. A idéia central é que este processo se desdobrou em quatro etapas, a saber: a primeira, que vai da reconstrução européia a meados da década de cinquenta, marcada pela completa e indiscutível hegemonia norte-americana; até meados da década seguinte, temos a segunda etapa, em que se conjugam a expansão das filiais das grandes corporações

origem americana e as respostas nacionais ao "desafio americano"; o período que se segue, e que se completa por volta de meados dos anos setenta, pode ser chamado de transnacionalização global e a ele corresponde a "crise de hegemonia" americana e a diferenciação dos centros; finalmente até nossos dias, temos o desdobrar desta crise, provocando a desestruturação geral da ordem internacional.

A primeira etapa se inicia após o período de transição do imediato pós-guerra, com a mudança da política americana, cujos delineamentos principais acabamos de ver, e a adoção do Plano Marshall. Esta reviravolta implicou modificações nas "regras do jogo" estabelecidas em Bretton Woods, das quais as principais consistiram no seguinte:

- Em primeiro lugar, durante o período de sua aplicação (1947-1951), o ERP (European Recovery Program), nome oficial do Plano Marshall, aportou à Europa recursos financeiros no valor de quase 13 bilhões de dólares, sendo seus principais beneficiários a Inglaterra, a França, a Alemanha Ocidental e a Itália. Se ampliarmos um pouco este período de tempo e se considerarmos a contrapartida asiática do Plano Marshall, bem como todas as demais formas de ajuda americana, verificaremos que entre 1º de julho de 1945 e 31 de dezembro de 1955, o fluxo total de recursos com origem nos Estados Unidos ascende à fabulosa soma de 56 bilhões de dólares, a maior parte das quais sem nenhuma contrapartida em termos de reconhecimento de dívida.²⁷

27. Estes dados encontram-se em SOLOMON, R., op.cit., p.29, e em PINTO, J. C., op.cit., p.30. Os dados da Comissão Randall diferem um pouco des-

- Em segundo lugar, o Plano Marshall contribuiu pa-
ra reforçar a supremacia política dos Estados Unidos e, simul-
taneamente, criar espaço para uma maior integração da Europa
capitalista, o que viria a se manifestar na constituição da
OECE²⁸ (Organização Européia para a Cooperação Econômica) em
1948 e da União Européia de Pagamentos (UEP) em 1950, bem co-
mo da própria Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA) em
1951. Como consequência desta integração foram sendo gradati-
vamente reduzidas as barreiras ao comércio intra-europeu, de
tal forma que, já em 1953, 2/3 do seu total eram isentos de
tarifas. Tais medidas eram particularmente importantes para a
recuperação da indústria européia, dada a herança do entregue-
ras (fragmentação do espaço econômico europeu) e da própria
guerra (desmoronamento dos impérios coloniais e escassez de
dólares). O Plano Marshall, ademais, acelerou a rutura intra-
européia e, portanto, a própria divisão do mundo em dois blo-
cos contrapostos.

- Em terceiro lugar, permitiu-se desvalorizações ma-
ciais das demais moedas (em relação ao dólar), uma vez que, ca-
so isto não fosse feito, a própria concessão de ajuda econômi-
ca à Europa e ao Japão, poderia ser desperdiçada. Esta medida,
no entanto, não só fugia ao receituário do FMI como era sua
tes; segundo esta Comissão sobre Medidas Econômicas Externas, "de 1946
a 1953, os Estados Unidos transferiram ao resto do mundo, através de sub-
venções e empréstimos, 33 bilhões de dólares em bens e serviços, sem con-
tar os artigos bélicos" (Ver SOLOMON, R., op.cit., p.34).

28. A OECE foi instituída por um convênio celebrado em Paris a 16 de abril
de 1948 e é a antecessora da OCDE (Organização de Cooperação e Desenvol-
vimento Econômico), criada em 30 de setembro de 1961 para substituí-la.
Esta última tem um caráter extra-europeu, uma vez que dela fazem parte
os Estados Unidos, Canadá e Japão, além da Alemanha Ocidental, Áustria,
Bélgica, Dinamarca, Espanha, França, Holanda, Grécia, Irlanda, Islândia,
Itália, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Inglaterra, Suécia, Suíça e Tur-
quia.

sua própria negação. Como se viu há pouco, as regras de
Bretton Woods previam pequenas desvalorizações cambiais, mas a
situação do imediato pós-guerra exigia medidas muito mais drás-
ticas. Os Estados Unidos forçaram a mão neste sentido, ameaçan-
do inclusive suspender a distribuição dos recursos do Plano
Marshall. Destarte, em 1949, a Inglaterra desvalorizou a li-
bra em 30,5%, a Suécia também o fez nesta mesma proporção, a
Holanda em 30,1%, a Bélgica em 12,3% e o Canadá em 9,1 por
cento. A Alemanha realizara uma reforma monetária em 1948, re-
colhendo todo o estoque de moeda, trocando cada 100 reichmarks
por sete novos deutschmarks; a emissão da nova moeda obedeceu
a taxas diferenciadas para as empresas e houve distribuição
para os que nada tinham. Em 1949, o deutschmark foi desvalori-
zado em mais 20,7% em relação ao dólar. O Japão, por sua vez,
desvalorizou o ien em 98,4%, desde o final da II Guerra até
1949. A Itália e a França, no mesmo período, desvalorizaram
suas moedas em 63,9% e 66%, respectivamente; só no ano de
1949, as desvalorizações realizadas nestes dois países foram
de 8,5% e 38,7 por cento.²⁹

- Finalmente, ainda que não menos importante, os Es-
tados Unidos passaram a aceitar a discriminação contra os pro-
dutos americanos nos mercados europeu e japonês, ao mesmo tem-
po em que abriam seu enorme mercado interno para os produtos
provenientes daquelas regiões.

O simples enunciado desta reviravolta, com o abandono
no das regras recém-estabelecidas, indica claramente que o

29. Ver ROLFE, S.E. e BURRILE, J.L., op.cit., pp. 88/89.

comportamento e as ações da potência hegemônica no plano internacional passariam a ser ditadas pelo interesse político e não mais pelo interesse econômico, ainda que, com isso, se estivessem também criando as condições para a posterior expansão européia das grandes corporações norte-americanas. Uma Europa forte serviria como um dique contra os avanços do comunismo, e a profunda arrogância dos círculos dirigentes dos Estados Unidos, frente a vencidos e aliados de véspera, faziam os crer que sua posição como potência economicamente dominante não seria ameaçada. Daí sua despreocupação com o potencial competitivo dos países europeus e do Japão, e sua atenção, quase exclusiva, para os problemas de natureza geopolítica e estratégica, em particular a capacidade daqueles países de resistir ao comunismo.

Na verdade, este excesso de autoconfiança demonstrado pelos Estados Unidos, e que está na base do processo disruptivo posterior, não deixava de corresponder ao menos em parte à realidade dos fatos. Pois se há um período em que se pode falar de hegemonia absoluta da potência americana, é sem dúvida nenhuma este, e o fato pode ser verificado tanto na esfera produtiva, como na comercial e financeira. E nestes anos, no entanto, que começam a se delinear os elementos estruturais de resposta interna dos principais países atingidos pela guerra, tais como: apoio do Estado à reconstrução, ainda que com recurso ao endividamento externo; rearticulação monopolista do capital industrial e bancário, com adaptação das velhas estruturas locais aos padrões tecnológicos e de mercado da grande corporação americana; agressividade comercial, particular-

mente da Alemanha em direção ao resto da Europa e do Japão em direção ao continente asiático e também aos Estados Unidos.

Os resultados desta reviravolta não se fizeram esperar. Os países beneficiados pelo Plano Marshall experimentaram um crescimento em sua produção industrial da ordem de 39%, entre 1948 e 1952. No que tange ao seu comércio exterior, o volume bruto das exportações mais que dobrou, enquanto o volume de importações cresceu em cerca de um terço. O saldo do balanço de pagamentos em conta corrente alcançou um pequeno superávit em 1952 de 600 milhões de dólares, com alguns países começando a melhorar sua posição em reservas. No Japão também se verificou ao cabo deste período uma melhoria relativa de sua posição externa.³⁰

O reflexo disso no balanço de pagamentos dos Estados Unidos é bastante nítido: o saldo do balanço comercial, que fora de 10,1 bilhões de dólares em 1947 e 5,3 bilhões em 1949 (ver Tabela III), cai para 1,1 bilhões em 1950, oscilando nos anos seguintes, como se pode observar na Tabela IV, mas sem jamais reeditar a performance da segunda metade dos anos quarenta. No mesmo ano de 1950, o balanço de pagamentos norte-americano registra um déficit global de 3,3 bilhões de dólares,³¹ as doações governamentais e os investimentos em capital, oficiais e privados, ultrapassavam os excedentes em bens e serviços, fato que iria se repetir posteriormente, como se depreende da Tabela V.

30. Os dados encontram-se em SOLOMON, R., op.cit., p.33.

31. Ver SOLOMON, R., op.cit., p.33 e ROLFE, S.E. e BURTON, J.L., op.cit., p.90.

As implicações desta nova realidade não foram percebidas, em sua totalidade, pelos analistas da época; em diversos números do Relatório Anual do FMI e em artigos do Federal Reserve Bulletin, isto foi denominado de "transferências líquidas de ouro e dólares para o resto do mundo"³², cuja causa deveria ser pesquisada no aumento dos gastos militares no exterior face à guerra da Coreia. Tal coisa era bem vista na época, pois significava uma redistribuição necessária das reservas internacionais para permitir a reconstrução na Europa e no Japão.

TABELA IV
ESTATÍSTICAS ECONÔMICAS DOS ESTADOS UNIDOS
1950-1954
(US\$ bilhões)

Ano	PNB	Consumo	Investimento bruto	Gastos do governo	Gastos federais em bens e serviços	
					Militares	Outros
1950	285	191	54	38	14	4
1951	328	206	59	60	34	4
1952	346	217	52	75	46	6
1953	365	230	53	82	49	8
1954	365	237	52	74	41	6

Ano	Déficit Federal	Índice de preços ao consumidor (1957-1958=100)	Dívida Federal	Exportações líquidas	Desemprego
1950	-2.2	84	256.9	1.1	5.3
1951	7.6	91	255.3	3.0	3.3
1952	0.0	93	259.1	2.6	3.0
1953	-5.3	93	266.0	1.4	2.9
1954	-1.2	94	270.8	2.5	5.5

Fonte: Prumack, M.L. e Willis, J.F., op.cit., p.417.

TABELA V
BALANÇO DE PAGAMENTOS DOS ESTADOS UNIDOS,
1950-1971 (EM BILHÕES DE DÓLARES)

Itens (líquidos)	Anos ou médias anuais							
	1950-56	1957	1958-59	1960-64	1965-67	1968-69	1970	1971
Comércio de mercadorias	2,6	6,3	2,3	5,4	4,2	0,6	2,1	-2,9
Gastos militares	-2,0	-2,0	-3,0	-2,4	-2,7	-3,2	-3,4	-2,0
Viagens e transporte	-0,1	-0,2	-0,7	-1,1	-1,5	-1,7	-2,0	-2,2
Renda de investimento	1,8	2,4	2,5	3,9	5,5	6,1	6,3	7,0
Outros serviços e transferências	-0,5	-0,5	-0,6	-0,6	-0,7	-0,8	-0,8	-0,7
Saldo em mercadorias, serviços e remessas	1,8	5,2	0,5	5,2	4,0	1,0	2,2	-0,8
Donativos do Governo dos Estados Unidos	-2,2	-1,6	-1,6	-1,9	-1,6	-1,6	-1,7	-2,0
Saldo em conta corrente	-0,4	3,6	-1,1	3,3	3,0	-0,6	0,5	-2,8
Capital a longo prazo								
Oficial	-0,3	-0,9	-0,6	-1,0	-1,8	-2,1	-2,0	-2,4
Privado	-0,9	-2,9	-2,1	-3,0	-3,4	0,6	-1,5	-4,1
Saldo em conta corrente e capital a longo prazo	-1,6	-0,2	-3,6	-0,7	-2,2	-2,1	-3,0	-9,3
Capital a curto prazo	0,1	0,3	0,8	-0,5	1,3	5,8	-6,5	-10,3
Erros e omissões	0,3	1,0	0,3	-1,0	-0,6	-1,5	-1,1	-10,9
Alocações de DES	-	-	-	-	-	-	0,8	0,7
Saldo das transações da reserva oficial	-1,2	1,1	-2,7	-2,2	-1,5	2,2	-9,8	-29,8

Fonte: Bank for International Settlements, Annual Report, 1971.

In Rolfe, S.E. e Burtie, J.L., op.cit., p.93.

As conseqüências mais graves para a hegemonia americana dizem respeito não apenas ao surgimento de condições que permitem às economias européias e japonesa crescer em tamanho e poder competitivo (com base em suas moedas desvalorizadas, baixos custos de mão-de-obra, tecnologia atualizada proporcionada diretamente pelos Estados Unidos e forte apoio do Estado) mas ao desbalanceamento que se verifica na relação de forças no plano internacional.³³ Inicia-se um processo de queda progressiva de participação dos Estados Unidos no comércio mundial, embora mantenham sua hegemonia industrial e tecnológica e seu poder como potência financeira e grande produtor agrícola. Em particular, a possibilidade de intensificar as exportações de produtos primários é largamente utilizada como forma de compensar a desaceleração nas vendas externas de produtos manufaturados. É a conclusão a que se pode chegar do exame dos dados da Tabela VI, abaixo.

TABELA VI
DESEMPENHO DA AGRICULTURA NOS ESTADOS UNIDOS

Produtos	Participação percentual nas exportações mundiais			Participação percentual na produção mundial		
	1934-35	1955-57	1965	1934-35	1955-57	1965
Trigo	6,4	46,1	38,0	21,0	20,2	14,5
Aveia	5,9	29,3	19,4	31,0	37,1	29,7
Milho	9,0	63,9	60,6	59,3	59,2	45,7
Arroz	0,8	14,8	21,7	1,0	1,8	1,4
Algodão	43,0	43,6	27,0	51,9	35,5	20,2
Fumo	41,0	37,6	45,0	30,2	32,2	20,5
Soja em grão	2,3	82,0	89,1	9,5	51,3	63,0

Fonte: Kolko, *Le Radici Economiche della Politica Americana*, p.84, Einaudi, 1970.

33. A questão foi anteriormente examinada no Capítulo II, seção 3.

No que diz respeito ao padrão de expansão das filiais americanas, mantêm-se o seu interesse clássico nos recursos minerais estratégicos e na abertura de filiais com vistas aos movimentos de exportação, para controle de mercados e através das práticas tradicionais de uso de patentes, financiamento vinculado etc. Não se observa ainda a generalização da "filialização" manufatureira, que virá a florescer posteriormente, através do salto das barreiras alfandegárias, regionais ou locais, com a implantação de unidades produtivas novas.

Os movimentos de capitais americanos para o exterior — a Europa em particular — não têm assim sua principal origem em investimentos diretos privados, mas sim, particularmente após o término do Plano Marshall em 1951, em um aumento dos gastos militares. De qualquer forma, os déficits no balanço de pagamento americanos alimentam o crescimento europeu (e japonês), permitindo-lhes fazer face à "escassez de dólares" que caracteriza o início dos anos 50. A razão para este aumento dos gastos militares reside num envolvimento crescente das forças armadas dos Estados Unidos nos quatro cantos do planeta, fazendo-o assumir o papel de gendarme do "mundo livre", seja para garantir a velha ordem imperial, seja para respaldar os interesses concretos do sistema capitalista avançado. A guerra da Coréia, que se estende de 1950 a 1953, seguem-se as intervenções na Indochina em 1954 e em Suez, em 1956.

A pax americana, expressa pela hegemonia político-militar dos Estados Unidos, e a remilitarização do chamado mundo ocidental, ao abrigo da umbrella atômica, deixa livres os

países capitalistas, em particular os derrotados, para as tarefas da reconstrução econômica, diversificação tecnológica e reagrupamento de forças basicamente econômicas. O único país europeu tradicional que tenta manter uma autonomia relativa em todas as frentes, sem submissão e até com certa rebeldia, em relação à própria OTAN, é a França. O Japão só mantém o seu nacionalismo no plano econômico, permanecendo política e militarmente sob a égide americana. A Inglaterra, convertida em sócio menor, não adere à política européia.

A segunda etapa, que se inicia em meados da década de 50 e se estende por um período de quase dez anos, corresponde ao chamado "desafio americano", ou seja, à intensificação da concorrência intercapitalista sob hegemonia americana. A expansão das filiais americanas, que se segue à etapa prévia de exportação de mercadorias e de endividamento financeiro do resto do mundo contra os Estados Unidos, processa-se ao abrigo do neoprotecionismo regional europeu, empunhando a bandeira do neoliberalismo.

A Tabela VII abaixo dá uma idéia do aumento em valor absoluto do investimento direto externo dos Estados Unidos e mostra o peso crescente que a Europa, em particular os países que virão a compor o Mercado Comum Europeu, desempenha neste processo.

Algumas mudanças institucionais importantes, no âmbito europeu, permitem e explicam esta elevação do investimento direto por parte das grandes empresas americanas. Findo o

TABELA VII
INVESTIMENTO DIRETO DOS ESTADOS UNIDOS NO ESTRANGEIRO:
VALORES EM FIM DE ANO POR REGIÃO GEOGRÁFICA E SETOR DE
ATIVIDADE
(US\$ milhões)

	Ano	Total	Extração mineral e agricultura	Petróleo	Indústria de transformação
Conjunto do mundo	1950	11.788	1.129	3.390	3.831
	1957	25.394	2.634	8.991	7.898
	1960	31.865	2.997	10.810	11.051
	1965	49.474	3.931	15.298	19.339
	1970 ¹	78.090	6.137	21.790	32.231
Canadá	1950	3.579	334	418	1.897
	1957	8.769	996	2.154	3.512
	1960	11.179	1.325	2.664	4.827
	1965	15.318	1.815	3.356	6.872
	1970	22.801	3.014	4.809	10.050
Outros países ocidentais	1950 ²	4.576	628	1.416	781
	1957	8.052	1.238	3.060	1.675
	1960	8.365	1.319	3.122	1.521
	1965	10.886	1.474	3.546	2.945
	1970	14.683	2.037	3.929	4.604
Europa	1950	1.733	21	424	933
	1957	4.151	50	1.184	2.077
	1960	6.691	49	1.763	3.804
	1965	13.985	54	3.427	7.606
	1970	24.471	71	5.487	13.704
Inglaterra	1950	847	3	123	542
	1965	5.123	2	1.093	3.306
	1970	8.015	1	1.852	4.988
Mercado Comum	1950	637	+	210	313
	1965	6.304	16	1.624	3.725
	1970	11.695	15	2.525	7.126
Japão	1950	19	-	+	+
	1960	254	-	125	91
	1965	675	-	321	275
	1970	1.491	-	540	753
Austrália, Nova Zelândia, África do Sul	1950	366	+	+	+
	1960	1.195	79	373	602
	1970	4.348	572	909	2.241

1. Dados provisórios. 2. Excluídas as sucursais européias.
+ Incluídos nos totais, mas não diferenciados por setor.

Fonte: Survey of Current Business, outubro 1971, agosto 1964, setembro 1960, agosto 1957, janeiro 1951.
in Castells, M.: La Crisis Económica Mundial y el Capitalismo Americano, p.90, Ed.Laia, Barcelona, 1978.

período de "escassez de dólares" e iniciada uma fase que se poderia chamar de "abundância de dólares", os países do velho continente começam a pôr abaixo certas restrições que tinham até então vigorado. O primeiro deles é a Alemanha que, a partir de 1957, permite a livre movimentação de capitais, com o que os residentes podiam exportar capital, sob qualquer modalidade e para qualquer parte do mundo. Neste mesmo ano é assinado o Tratado de Roma, criando a Comunidade Econômica Européia, que entra em vigor no ano seguinte. Em 1958, os países europeus assinam um acordo monetário e, no ano seguinte, restabelecem a livre conversibilidade de suas moedas.³⁴

A conversibilidade das moedas européias elimina uma importante barreira ao aumento da escala do investimento americano na Europa, pois já não haverá mais necessidade de utilizar os circuitos de importação e exportação para a realização de seus lucros. O capital ganha mobilidade e torna-se, por assim dizer, mais volátil, o que é adequado aos movimentos bruscos que deve realizar para operar por cima das fronteiras nacionais.

A organização de um sistema europeu de pagamento tem apoio nas despesas militares e no fluxo de capitais em dólares que permite reproduzir à escala européia a ordenação neoliberal intra-regional de um padrão de comércio, de um sistema manufatureiro e de um subsistema bancário. O movimento conjunto do capital financeiro, e mais particularmente bancário,

34. Para o exame das conseqüências desta volta à livre conversibilidade, ver MALAN, P.S., Política Econômica e Teorias de Balanço de Pagamentos - Relações Internacionais do Brasil no Período 1946-1979. p.107 e seq.; mimeo, RJ, 1981.

europeu, está indissolúvelmente ligado ao movimento cíclico da economia nacional americana, que encontra no subsistema europeu um mecanismo de reprodução ampliada de seus excedentes de capitais privados. As emissões em dólares da Reserva Federal, alimentadas periodicamente pelos déficits fiscais e do balanço de pagamentos dos Estados Unidos, servem de base monetária para a concomitante expansão ampliada dos meios de pagamento e do crédito inter-bancário no Mercado Comum Europeu.

Todos estes fatores, apesar de reforçarem o maior dinamismo industrial e comercial da Europa, são percebidos no plano político e ideológico, como expressão da hegemonia dos Estados Unidos, cunhando a expressão "desafio americano". Na verdade, no chamado "desafio americano", já está contida a resposta que prepara a derrota comercial, o declínio industrial e a armadilha financeira em que se vê envolvida a potência nacional americana. A forte concorrência intercapitalista que ocorre em cada espaço nacional europeu pressiona no sentido de respostas dinâmicas dos capitais nacionais, tanto privados como estatais, em estreita conexão com os grandes bancos locais. Só posteriormente, a partir da transmigração das filiais bancárias americanas, as filiais européias das grandes corporações dos Estados Unidos puderam valer-se do circuito regionalizado completo do capital financeiro integrado.

A única e notória exceção é a Inglaterra, que continua pagando o ônus implícito em seu papel de sócio menor e praça financeira de segunda ordem, ainda que sempre orgulhosa de suas tradições liberais e de seu savoir-faire mercantil, fi

nanceiro e diplomático. O sistema bancário inglês, ao manter prima facie o seu papel internacional, não apoiou a modernização industrial em seu país, dando assim lugar a um processo de desnacionalização das grandes empresas inglesas que não es tivessem na posição débil de "nacionalizadas" (pelo Estado inglês) ou forte, porque já transnacionalizadas.³⁵

No continente, ao contrário, o processo de internacionalização se dá mediado por forte articulação e modernização oligopolista dos capitais nacionais em coexistência competitiva ou associativa com os grandes capitais de origem americana, sob a proteção tutelar do Estado, qualquer que fosse a ideologia (freqüentemente neoliberal) dos partidos governantes.

Até meados da década de 60, a concorrência intercapitalista, provocada pelo movimento e articulação de um jogo oligopolista de base nacional, ainda que crescentemente internacionalizado, dá lugar ao reforçamento de uma ordem propriamente internacional que, se bem afirme a interdependência no plano comercial e financeiro, apresenta simultaneamente respostas industriais fortemente dinâmicas no espaço especificamente europeu (destaque-se não apenas o milagre alemão, mas os milagres nacionais francês e italiano).³⁶

Evidentemente, o desempenho particularmente dinâmico e inovador da experiência japonesa permite que este país

35. Ver DUNNING, J.M., American Investment in British Manufacturing Industry, Allen and Unwin, Londres, 1958.

36. A questão foi tratada no Capítulo II.

saia finalmente do atraso e desfaça seu famoso dualismo tecnológico, ingressando, por esta época, na plenitude do mercado de consumo de massas, já atingido há muito pelos europeus desenvolvidos, antes da guerra. Note-se, no entanto, que mesmo os europeus generalizam uma forma particular de consumo que é o dos bens duráveis, recurso dinâmico de expansão do mercado interno que a economia americana já tinha saturado desde o imediato pós-guerra.

Os padrões de industrialização da década de 60, portanto, são extremamente semelhantes em todos os países do mundo, com a vantagem de que os setores de bens de consumo durável jogam um papel propulsor adicional no desenvolvimento das indústrias metal-mecânicas de apoio.³⁷ Nos Estados Unidos, ao contrário, que são uma economia muito mais madura e cujo mercado consumidor apresenta um crescimento meramente vegetativo, a única alavanca dinâmica reside no subsetor da indústria bélica. Esta indústria, no entanto, apesar de possuir um desenvolvimento tecnológico sofisticado e pesado, apresenta efeitos de encadeamento e empuxe interindustrial extremamente limitados.

A característica principal desta segunda fase, portanto, é a generalização do padrão de produção e consumo americano aos demais países centrais, em um movimento que acabaria por se difundir aos países da periferia semi-industrializada. Estas novas estruturas de mercado, porém, movem-se com grande dinamismo, em contraste com a maturidade americana e o

37. Ver Capítulo II desta dissertação.

recorrente stop and go da velha indústria inglesa. A saída para fora, em direção à Europa, das grandes empresas americanas responde pois tanto ao potencial de acumulação em excesso vis à vis as condições do mercado nacional americano quanto à atração que exercem, em termos de perspectivas e maior dinamismo, os mercados nacionais europeus em fase de integração.

A visão unilateral do défi américain, que via a expansão à escala mundial das grandes corporações americanas como uma afirmação de seu poder empresarial e de sua hegemonia enquanto nação, destaca apenas um aspecto da questão, que deve ser reavaliada, levando-se em conta o caráter defensivo deste movimento. A natureza dialética deste "desafio" foi percebida por diversos autores, para quem as empresas européias, ao se defrontar com taxas de crescimento superiores das filiais americanas em seu próprio espaço de acumulação, sentiam-se desafiadas; simultaneamente, eram as corporações norte-americanas que se sentiam desafiadas quando se deparavam com um crescimento das empresas européias superior ao que desfrutavam no seu mercado doméstico.³⁸ A concorrência intercapitalista é sempre a resposta para este tipo de charada.³⁹

Outro debate que envolve a questão da hegemonia americana no período diz respeito à contradição existente entre o papel dos Estados Unidos como centro monetário emissor de

38. O ponto de vista aqui exposto coincide com o de HYMER, S. e ROWTHORN, R. em "Multinational corporation and international oligopoly — the non-american challenge", p.57 e seg., in KINDLEBERGER, C.P. (org.), The International Corporation — A Symposium, The MIT Press, Mass., 5a. edição, 1978.

39. Ver KNICKERBOCKER, F.T., Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Harvard University, Boston, 1973.

"moeda internacional" e o uso deste poder a favor ou contra os interesses nacionais americanos e do resto do mundo. A questão é relevante porque é neste período que o sistema monetário internacional, estruturado em Bretton Woods, enfrenta o seu primeiro momento crítico. Entre 1958 e 1960, houve uma queda significativa das reservas americanas em ouro, fazendo surgir, neste último ano, uma crise de confiança em relação ao padrão dólar: o ouro, no mercado extra-oficial de Londres, passou a ser negociado por 40 dólares por onça. Esta diferença de preços levou o governo americano a exercer sua influência junto aos bancos centrais europeus para contornar o problema e evitar uma sangria contínua de reservas. "Se os bancos centrais estrangeiros tivessem reagido ao problema do dólar como reagiram ao da libra em 1931, teria sido em 1960, ou pouco depois, que a conversibilidade do dólar teria de ser suspensa. O dólar sobreviveu mais dez anos como moeda dominante somente graças à aceitação crescente de sua inconvertibilidade de facto, a qual todos julgavam ser de seu próprio interesse não forçar os Estados Unidos a proclamá-la de jure"⁴⁰.

A controvérsia sobre os limites e possibilidades do padrão dólar, que se acendeu nesta época, não está desligada das declarações e atitudes do governo francês, para quem constituía um "privilégio exorbitante" — nas palavras do General De Gaulle — o poder conferido ao governo americano de dispor de um padrão monetário que era simultaneamente moeda nacional e meio de pagamento internacional. Esta posição correspon-

40. TRIFFIN, R.: "O colapso monetário internacional e a reconstrução em 1º abril de 1972", pp. 457-8; in SAVASINI, J.A.A., MALAN, P.S. e BAER, W., (org.), Economia Internacional, Série Anpec, Edição Saraiva, SP, 1979.

dia ao ponto de vista de inúmeros economistas que entendiam, assim, o padrão dólar e sua contrapartida, o déficit americano — pois o dólar só proporcionava liquidez ao sistema quando os Estados Unidos operavam em déficit — como um reforçamento da posição americana e um ônus para o resto do mundo. A verdade, porém, achava-se do outro lado da margem,⁴¹ pois o que ocorria era uma confirmação da profética advertência do professor Triffin de que o sistema do padrão ouro-divisas com base no dólar não poderia durar e que novos mecanismos de liquidez se tornariam necessários. O comércio e o investimento haviam suplantado o ritmo de criação de reservas que, como não podia depender da limitada e anacrônica oferta de ouro, tinha que se apoiar crescentemente nos déficits americanos no balanço de pagamentos. Isto porém tinha o seu preço: se o déficit americano aumentasse, frisara Triffin, a credibilidade no dólar cairia e o sistema entraria em colapso pela impossibilidade de os Estados Unidos atender às demandas de conversão em ouro; mas, se o governo americano conseguisse reverter as tendências em curso e alcançar superávits, enxugaria a liquidez do sistema internacional, inibindo a expansão do comércio mundial e o próprio crescimento econômico. Já se revelava aí a contradição insolúvel entre o caráter nacional de economia fechada e o papel de cabeça do sistema internacional desempenhado pelos Estados Unidos, contradição esta que, no entanto, só se tornaria aparente na terceira etapa.

41. Ver TRIFFIN, R., *op.cit.* Ver, do mesmo autor, *Europe in the Money Middle*, Yale University Press, 1957, e *Gold and the Dollar Crisis*, Yale University Press, 1960. Ver também MALAN, P.S., *op.cit.*, p.107 e seq.

Em 1963, ainda na tentativa de reduzir os problemas do balanço de pagamentos na conta de capital, o governo americano fez aprovar duas leis que visavam deter o fluxo de capitais, de curto e longo prazo, para o exterior. A primeira, que foi a lei de equalização dos juros, fechava, na prática, o mercado financeiro de Nova York a tomadores estrangeiros e impedia os bancos americanos de emprestar; a segunda, implantava controles sobre as empresas internacionalizadas, limitando as exportações de capitais. A consequência destas medidas foi a saída para o exterior, já na etapa seguinte, dos bancos americanos — que restabelecem, à escala internacional, o circuito de reprodução do capital — e a formação de um mercado financeiro off-shore, conhecido como mercado de eurodólares. Este mercado, ao se expandir, permite alimentar, através do sistema bancário privado, a transnacionalização do sistema capitalista, que escapa paulatinamente ao controle dos instrumentos tradicionais de política econômica. Permite, em particular, a expansão da produção e do comércio europeus, independentemente da política monetária, em geral ortodoxa, de seus bancos centrais.⁴²

A terceira etapa corresponde, pois, à transnacionalização global do sistema, do qual o subsistema de filiais é a sua face mais aparente. Marca, ao mesmo tempo, o advento da crise de hegemonia da potência nacional americana. Os Estados Unidos, a bem da verdade, mantêm seu inegável poder tecnolôgi

42. Para uma visão geral do debate sobre transnacionalização, ver GILPIN, R., *U.S. Power and the Multinational Corporation — The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books, Inc., Publishers, NY, 1975.

co e de mercado, em particular nos setores em que é tradicionalmente forte, como equipamento pesado e estandarizado e na agricultura. Isto, porém, ainda que alimente seu grande potencial de acumulação, não resolve a questão da expansão interindustrial nem o dos mercados externos à indústria. Daí, aliás, já havia decorrido a sua inexorável vocação para expandir-se para além das fronteiras do seu mercado nacional que, embora gigantesco, tinha a inércia correspondente ao seu próprio gigantismo. A expansão para fora, do subsistema de filiais, foi extremamente benéfica ao dinamismo da própria economia nacional americana, tanto pelos circuitos de exportação matriz-filial, quanto pela demanda derivada do resto do mundo sobre suas poderosas indústrias agrícola e alimentar.

Na verdade, os Estados Unidos são o único país que exporta com vantagens absolutas simultaneamente produtos primários, produtos industriais e serviços, em contraste com os seus concorrentes mais importantes - Alemanha e Japão - que tiveram de centrar-se na produção e exportação de produtos manufaturados de elevado conteúdo tecnológico, para aproveitar as vantagens comparativas dinâmicas. Dada a derrota comercial sofrida pelos Estados Unidos em quase todos os ramos da manufatura, acentuou-se a importância do circuito matriz-filial como modo de evitar a concorrência aberta. Ao final da década de 60, o valor das transações comerciais realizadas no interior deste circuito "protegido" oscila entre 30 e 50% de todo o comércio exterior americano, variando conforme as estimati-

vas.⁴³ A conclusão, portanto, é que a perda de posição competitiva por parte dos Estados Unidos é maior do que a revelada pelas estatísticas.

A resposta oligopolista, porém, não se fez esperar, e a concorrência européia e japonesa, depois de haver ganho a batalha comercial, enfrenta a do investimento direto externo. Assim, o processo de expansão das filiais e de transnacionalização dos capitais procedentes destes países começa a recortar o espaço econômico mundial, até então sob controle especificamente americano. Em particular reforçam uma segunda onda de industrialização dos países da periferia.⁴⁴

Algumas informações quantitativas dão uma idéia da agressividade com que os parceiros capitalistas dos Estados Unidos aceitam a concorrência no mercado mundial. A Alemanha Ocidental, por exemplo, quase quadruplica seus investimentos no estrangeiro entre 1965 e 1970, passando o fluxo líquido de 2.199 para 8.648 milhões deutchmarks; em 1975, o valor dos investimentos atinge 21.875 milhões de deutchmarks.⁴⁵ Por outro lado, a Tabela VIII, abaixo, mostra que, apesar do investimento direto americano ainda representar cerca de 60% do to-

43. Ver WESSON, R.G., A Nova Política Externa dos Estados Unidos, Zahar Editores, RJ, 1978.
Ver também BARNET, R.J. e MÜLLER, R., O Poder Global - A Força Incontrolável das Multinacionais, Ed. Record, 3a.edição, RJ, 1980.

44. Estes países, quando da desaceleração global do sistema, no começo dos anos 70, despertam a atenção ao aumentar sua participação na produção industrial e no comércio mundial de manufaturas, recebendo a designação de Novos Países Industriais (NIC). Ver, nas Tabelas XIII e XV do Capítulo II, os dados referentes a este aumento de participação.

45. Os dados estão em OCDE, Germany, junho 1978.

tal, a taxa anual de crescimento dos investimentos de Japão e Alemanha, entre 1966 e 1969, faz com que o saldo dos investimentos dobre a cada dois anos para o primeiro destes países e a cada três anos para o segundo.

TABELA VIII
INVESTIMENTO DIRETO EM 1968

Países	Investimento direto como proporção do (%)			Taxa anual de crescimento 1966 - 1969 (%)
	Investimento direto mundial	Exporta- ções	PNB	
EEUU	61	183	7	9
Inglaterra	17	109	17	8
França	4	37	4	8
Alemanha	4	12	3	25
Japão	8	10	1	40

Fonte: Hymer, S.: Empresas Multinacionais - A Internacionalização do Capital, p.73, Ed.Graal, 1978.

Antes do final da década de 60, e mais particularmente a partir de 1968, com a crise americana explicitada e desdobrada em seus aspectos comercial, fiscal e mesmo militar, confirma-se a transnacionalização do sistema capitalista e a perda progressiva da hegemonia nacional americana. O sistema começa, também, et pour cause, a perder os mecanismos de regulação constituídos a partir da própria hegemonia. O agravamento permanente do déficit americano impede que o padrão dólar mantenha seu poder de ordenação dos movimentos comerciais e financeiros. A tentativa de manter artificialmente o

dólar como moeda padrão, através de sua crescente sobrevalorização, aprofunda a perda de competitividade natural do grosso da indústria americana frente às recém-implantadas, modernizadas e dinâmicas indústrias européias e japonesa, acicatadas, ademais, pela própria concorrência movida pelas filiais americanas. Estas, embora igualmente modernizadas, não podem fazer concorrência aos pesados e importantes segmentos nacionais dos quais se originaram, mas obrigam as outras, com as quais se encontram, às vezes, inclusive associadas, a ganhar o combate da concorrência internacional.

A crise da economia nacional americana, em termos estruturais, agrava-se sem parar e a perda de competitividade, os déficits fiscal e de balanço de pagamentos são apenas as manifestações mais aparentes. Sua taxa de acumulação, ao retomar o miniboom da economia mundial nos anos de 1970-1972, é francamente inferior não apenas à do subsistema de filiais — porque isso sempre o foi — mas a sua própria taxa histórica do pós-guerra. Além disso, o subsistema de filiais americanas expande-se menos rapidamente, a partir de meados dos anos 60, que o conjunto de filiais européias e japonesas no mundo. Ou seja, o sistema americano em seu conjunto perde momentum.

As retomadas periódicas do crescimento da economia nacional americana dão lugar a agravamentos crescentes dos déficits. Políticas de stop and go, respondendo a movimentos alternados do balanço de pagamentos e do fluxo de capitais, pressionam o dólar nos mercados de câmbio. Em 1971, o padrão dólar, símbolo da hegemonia americana — e com ele o sistema de Bretton Woods por inteiro — entra em ruína. Para isso muito

contribui a especulação movida, nos mercados de euromonedas, pelas próprias filiais americanas, que jogam contra a sorte da moeda de seu país de origem.

A quarta etapa transcorre de 1974 até nossos dias e assiste ao desmoronamento da velha ordem econômica e as tentativas, até agora sem resultados, de remendá-la. O choque do petróleo, na verdade, veio apenas acentuar a natureza estrutural dos problemas da internacionalização do capital, ao fazer aflorar uma debilidade na infra-estrutura do sistema tecnológico e manufatureiro mundial, a qual não está desligada do caráter imperial da ordem econômica prevalecente.

4. À GUISA DE CONCLUSÃO: ALGUNS COMENTÁRIOS SOBRE OS DESDOBRAMENTOS E A NATUREZA DA CRISE

Dez anos passados do que se convencionou chamar de "primeiro choque do petróleo", já não há como negar a evidência de uma crise que abarca praticamente todos os aspectos da vida social dos países capitalistas, afetando o funcionamento "normal" de suas instituições, e cujos reflexos atingem inclusive o mundo socialista. Naquela época (1973), foi possível acreditar que as dificuldades por que passava a economia mundial decorriam exclusivamente dos efeitos da substancial elevação dos preços do petróleo ou, quando muito, da desestruturação do mercado monetário internacional devido à ruptura do sistema de Bretton Woods em agosto de 1971. Nesta ótica, a perturbação seria não apenas exôgena às articulações e ao modo de

funcionamento das economias capitalistas, como temporária, e uma vez removidas as suas causas, nada impediria a retomada dos mecanismos de crescimento que haviam prevalecido no último quarto de século.

Em particular, esta foi a visão que predominou, nos idos de 1974, nos círculos dirigentes e nos setores dominantes da economia americana. Os Estados Unidos não enfrentaram assim a dura caminhada em direção ao ajuste estrutural de sua economia e à busca de novas frentes de expansão que descortinassem horizontes de crescimento para si mesmos e para o resto do mundo. Ao enfrentar o problema apenas com o recurso às técnicas de ajuste monetário no balanço de pagamentos, e permitindo às suas empresas oligopolizadas mover preços no sentido ascendente e a seus bancos internacionalizados tentar a reciclagem dos excedentes da OPEP, contribuíram decisivamente para o agravamento das condições de funcionamento da economia mundial. As conseqüências, em termos de redução dos níveis de produto e emprego, aceleração inflacionária, instabilidade na estrutura de preços relativos e expansão dos circuitos especulativos nos mercados financeiros internacionais, são bem conhecidas.

E, no entanto, antes mesmo do choque do petróleo, já eram visíveis os elementos de convergência do padrão industrial e de desaceleração do crescimento.⁴⁶ Desde o início da década, achava-se esgotado o componente de mudança estrutural,

46. Retomamos aqui a análise desenvolvida no Capítulo II.

já atingira a escala planetária o movimento de saída para fora das filiais das grandes corporações americanas, européias e japonesas, já se generalizara a concorrência em todos os mercados, em particular no setor de bens de capital. Desde meados de 1973, por outro lado, já se podia sentir que o auge cíclico alcançado nos dois anos precedentes, e decorrentes de um boom de comércio e exportações, havia se atenuado. Este último movimento cíclico, ademais, trazia consigo uma intensificação de pressões inflacionárias, um despontar de tendências recessivas, bem como relações de troca favoráveis aos exportadores de matérias primas e desfavoráveis aos exportadores de produtos manufaturados. As manifestações de desaceleração da produção e os desequilíbrios no comércio exterior são as manifestações mais aparentes do esgotamento do padrão de acumulação. Este, por sua vez, se traduz em queda no ritmo de acumulação industrial, aumento da capacidade ociosa, desequilíbrios profundos na capacidade de autofinanciamento do setor industrial (relação salários-lucros, produtividade e relações de troca desfavoráveis) e no endividamento crescente do setor público e do setor privado, à escala nacional e internacional.

Também no plano mais geral da ordenação do sistema, já eram manifestos os sintomas de perda progressiva da hegemonia por parte dos Estados Unidos. Já ocorrera a derrota no Vietnam, revelando todo o ônus da gendarmerie exercida pela potência americana. Por outro lado, como consequência necessária do processo de diferenciação dos centros (que é a contraparte da perda de hegemonia), a capacidade de coordenação entre os principais agentes — Estados nacionais, corporações

transnacionais e bancos internacionalizados — estava sendo minada, acirrando todas as rivalidades oligopolistas e os atritos entre as estruturas parciais de poder.

A estrutura que primeiro se descoordenou foi a monetária, à cuja raiz estão não apenas os déficits americanos no balanço de pagamentos, mas uma mudança na posição relativa dos principais países capitalistas em termos de competitividade internacional. Os superávits comerciais dos Estados Unidos foram minguando consistentemente e praticamente desapareceram nos anos de 1968 e 1969. A recuperação de 1970 apenas preparou os espíritos para o primeiro déficit comercial deste país no século XX, no valor de 2,8 bilhões de dólares, registrado em 1971. O que é grave é que esta tendência declinante decorria não de uma queda absoluta nas exportações (que cresceram cerca de 50% entre 1964 e 1970), mas de um crescimento mais que proporcional das importações (90% no mesmo período), sendo que apenas as de produtos manufaturados, outrora um símbolo da superioridade industrial e tecnológica americana, sofreram um incremento de 140 por cento.

Quando se examinam estes números a um nível de desagregação maior, observa-se que a única categoria de produtos em que as exportações americanas cresceram significativamente foi a de bens de capital, impulsionadas tanto pelas compras das filiais americanas espalhadas pelo mundo quanto pelas vantagens absolutas que a indústria americana ainda dispunha em alguns ramos específicos. Em todas as demais categorias os competidores dos Estados Unidos aumentaram suas vendas para

esse país. O próprio mercado automobilístico americano começou a ser invadido por carros estrangeiros, que, em 1970, já representavam 17% do total de unidades vendidas.⁴⁷ A elasticidade-renda das importações americanas duplicou ao longo da década de 70.⁴⁸

Tudo indicava que esta tendência ao déficit estrutural do balanço comercial não poderia ser revertida com facilidade. A rápida inflação americana erodia o poder de compra de sua moeda, que devido à obrigatoriedade de manter uma paridade fixa em ouro, tornava-se crescentemente sobrevalorizada frente a dos competidores capitalistas no mercado mundial. A consequência natural foi uma quebra de confiança no dólar, que não fez senão alimentar o já excessivo fluxo de dólares para o exterior. E as medidas que o governo americano adotou para controlar e reduzir esta evasão⁴⁹ acabaram por estimular o surgimento de um mercado de liquidez off shore, que veio a se constituir em fator adicional para o êxodo de recursos antes aplicados internamente.

A constituição do mercado de eurodólares, na verda-

- 47. Os dados encontram-se em ROLFE, S.E. e BURILE, J.L., *op.cit.*, p.110.
- 48. "Em 1960-1964, as importações e o PNB aumentaram mais ou menos das mesmas proporções, 5,3% e 5,9% respectivamente. Mas de 1965 a 1971, enquanto o PNB aumentou em 7,3%, as importações aumentaram em 13,4%, com a elasticidade aumentando de 0,9 para 1,8" (*idem*, *ibidem*).
- 49. Referimo-nos aqui ao Imposto de Igualização de Juros, de 1963, que fechou o mercado de capitais de Nova York aos europeus; à extensão desta medida, em 1965, aos empréstimos bancários e de outras instituições financeiras; ao estabelecimento, inicialmente "voluntário" e "temporário", mas obrigatório a partir de 1968, de restrições aos investimentos diretos dos Estados Unidos em suas filiais no exterior (controles OFDI).

de, foi peça importante na desmontagem do sistema de Bretton Woods, já que, através dele passaram a fluir recursos financeiros de grande magnitude, rigorosamente fora do controle dos bancos centrais e dos governos de qualquer país, inclusive os Estados Unidos. Tanto a política cambial quanto a política monetária foram perdendo eficácia, já que era impossível controlar a oferta interna de moeda e garantir a paridade cambial, quando os fluxos monetários se dirigiam maciçamente para uma moeda, ou dela fugiam, em movimentos bruscos e repentinos.

Em 1970 e 1971, percursos descompassados das taxas de juros nos Estados Unidos e no continente europeu levaram a uma especulação desenfreada contra o dólar, movida particularmente pelos bancos e filiais americanos na Europa — carregados de liquidez em consequência de uma breve recessão naquela região. O resultado foi um súbito agravamento dos problemas do balanço de pagamentos americano, com perdas significativas de reservas. Em agosto, a situação tornou-se insustentável, até que no dia 15 o governo americano suspendeu a conversibilidade de sua moeda, deixando-a flutuar livremente nos mercados de câmbio. Era a rutura definitiva do sistema de Bretton Woods.

Ao entrar em colapso, no entanto, o sistema arrastava consigo a possibilidade de o Federal Reserve dos Estados Unidos continuar a atuar como banco central do mundo nas condições desejadas, emitindo uma moeda interna com paridade fixa em ouro, servindo portanto como padrão estável de reserva e de dinheiro universal⁵⁰. Depois da derrota no Vietnam — cuja

50. Como se verá, para recuperar a qualidade de padrão monetário dominante, o Federal Reserve será obrigado a mudar sucessivamente as regras do jogo e, em particular depois de 1978, a proceder à revalorização fictícia do dólar.

jo significado transcende os aspectos militares e geopolíticos — este foi o prenúncio mais grave da perda de hegemonia americana.

A rutura do padrão ouro-divisas com base no dólar, porém, não acarreta nada de semelhante ao ocorrido na década de 30, em matéria de recessão aberta e de crise financeira. A liquidez internacional continuou a se expandir com base nas operações interbancárias realizadas no mercado de euromonedas. E o comércio e o investimento direto internacionais continuaram em níveis sempre crescentes de atividades, o que permitiu à Europa e ao Japão manter ritmos de crescimento elevados. Quanto à Economia americana, o quadro que se apresentava era marcado por um aparente paradoxo, pois, apesar do agravamento das tendências inflacionárias e dos problemas fiscais, havia sinais inegáveis de intensificação da atividade econômica. Na verdade, a economia mundial experimenta nos dois últimos anos que precedem o "primeiro choque do petróleo" seu último auge sincronizado.⁵¹

Por baixo do pano, entretanto, aceleravam-se as funções macroeconômicas do padrão de acumulação, sob a forma de elevação da relação capital-produto, desaceleração nos incrementos de produtividade do trabalho e deterioração das relações de troca contra a indústria e a favor do setor primário

51. Ver COUDINHO, L.G., "Percalços e problemas da economia mundial capitalista", in SELUZZO, L.G.M. e COUDINHO, R. (org.), Desenvolvimento Capitalista no Brasil, ed. Brasiliense, SP, 1982.

à escala mundial⁵², elevando os salários enquanto custo industrial ao mesmo tempo em que se reduzia o seu poder de compra. Também no plano da concorrência intercapitalista, as oportunidades de investimento através da "reação oligopolista" estavam chegando ao fim; tanto porque provocam excesso de competição e de capacidade na indústria de bens de capital, como porque a expansão geográfica do subsistema de filiais atingira os seus limites nos marcos do controle hegemônico do sistema capitalista⁵³. Este quadro punha em evidência os indícios de superacumulação sinalizando em direção a uma crise de grandes proporções.

Do ponto de vista da economia mundial, a quadruplicação dos preços do petróleo funcionou como um "gatilho de disparo", ensejando uma reversão aguda nas taxas de rentabilidade corrente do setor industrial e também da agricultura capitalista (sobretudo a americana).

52. As relações de troca favoráveis às matérias primas (e que também beneficiavam os Estados Unidos, dada sua condição de grande exportador de produtos primários) encontravam uma exceção justamente no petróleo, cujos preços eram administrados pelas grandes empresas, mantendo os Estados Unidos absoluto domínio no Oriente Médio. Com isso, o controle era exercido tanto pelo lado da demanda quanto da oferta. Ademais, devido à difusão acelerada das indústrias petroquímica e de bens de capital, bem como aos processos de modernização agrícola, com uso crescente de defensivos e fertilizantes, o mercado de petróleo era comprador, proporcionando uma lenta ascensão das margens de lucro, no período de auge. O choque do petróleo, possibilitado por uma situação em que a oferta crescia lentamente (aos preços vigentes) face a uma demanda em expansão acelerada à escala mundial, foi, assim, uma resposta defensiva dos países produtores à inflação que deteriorava suas receitas de exportação e ao fato de que os excedentes petrolíferos já estavam sendo acumulados em dólares.

53. Vários autores, entre os quais Bob Rowthorn desde 1968, já haviam advertido que, para se restabelecer o "equilíbrio oligopolista" do sistema, este deveria reorientar o movimento de suas filiais transnacionalistas em direção aos maiores mercados do mundo: o dos países socialistas (URSS e China) e o dos próprios Estados Unidos, que deveriam abrir-se à penetração das filiais européias e japonesas.

A crise que se abre, vista por um ângulo estritamente econômico, apresenta como manifestações aparentes alguns fenômenos difíceis de serem integrados nos marcos de uma visão convencional. Em primeiro lugar, uma queda sensível nas taxas de crescimento de produto, emprego e investimento, nos principais países capitalista. Em segundo lugar, um agravamento das tensões inflacionárias. Em terceiro lugar, o surgimento de problemas generalizados de balanço de pagamentos, ampliando a instabilidade monetária e cambial e promovendo uma contração no comércio internacional. Por último, uma perda de sincronismo no movimento cíclico das economias capitalistas avançadas.⁵⁴

Este último aspecto merece ser destacado por trazer consigo uma potencialização do estado de ineficácia dos instrumentos tradicionais de política econômica, face ao desenrolar da própria crise.⁵⁵ O fato é que, enquanto nos Estados Unidos a recessão foi imediata, os países europeus reagiram com certa defasagem, só chegando ao fundo no final de 1975 e início de 1976, em um momento em que os Estados Unidos já esboçam uma recuperação.⁵⁶ Este movimento em gangorra continua

54. Este ponto de vista difere do que é apresentado por MAIAN, P.S., *op. cit.*, p.190, e pela própria OCDE, para quem "tanto a fase de prosperidade de 1972-73 quanto a recessão de 1974-75 foram notavelmente sincronizadas entre os grandes países" (*Perspectives Economiques de L'OCDE*, nº 17, p.8, 1975).

55. Ver FURTADO, C.: "A crise da economia capitalista", *Revista de Economia Política*, nº 10, 1983.

56. O Japão, cuja resposta à recessão também foi imediata, não procura re-alizar programas de ajustamento à crise com recurso aos instrumentos convencionais de política econômica, mas sim através de um ajuste estrutural planejado, que desacelera em forma contínua e mais estável a sua taxa de investimento e de produto nos setores tradicionais. Tentar mudar, de modo consistente, o padrão de acumulação, a começar pela base técnica, a estrutura e os mecanismos de alocação de recursos, pa-

em 1977-78, com a economia americana em moderada expansão e os demais países em situações de hesitação marcadas por típicos movimentos de stop and go. A reversão da tendência nos Estados Unidos em 1979 encontra as demais economias em fase de crescimento moderado. O resultado é que se os Estados Unidos crescem sozinhos, dada a elevada elasticidade-renda de suas importações e a queda na demanda externa por seus produtos, gera déficits no balanço comercial, aumentando a instabilidade cambial e acentuando os movimentos especulativos contra o dólar, com o que seu crescimento acaba por deter-se. Mas se a economia americana reflui numa fase de expansão do resto do mundo — e este refluxo se prolonga no tempo — arrasta consigo o resto da economia mundial, dado o peso da demanda americana por produtos importados e o grau de abertura externa das demais economias capitalistas avançadas. É o que parece ter ocorrido a partir de 1981, quando o ciclo torna-se novamente síncrono, em sua trajetória descendente.

A outra consequência singular do primeiro choque do petróleo diz respeito à forma como foi feita a reciclagem dos superávits dos países da OPEP. Desprezando recomendações de diversas origens, inclusive as provenientes do Fundo Monetário Internacional, que sugeriram que a operação não fosse realiza-

ra isso se utilizando de políticas de preços e financiamento, bem como de um conjunto de restrições e estímulos que agem diretamente sobre a matriz de produção e não por meio dos sinais de mercado nem de políticas de oferta e demanda global. Na verdade, algumas destas medidas já estavam sendo estudadas e implementadas desde antes de 1973. Ver KOJIMA, K., "La experiencia japonesa. Medidas para una reorganización del comercio", in HUGHES, H., *Las Perspectivas del Comercio Internacional-Industrialización y Políticas Comerciales de los Años 70*; Ed. Tecnos, Madrid, 1974.

da por instituições privadas, coube exatamente a elas a tarefa⁵⁷. O problema, no entanto, não residiu na suposta incapacidade destas instituições em realizar a reciclagem, que, afinal foi feita "de uma forma que surpreendeu a muitos observadores pela rapidez"⁵⁸. Seu custo, porém, não foi percebido senão pelo lado da instabilidade monetária e cambial.

O choque do petróleo significou um aumento brutal de liquidez internacional e o sistema bancário privado foi capaz de transferir este excesso de liquidez, promovendo um endividamento de países, empresas e governos, particularmente no Terceiro Mundo e na área socialista. Estes empréstimos realizados a riscos crescentes, com taxas de juros reais negativas e prazos de maturidade cada vez mais curtos, deram margem ao surgimento de uma dívida financeira global excessiva e desestabilizadora para a economia mundial. A velocidade de expansão do mercado de eurodólares pode ser avaliada pela tabela a baixo:

TABELA IX

PASSIVO BRUTO DO MERCADO DE EUROMOEDAS
(US\$ bilhões correntes)

1969	1971	1973	1975	1977	1978
57	98	189	270	390	650

Fonte: Euramoney, in Coutinho, L.G., op.cit., p.48.

57. A pouca atenção dada às recomendações do FMI é apenas uma prova adicional da incapacidade das instituições criadas em Bretton Woods para exercer qualquer ação coordenadora no plano internacional. Dispondo de recursos significativamente menores que os possuídos pelo conjunto de bancos centrais ou que os movimentados pelas instituições financeiras privadas, o Fundo Monetário não teve força para impor seus pontos de vista.

58. MALAN, P.S., op.cit., p.190.

Esta expansão não foi acompanhada por um crescimento correspondente das reservas em poder dos bancos centrais, o que excluiu definitivamente a possibilidade das autoridades monetárias de qualquer país, mesmo o Federal Reserve, de controlar este mercado. As implicações para os desequilíbrios que viriam a ser gerados na estrutura financeira de empresas e governo e para o fechamento do sistema mundial de pagamentos só foram percebidas no fim da década de 70. O relatório do Banco Mundial de 1980 foi o primeiro documento de uma agência internacional a se dar conta de que o desajuste estrutural era mais profundo do que o percebido pelos aspectos monetário e energético.⁵⁹

No plano mais geral da ordenação do sistema, o esforço desenvolvido pelos Estados Unidos — na verdade, uma continuação do que já vinham fazendo desde a derrota no Vietnã e da rutura do sistema de Bretton Woods — dirigiu-se principalmente para o plano tecnológico e estratégico-militar, promovendo a distensão e a coexistência com o bloco socialista, e cedendo, através de sua dívida interna e externa, e da desvalorização contínua de sua moeda, campo para que seus parceiros capitalistas pudessem se expandir. A partir de 1978, no entanto, há uma reviravolta significativa e o Estado americano passa a endurecer sua posição em relação aos países socialistas e começa a reverter sua política econômica no que tange à taxa de juros e à desvalorização de sua moeda. O conflito leste-oeste e a política de valorização do dólar são fortes elementos para o agravamento da crise. Esta tentativa americana de

59. Ver The World Bank. World Development Report 1980.

recuperar sua posição hegemônica nas dimensões militar e financeira encontra uma resistência aberta ou velada dos demais países capitalistas, contando com o apoio exclusivo da velha Inglaterra.

A adoção de uma política monetária rígida nos Estados Unidos decorre principalmente do agravamento dos problemas de natureza fiscal, e seu reflexo imediato foi uma elevação da taxa de juros no mercado financeiro dos Estados Unidos, que sobe para o nível de oito por cento. Em 1979, sobrevêm o "segundo choque do petróleo" e o choque financeiro da taxa de juros. O sistema se desorganiza de vez.

O exame das diversas fases em que se vem processando a crise nos mostra a visão escapista em que caíram os círculos dirigentes dos principais países capitalistas, devido à timidez e as hesitações com que os problemas foram encarados. A crise do dólar foi respondida pela expansão do sistema bancário privado americano e europeu; foi a época do sonho da ideologia transnacional que imaginava possível uma penetração a fundo, através do investimento direto, nos mercados potencialmente gigantescos dos países socialistas, promovendo a convergência entre sistemas e instaurando uma ordem mundial sob a égide das grandes corporações internacionais.⁶⁰ O primeiro choque do petróleo foi visto como temporário, exceto pela Fran

60. O caráter ideológico deste desiderato transnacionalizante, bem como da idéia da interpenetração dos dois sistemas já foi criticado por mim e por Maria da Conceição Tavares em ensaio a quatro mãos. Ver TAVARES, M.C. e TEIXEIRA, A., op.cit. Cabe assim mesmo recordar que existem três ordens de fatores que tornam essencialmente diferente, em relação ao que ocorre nos países capitalistas, as operações das empresas internacionais nos mercados de países socialistas: 1º) a inexistência

ça e pelo Japão⁶¹, mas inclusive pela Alemanha. A partir de 1978, a desestruturação é completa, e o segundo choque do petróleo leva os Estados Unidos a uma dramática tomada de consciência quanto a sua incapacidade de ordenar e coordenar o sistema internacional; o retorno a uma ideologia neoliberal conservadora à outrance, mesmo antes da última eleição presidencial, é a prova definitiva desta afirmação. Em 1981, sobrevêm a recessão aberta nos Estados Unidos, logo acompanhada pela Europa e pelo resto do mundo, pondo fim ao movimento cíclico em gangorra.

Simultaneamente, a propagação das elevadas taxas de juros particadas no mercado monetário americano às demais praças financeiras coloca o mundo diante de uma crise financeira sem precedentes, dado o elevadíssimo grau de endividamento do conjunto dos agentes econômicos: as grandes empresas produtivas, os países do Terceiro Mundo e da área socialista e os Estados nacionais como decorrência de déficits fiscais que se tornaram crescentemente endógenos.⁶² Por outro lado, a própria recessão acaba por levar o mercado interbancário a um colapso pela inexistência de fontes de realimentação estáveis.

concorrência, que é o instrumento dinâmico da difusão do "progresso técnico", particularmente em sua forma mais avançada que é a diferenciação da produção; 2º) a natureza das relações sociais básicas de produção e o modo como está articulada a divisão nacional do trabalho nestes países; 3º) a existência do planejamento central, que determina as relações intersetoriais, normas e ritmos do processo de trabalho, salários e preços, nível de ocupação e distribuição da força de trabalho, bem como o próprio modo de operação das grandes empresas es tamentais.

61. Estes países, apesar de sua visão mais geral da crise e de suas intenções de ajuste estrutural não convencional, depois de um período de resistência que se prolonga até 1981, acabam sendo engolfados na crise.
62. Ver TAVARES, M.C.: "A crise financeira global", Revista de Economia Política, nº 10, 1983.

Ou seja, o desajuste que começara pela desaceleração da taxa de acumulação, propaga-se à taxa de crescimento do produto, atinge o comércio mundial e termina com a crise financeira e a ameaça de insolvência generalizada de todos os agentes — governos e empresas — e do próprio sistema internacional de pagamentos. Os componentes da demanda efetiva, portanto — o gasto público, o investimento privado e a demanda externa — não podem ser usados para reverter a tendência cíclica uma vez que se encontram rigorosamente impossibilitados de expandir-se.

Neste quadro, não há porque estranhar a disritmia de todos os indicadores. Salários e produtividade não se conjugam em seus movimentos, o salário subindo como custo industrial, embora se desvalorizando em termos de poder de compra dos assalariados. As margens de lucro se estabilizam para os setores com maior poder de mercado e baixam nos setores competitivos, perdendo o mark up global qualquer estabilidade. Os mecanismos de indexação, que começaram exatamente pelos salários, se generalizam, passando a haver um conflito na distribuição do lucro bruto entre as frações industrial e financeira do grande capital oligopolista; só que agora a inflação não funciona mais como meio de desvalorização dos ativos financeiros, permitindo a "eutanásia do rentista", devido aos bruscos movimentos ascensionais da taxa de juros e aos prazos extremamente curtos destes ativos. A sofisticação dos sistemas de informação e a interdependência dos mercados, somadas à generalização do risco, deslocam a curva de "preferência pela liquidez" especulativa continuamente para cima, fazendo com que a polí-

tica monetária, através do controle do M1, eleve a taxa de juros a patamares nunca antes experimentados. O resultado esperado é a tendência à insolvência generalizada.

Resta finalmente uma última questão — que era a própria razão de ser desta seção. Qual a natureza desta crise? Ou, mais precisamente, o que significa esta crise?

De acordo com o enfoque adotado, diversas respostas têm sido e podem ser dadas. Se o paradigma é a análise realizada por Keynes em sua Teoria Geral, a crise pode ser entendida como a reversão de um ciclo normal de negócios, acarretando problemas de liquidez, crise de crédito e de confiança, redução das perspectivas de rentabilidade futura e instabilidade nas expectativas. Se o ponto de partida é dado por um autor como Schumpeter, será vista como o fim de um ciclo largo de Kondratieff, com esgotamento de um padrão tecnológico e impossibilidade de continuar a sua difusão pela concorrência, pois já terá sido levado às últimas consequências. E, finalmente, se a ótica adotada é a de Marx, a crise aparecerá como a manifestação de tendências à sobreacumulação, com desproporção setorial, problemas de realização, crise financeira, reflexo em todos os níveis do incomensurável poder de acumulação capitalista, incapaz de encontrar saída para suas forças expansivas a uma dada taxa de lucro cuja tendência ao declínio finalmente se confirma.

Para cada uma destas respostas corresponde uma proposta de superação. Assim, para os keynesianos, consistiria no

enfrentamento do problema da liquidez, através da instituição de uma nova ordem monetária, provavelmente nos marcos da proposta original que o próprio Keynes levantou quando das discussões que precederam à reunião de Bretton Woods. Para os schumpeterianos, a saída está ligada às expectativas de uma nova "revolução industrial", ou de um novo padrão tecnológico, que permita o início de novo ciclo de inovações e difusão de progresso técnico. E para os marxistas supõe a adoção de um sistema de planejamento global, particularmente no que respeita à produção de alimentos, utilização das fontes energéticas e organização dos circuitos monetários, nos marcos de uma nova divisão internacional do trabalho, substancialmente diferente e mais justa; supõe portanto a passagem à organização socialista da sociedade em escala mundial ou a "internacionalização" do socialismo.

O problema é que hoje estas propostas aparecem mais como utopias do que como possibilidades reais no horizonte visível. A sugestão de corte keynesiano esbarra agora, como há quarenta anos atrás, na dimensão de poder em que se assenta a ordem internacional e para a qual o padrão monetário aparece como uma questão decisiva; o impasse a que têm chegado as discussões entre os países avançados neste terreno são uma demonstração clara de sua impossibilidade.⁶³ A sugestão com base em Schumpeter também não aponta para um horizonte mais otimista, já que não há evidências de que, pelo menos, nos próximos vinte anos, possa ocorrer uma nova "revolução industrial". O binômio energia-transporte tem se constituído na base dos

63. O problema está discutido em MALAN, P.S., *op.cit.*, pp.192 e seg.

padrões industriais, desde o século XIX, e sobre ele se articulam interesses fundamentais ao sistema capitalista, cujo capital não pode ser sucateado sem afetar a própria estabilidade do sistema.⁶⁴

Finalmente, a utopia socialista esbarra nos percalços do "socialismo real" e que se manifestam não apenas em problemas crescentes na esfera econômica, mas também no plano político e institucional. A incapacidade de dar resposta às demandas crescentes de participação na direção política do Estado e na gestão da vida social tem colocado graves problemas para o avanço das idéias socialistas.

Nossa resposta, portanto, sem se contrapor a estas visões, entende o período por que passamos como o de uma crise global ou crise sistêmica da "economia mundial". Por certo que a apologética conservadora é um pobre recurso ante o desemprego crescente, o déficit público crescente e o déficit comercial crescente. Mas, por outro lado, nem no plano das idéias, nem no da prática concreta dos povos, pode-se olhar o horizonte com otimismo. Pois esta crise é simultaneamente uma crise das teorias e uma crise das esperanças, o que leva os homens que têm resistido há décadas ao arbítrio e à opressão

64. Este problema também está discutido em MALAN, P.S., *op.cit.*, pp.240 e seg. Nosso ponto de vista, no entanto — impossível de desenvolver nos limites desta dissertação — iria mais além. O desenvolvimento tecnológico do futuro terá cada vez mais um caráter desigual e combinado. O formato das relações sociais em que isto se dará é que pode variar. Uma perspectiva pessimista pode prever, como hipótese limite, a ocorrência da "barbárie tecnológica", em que se conjugarão as melhores fantasias da literatura de ficção científica com a permanência de dramáticas desigualdades sociais. A perspectiva otimista apontaria para reorganização socialista da sociedade humana.

a não ter outra alternativa que não uma tomada de posição defensiva no que toca às liberdades — sempre ameaçadas — e ao direito da humanidade de construir um futuro melhor. Um futuro que incorpore o progresso técnico fantástico gerado nas últimas décadas a uma organização social cujo princípio organizador não seja o individualismo exacerbado e a busca desesperada do lucro e das vantagens pessoais. Persistência, paciência e este misto de coragem e ceticismo são a última trincheira em que se refugia o que resta de nossos melhores ideais.

TABELA I

MUNDO E REGIÕES: ESTRUTURA DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL
1955 e 1977

(Percentagens sobre o produto bruto industrial a preços de 1970)

Região	Ano	Indústrias				
		A	B	C	D	E
Mundo	1955	30	16	10	10	34
	1977	22	13	14	7	43
América do Norte (EUAU e Canadá)	1955	22	17	9	10	42
	1977	19	15	16	6	44
CEE	1960	28	14	9	10	38
	1977	22	14	15	8	40
AELI	1960	27	24	8	8	33
	1977	22	22	12	7	36
Europa Oriental e União Soviética	1955	39	13	8	10	30
	1977	23	10	11	7	49
Japão	1955	35	26	13	8	18
	1977	19	10	15	10	46
América Latina e Caribe)	1955	56	14	13	5	12
	1977	34	12	20	8	26
Ásia (excluídos Israel e Japão)	1955	71	8	11	3	7
	1977	54	11	10	5	20

Nota: A: Alimentos, bebidas e fumo; têxteis, vestuário, couro, calçados e diversos; B: Madeira e mobiliário; papel e editorial; produtos minerais não metálicos; C: Produtos químicos derivados do petróleo e borracha; D: Metalurgia básica; E: Mecânica.

Fonte: Análisis y Perspectivas del Desarrollo Industrial Latinoamericano, CEPAL, agosto de 1979.

in: Fajnzylber, F., Dinámica Industrial en las Economías Avanzadas y en los Países Semi-industrializados, p. 25; 2ª versão, mimeo, 1981.

TABELA II
DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO MANUFATURADO
1950 - 1970

País	Alimentos e bebidas	Têxtil	Alumínio	Metalurgia	Papel	Outros	Total	Indústria	Indústria	Indústria	Indústria	Indústria	Indústria
Argentina	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Bélgica	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Brasil	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Canadá	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Estados Unidos	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Frância	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Reino Unido	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Países Baixos	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Itália	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Áustria	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Alemanha Ocidental	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Japão	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1

Nota: 1 - Produto de serviços não incluído na indústria.
2 - Indústria e serviços não incluído na indústria.
3 - Indústria de bens não incluído na indústria.
4 - Indústria não incluído na indústria.
5 - Indústria não incluído na indústria.
Fonte: ONU, ESTADÍSTICAS ECONÔMICAS, p. 87, 88, 1984.

TABELA III
BASE DADOS DE CIRCULANTE DE MANUFATURADO POR CATEGORIA DE PRODUTOS
1950 - 1980

País	Alimentos e bebidas	Têxtil	Alumínio	Metalurgia	Papel	Outros	Total	Indústria	Indústria	Indústria	Indústria	Indústria	Indústria
Argentina	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Bélgica	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Brasil	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Canadá	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Estados Unidos	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Frância	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Reino Unido	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Países Baixos	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Itália	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Áustria	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Alemanha Ocidental	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Japão	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	12,9	11,7	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1

Nota: 1 - Produto de serviços não incluído na indústria.
2 - Indústria e serviços não incluído na indústria.
3 - Indústria de bens não incluído na indústria.
4 - Indústria não incluído na indústria.
5 - Indústria não incluído na indústria.
Fonte: ONU, ESTADÍSTICAS ECONÔMICAS, p. 87, 88, 1984.

TABELA II
 CUSTEIO RELATIVO DE PRODUTOS MANUFATURADOS POR GRUPO DE PAÍSES
 1950 - 1960

Países	Países de Indústria	Alimentos e bebidas	Têxtilis e couros	Máquinas e material	Química e petróleo	Outros	Países de serviços	Países de transp.	Países de saúde	Países de educação	Países de recreio	Países de cultura	Países de religião	Países de outros
Japão	100	34,4	46,2	50,1	54,1	64,1	68,2	74,3	78,3	84,1	88,2	91,4	94,5	97,8
Estados Unidos	100	30,3	41,0	44,7	48,4	54,1	58,2	64,1	68,2	74,3	78,3	84,1	88,2	91,4
Itália	100	43,7	57,1	61,3	65,4	71,5	75,6	81,7	85,8	91,9	96,0	102,1	106,2	112,3
França	100	78,5	82,6	86,7	90,8	94,9	99,0	103,1	107,2	111,3	115,4	119,5	123,6	127,7
Reino Unido	100	101,1	105,2	109,3	113,4	117,5	121,6	125,7	129,8	133,9	138,0	142,1	146,2	150,3
Países Baixos	100	71,6	75,7	79,8	83,9	88,0	92,1	96,2	100,3	104,4	108,5	112,6	116,7	120,8
Países Escandinavos	100	86,4	90,5	94,6	98,7	102,8	106,9	111,0	115,1	119,2	123,3	127,4	131,5	135,6
Países Benelux	100	82,7	86,8	90,9	95,0	99,1	103,2	107,3	111,4	115,5	119,6	123,7	127,8	131,9
Países Mediterrâneos	100	67,5	71,6	75,7	79,8	83,9	88,0	92,1	96,2	100,3	104,4	108,5	112,6	116,7
Países do Oriente	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países do Sul	100	101,1	105,2	109,3	113,4	117,5	121,6	125,7	129,8	133,9	138,0	142,1	146,2	150,3
Países de África	100	71,6	75,7	79,8	83,9	88,0	92,1	96,2	100,3	104,4	108,5	112,6	116,7	120,8
Países de América Latina	100	82,7	86,8	90,9	95,0	99,1	103,2	107,3	111,4	115,5	119,6	123,7	127,8	131,9
Países de Oceania	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de Europa Ocidental	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de Europa Oriental	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de América do Sul	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de África do Sul	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de América do Norte	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de América Central	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de América do Sul (exceto Brasil)	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5
Países de América do Sul (incluindo Brasil)	100	84,3	88,4	92,5	96,6	100,7	104,8	108,9	113,0	117,1	121,2	125,3	129,4	133,5

Nota: a - Índice para quantos de divisão entre o índice de produção em 1960 (100,000) para 1950.
 b - Índice de produção e o índice de preço em 1960 (100,000) para 1950.

1 - Indústria têxtil.
 2 - Indústria química.
 3 - Indústria de máquinas.
 4 - Indústria de alimentos e bebidas.

Fonte: ONU, Statistical Yearbook, diversos anos.

TABELA V
 DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DO PIB
 (%)

Países	Anos	Agri- cultura	Indústria		Cons- trução	Comér- cio	Trans. Comun.	Outr.
			Total	Manuf.				
Japão	1950	26	29	25	4	17	6	18
	1960	13	37	33	6	17	9	19
	1970	6	38	35	7	17	7	25
	1974	5	37	35	7	18	7	26
Alemanha	1950	11	42	36	5	12	8	22
	1960	6	47	42	7	12	6	19
	1970	3	46	43	8	10	6	24
	1974	3	44	41	7	11	6	28
França	1950	15	41	38	6	12	6	21
	1960	9	40	37	8	12	5	24
	1970	6	38	36	10	10	5	28
	1974	6	37	35	9	11	6	29
Itália	1950	29	35	31	3	9	6	20
	1960	13	34	31	7	13	6	25
	1970	9	35	32	8	14	6	27
	1974	8	34	31	8	14	5	27
Inglaterra	1950	5	41	35	6	12	8	26
	1960	4	37	32	6	11	8	25
	1970	2	32	28	6	9	7	29
	1974	3	30	26	7	9	8	33
EEJU	1950	7	35	31	5	18	7	28
	1960	4	34	28	5	17	7	34
	1970	3	30	26	5	18	6	38
	1974	4	28	24	5	18	7	33

Fonte: ONU, Statistical Yearbook, diversos anos.

TABELA VI
DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DA FORÇA DE TRABALHO
(%)

País	Setor primário				Setor secundário				Serviços			
	1950a/1950	1960	1970	1974	1950	1960	1970	1974	1950	1960	1970	1974
Canadá	22.9	13.5	7.7	6.3	35.5	33.2	31.4	31.1	41.6	53.5	60.9	62.5
Estados Unidos	13.5	8.3	4.4	4.1	34.1	33.6	32.2	31.0	52.4	58.1	63.4	64.9
Japão	41.3	30.2	17.4	12.9	24.5	28.5	35.7	37.0	34.2	41.3	46.9	50.1
Austrália	-	11.3	8.0	6.9	-	40.9	36.6	35.1	-	47.7	55.4	58.0
Áustria	33.6	24.6	18.8	13.0	36.8	40.3	40.3	41.1	30.0	35.1	40.8	46.0
Bélgica	11.1	8.7	4.7	3.7	46.9	46.8	43.2	41.2	42.0	44.6	52.0	55.1
Dinamarca	-	18.2	11.5	9.6	-	36.9	37.8	32.3	-	44.8	50.7	58.0
Finlândia	-	36.4	22.7	16.3	-	31.9	35.5	36.0	-	31.7	41.8	47.7
França	31.7	22.4	14.0	11.6	35.4	37.8	38.5	39.2	32.8	39.8	46.2	49.2
Alemanha Ocidental	24.7	14.0	8.6	7.3	42.9	48.8	49.3	47.6	32.4	37.3	42.1	45.1
Grécia	-	56.8	40.3	36.3	-	17.7	25.3	27.8	-	25.7	34.4	36.0
Islândia	-	23.5	18.1	15.4	-	35.3	37.3	37.4	-	42.8	44.6	47.3
Irlanda	40.9	37.3	27.1	24.3	23.8	23.7	29.9	31.4	35.2	39.0	43.1	44.6
Itália	41.7	32.8	19.5	16.6	31.7	36.9	43.8	44.1	26.5	30.2	36.6	39.3
Luxemburgo	-	16.4	8.8	6.6	-	44.0	46.7	49.0	-	39.8	44.5	44.4
Holanda	14.3	11.5	7.2	6.6	41.4	40.4	38.6	35.5	44.3	48.2	54.2	57.9
Noruega	30.5	21.8	13.9	10.5	34.1	35.6	37.3	34.2	35.4	42.9	48.8	35.3
Portugal	49.7	43.6	31.7	28.2	24.8	28.9	32.3	33.7	25.5	27.5	36.0	38.2
Espanha	49.8	42.3	29.5	23.1	25.0	32.0	37.3	37.2	37.2	25.7	33.2	39.7
Suécia	-	14.9	8.1	6.7	-	42.8	30.4	37.0	-	42.5	53.5	56.3
Suíça	16.5	13.2	8.2	7.6	46.4	48.4	48.8	47.1	37.1	38.4	43.0	45.4
Turquia	-	78.3	69.9	64.1	-	10.2	12.4	14.8	-	11.5	17.6	21.1
Inglaterra	5.6	4.1	2.8	2.4	47.7	48.8	44.8	42.3	46.7	47.8	52.4	54.9

Fonte: OCDE, Estadísticas de la Fuerza Laboral.

a/1 Ou ano disponível mais próximo.

In: Fajnzylber, F., *op. cit.*, p. 33.

TABELA VII
DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DE GASTOS EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO
(%)

Ano	França			Alemanha			Japão			Inglaterra			Estados Unidos			
	Indus-trial	Gover-no	Total	Indus-trial	Gover-no	Total	Indus-trial	Gover-no	Total	Indus-trial	Gover-no	Total	Indus-trial	Gover-no	Total	
Eletro-eletrônica	1967	22.7	25.6	24.6	25.2	29.8	25.9	24.4	33.0	24.5	22.3	27.9	24.1	20.0	28.8	24.0
	1975	27.0	35.7	31.7	30.0	31.0	29.9	25.0	32.3	26.1	20.5	34.5	26.0	20.9	30.4	21.0
Química	1967	27.4	3.7	19.0	33.2	4.3	28.5	27.1	11.0	27.0	21.0	1.1	14.7	21.0	12.8	11.0
	1975	26.1	2.9	19.2	35.0	2.3	29.1	22.4	2.9	22.1	29.5	1.9	19.7	21.4	3.2	14.0
Maquinaria	1967	7.7	2.4	5.6	12.2	37.1	16.2	10.7	22.0	10.8	14.4	7.4	11.8	17.3	6.4	11.0
	1975	7.0	1.4	5.2	13.0	20.7	13.9	9.9	7.4	9.8	11.3	1.9	7.9	21.8	6.7	18.0
Aérea e espacial	1967	8.0	66.1	28.8	0.9	24.9	5.0	0.0	0.0	0.0	7.1	61.0	25.3	14.5	56.8	35.8
	1975	6.6	57.8	20.2	2.0	40.9	9.5	0.0	0.0	0.0	5.0	58.8	23.9	8.3	54.7	24.4
Outros transportos	1967	13.7	0.5	8.6	14.9	1.8	12.6	12.5	22.0	12.5	12.4	1.3	8.5	12.6	4.5	8.6
	1975	15.9	0.5	11.1	14.0	0.6	11.6	10.3	50.0	18.9	12.3	2.2	8.6	13.9	4.1	10.4
Metalurgia	1967	6.1	1.3	4.4	9.8	8.8	8.4	10.6	6.0	10.6	7.1	0.7	5.0	4.9	0.3	2.6
	1975	5.4	0.7	4.1	3.0	2.1	3.1	9.5	4.4	9.4	5.9	0.2	3.8	4.5	0.3	3.2
Associados à química	1967	10.1	0.2	6.1	2.4	0.8	2.1	7.7	0.0	7.7	9.9	0.3	6.7	5.1	0.3	2.7
	1975	8.9	0.5	6.2	2.0	1.3	2.0	6.4	1.5	6.3	10.0	0.3	7.1	4.4	0.5	3.6
Outros	1967	4.3	0.2	2.9	1.4	0.5	1.3	7.0	6.0	6.9	5.8	0.3	3.9	4.6	0.1	2.3
	1975	3.2	0.5	2.3	1.0	1.1	0.9	7.5	1.5	7.4	4.7	0.2	3.0	4.8	0.1	3.3
Total de indústria de transformação	1967	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1975	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: OCDE, Comitê de Política Científica e Tecnológica, *Science and Technology in the New Society*, Economic Context, setembro, 1979.

In: Fajnzylber, F., *op. cit.*, p. 36.

TABELA VIII
TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DOS
PRINCIPAIS COMPONENTE DA DEMANDA FINAL
1950 - 1960
(%)

País	Consumo Privado	Gasto Público	Formação bruta do capital fixo	Exportação	Total da demanda final
Japão	8,2	6,9	17,2	12,7	9,5
Alemanha Ocidental	7,3	5,7	9,9	16,5	7,6
Itália	4,5	7,4	9,0	12,6	5,9
Áustria	5,1	4,1	7,5	14,1	5,9
França	4,3	3,7	5,0	5,7	4,3
Holanda	3,5	3,3	5,7	9,8	4,7
Finlândia	4,6
Austrália	3,1	4,0	4,6	6,9	3,9
Noruega	2,6	5,0	3,0	6,8	3,5
Nova Zelândia	3,4	3,8	5,3	5,8	3,5
Bélgica	2,3	3,2	2,6	8,0	2,9
Estados Unidos	3,2	6,1	2,0	5,3	3,3
Inglaterra	2,4	1,9	5,3	2,3	2,7
Canadá	4,4	5,4	3,7	3,7	3,8
Dinamarca	2,6	4,0	6,4	7,1	3,4
Suécia	2,5	4,5	5,0	5,6	3,2

Fonte: ONU, *op. cit.*, p. 63.

.216.

TABELA IX
TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DOS
PRINCIPAIS COMPONENTES DO PNB A PREÇOS CONSTANTES
1961 - 1970
(%)

Países	Consumo Privado	Gasto Público	Invest. Fixo	Export.	Import.	PNB
Japão	9,1	6,0	14,0	15,6	13,9	10,5
França	5,7	3,6	8,9	9,3	10,8	5,8
Itália	6,0	4,0	4,8	11,8	11,6	5,7
Alemanha	4,7	4,8	5,8	9,0	10,2	4,8
EEUU	4,2	4,2	3,7	6,6	7,6	4,0
Inglaterra	2,3	2,2	5,3	4,7	4,2	2,9

Fonte: ONU, *World Economic Survey 1971*, Nova York, 1972, exceto para o Japão, para quem se usou o *Statistical Yearbook* de 1976.

.217.

TABELA X
ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES JAPONESAS
(% DO VALOR TOTAL)

	1954	1960	1967	1979
Alimentos e Bebidas	8.3	6.6	3.6	1.0
Têxtil e Vestuário	40.3	30.2	16.3	5.1
Química	4.8	4.2	6.5	5.9
Minerais não Metálicos	4.3	3.6	2.8	1.5
Metalurgia e Manufaturas em Metal	15.3	13.9	17.1	17.8
Maquinaria e Equipamentos de Transportes	22.4	23.0	42.1	61.3
Miscelânea	<u>14.6</u>	<u>18.5</u>	<u>11.6</u>	<u>7.4</u>
	100.0	100.0	100.0	100.0
Quantum (1960=100)	39	100	278	974

.218.

Fonte: Allen, G.C., The Japanese Economy, p. 161, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1981.

TABELA XI
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES JAPONESAS
(% DO VALOR TOTAL)

	1954	1960	1967	1979
Ásia	48.9	36.0	34.0	38.6
China Continental	1.2	0.1	2.8	3.6
Coreia do Sul e Formosa	8.3	5.0	7.1	10.3
Malásia e Singapura	2.9	2.9	2.4	4.1
Índia, Paquistão e Burma	8.9	5.8	2.0	1.5
Indonésia	7.3	2.7	1.5	2.1
Tailândia	4.0	2.9	3.3	1.7
Filipinas	1.9	3.8	3.5	1.6
Hong Kong	4.8	3.8	3.3	3.6
Iran, Arábia Saudita e Kuwait	1.9	1.8	1.9	5.4
Europa	9.0	13.2	16.0	19.2
Inglaterra	3.1	3.0	2.8	3.0
Alemanha Ocidental	1.2	1.6	2.1	4.1
URSS	—	1.5	1.5	2.4
América do Norte ^a	21.7	33.2	34.7	30.2
EEJU	17.0	26.7	28.5	25.6
Canadá	1.3	2.9	2.7	4.7
América do Sul	9.7	4.4	2.7	3.5
Oceania	2.2	4.5	4.5	3.4
África	8.5	8.7	8.1	5.1

.219.

Nota: a - Inclui México, El Salvador, Panamá e Cuba
Fonte: Allen, G.C., op. cit., p. 162.

TABELA XII
Parcela dos gastos em consumo
Alocada aos duráveis
1950 e 1960
(%)

País	1950	1960
Áustria.....	8.0	14.7
Dinamarca.....	10.1	16.0
Holanda.....	7.7	11.7
Inglaterra.....	6.5	9.3
Japão.....	3.9	6.3
França.....	4.9	7.1
Noruega.....	7.5	9.6
Bélgica.....	8.6	10.6
Suécia.....	9.1	10.8
Finlândia.....	4.7	6.2
Itália.....	3.2	4.0
Canadá.....	10.4	10.0
Austrália.....	9.1	8.5
Estados Unidos.....	12.8	10.7

Fonte: ONU, *World Economic Survey 1961*, p. 72,
NY, 1962

TABELA XIII
TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DAS COMPRAS DE BENS
DE CONSUMO DURÁVEIS SELECIONADOS
1954 - 1959
(%)

País	Automóveis	Televisores	Máquinas de		Geladeiras
			Lavar	Lavar	
Áustria	24.4	143.3	44.3	11.0	11.0
Dinamarca	14.3	177.7	15.9	15.9
Holanda	11.0	8.4
Inglaterra	9.1	18.1	7.9	28.5	28.5
Japão	40.2	146.7	35.0	100.4	100.4
França	19.9	35.1	14.8	24.3	24.3
Alemanha Ocidental	21.8	66.7	15.0	31.4	31.4
Bélgica	10.7
Suécia	17.3
Itália	21.1	44.3	55.3	55.3

Fonte: ONU, *op. cit.*, p. 73.

Nota: Baseado em dados em termos de unidades.

TABELA XIV
PRODUÇÃO INDUSTRIAL
(ÍNDICES INÍCIES COM BASE EM 1938 e 1940)

País	Porcentagem do total em 1950	1939 = 100				1948 = 100				1950			
		1947	1946	1949	1950	Primeiro Trimestre	Segundo Trimestre	Terceiro Trimestre	Quarto Trimestre	Primeiro Trimestre	Segundo Trimestre	Terceiro Trimestre	Quarto Trimestre
Áustria	1.6	56	89	120	142	113	133	139	149	149	155	157	
Bélgica	2.8	106	114	116	120	106	104	95	102	103	103	101	
Bulgária	0.5	145	175	227	280	
Tchecoslováquia	3.8	93	110	127	147	109	120	119	114	124	138	140	
Dinamarca	1.6	123	135	142	155	104	108	100	115	113	122	110	
Finlândia	0.6	117	123	142	145	106	108	100	115	113	115	97	
Frância	11.3	92	105	118	121	112	117	101	112	109	112	102	
Alemanha	15.4	33	50	75	96	139	146	148	162	164	178	194	
Zona ocidental	0.5	31	28	19	28	66	60	60	80	81	90	103	
Berlim Ocidental	5.8	47	60	72	91	
Zona Soviética	0.6	69	75	89	112	107	115	121	130	127	140	158	
Grécia	1.6	75	107	153	207	
Hungria	0.5	122	134	143	161	100	107	105	117	114	123	119	
Irlanda	5.8	86	91	96	109	101	108	105	112	114	121	116	
Itália	0.2	109	145	139	146	113	104	88	80	92	97	102	
Luxemburgo	2.8	95	113	127	139	107	111	109	122	117	121	125	
Holanda	1.0	115	128	140	151	113	112	95	115	122	121	103	
Noruega	4.4	104	143	175	213	109	117	124	137	149	156	164	
Polónia	0.4	112	118	109	115	90	89	89	100	89	92	106	
Portugal	1.1	55	83	117	160	
Roséaia	3.3	127	127	130	144	95	104	98	109	110	116	113	
Espanha	3.7	141	150	157	165	106	108	95	110	110	114	99	
Suécia	0.7	151	156	161	159	95	111	105	108	101	105	102	
Turquia	29.7	115	128	137	150	107	107	102	113	117	116	111	
Inglaterra	100.0	82	96	109	124	110	114	109	119	121	125	133	
Total dos países listados		210	216	198	225	96	91	90	91	94	101	105	
Estados Unidos													

Fonte: O.N.U., Economic Survey of Europe in 1950, P. 90, Genebra, 1951.

TABELA XV
INDICADORES SUMÁRIOS DE ATIVIDADE ECONÓMICA NA EUROPA
(NÚMEROS ÍNDICES COM BASE EM 1938 e 1949)

Item	Inclusive Alemanha				Exclusive Alemanha	
	1938 = 100				1949 = 100	
	1947	1948	1949	1950	1950	1950
Produção Industrial Total	82	96	109	124	132	110
Mecânica	85	102	119	133	147	107
Química	93	116	132	152	163	114
Têxtil	75	87	98	110	119	110
Material de construção	84	102	111	124	132	110
Energia						
Carvão	80	87	94	95	99	102
Linhita	94	103	113	120	129	105
Consumo de derivado do petróleo	114	134	145	168	..	116
Energia elétrica	122	137	148	166	173	113
Total de consumo de energia	92	100	105	112	..	106
Metalurgia básica						
Mínio de ferro	58	78	90	91	101	99
Ferro em lingotes	63	87	100	105	116	101
Aço bruto	70	91	106	116	124	104
Aço acabado	73	91	105	117	128	105
Química						
Barrilha	81	98	101	119	..	112
Ácido Sulfúrico	79	96	107	116	..	105
Carbureto de cálcio	63	84	102	114	..	105
Soda caustica	70	132	152	172	..	105
Fertilizantes		114	123	140	..	111
Material de Construção						
Cimento	73	93	110	127	132	112
Tijolos	58	65	73	82	..	109
Metal-mecânica						
Navios mercantes	77	88	96	113	130	111
Veículos a motor						
Automóveis	51	67	102	145	163	132
Veículos comerciais	128	157	194	235	257	116
Tratores agrícolas		408	427	603	..	142
Têxtil						
Algodão	76	84	97	106	113	107
Lã	92	105	115	127	132	105
Rayon	85	107	140	172	191	123
Celulose						
Produção	77	84	95	112
Consumo	77	89	102	114

TABELA XVI
PRODUÇÃO DE FIOS DE ALGODÃO, LÃ E RAYON E FIBRA SINTÉTICA
(milhares de toneladas)

País	ALGODÃO					LÃ					RAYON E FIBRA SINTÉTICA				
	1938	1948	1949	1950	1951	1938	1948	1949	1950	1951	1938	1948	1949	1950	1951
Áustria	33	12	18	19	13	7	9	11	11	11	1	11	17	33	33
Bélgica - Luxemburgo	75	80	84	98	26	34	36	40	40	40	6	21	19	23	23
Tchecoslováquia	89	60	76	**	**	27	32	35	**	**	4	23	26	**	**
Frância	250	224	228	231	118	133	123	127	**	**	34	77	75	84	84
Alemanha	355	**	**	**	133	**	**	**	**	**	220	**	**	**	**
Zona ocidental	201	119	228	282	59	58	65	65	65	65	124	69	129	161	161
Zona soviética	74	**	**	**	**	**	**	**	**	**	97	38	**	**	**
Hungria	18	23	31	35	12	6	8	12	**	**	—	1	1	**	**
Itália	178	184	200	216	60	70	81	82	82	82	119	66	86	103	103
Holanda	52	48	55	60	10	26	27	27	27	27	9	26	29	33	33
Polónia	86	82	91	**	42	33	39	**	**	**	16	18	20	22	22
Portugal	21	31	30	36	5	7	7	6	**	**	—	—	—	—	—
Espanha	49	65	60	58	15	14	9	10	10	10	1	16	18	23	23
Suécia	28	25	27	28	11	18	19	18	18	18	3	12	13	**	**
Turquia	20	29	30	30	4	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—
Inglaterra	432	366	373	367	212	227	240	222	222	222	61	106	131	160	160
Outros países europeus	72	93	106	120	35	60	67	71	71	71	7	33	37	44	44
Total Europa (exclusive URGZ)	1,757	1,482	1,650	1,855	732	770	846	921	921	921	481	517	674	820	820
Estados Unidos	1,109	1,716	1,488	**	282	362	312	364	364	364	130	510	491	571	571

Fonte: ONU, *op. cit.*, p. 46

TABELA XVII
NÚMEROS ÍNDICES DA PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA MECÂNICA

País	Porcentagem do Total em 1953	1938 = 100			1946 = 100			1950							
		1947	1948	1949	1946	1947	1948	1949	1950	1951					
Áustria	1.6	56	98	122	188	134	146	151	181	185	88	89	86	102	102
Bélgica	2.3	113	128	122	115	102	104	92	122	126	122	126	128	132	132
Tchecoslováquia	2.9	97	120	131	156	108	109	102	118	122	118	122	128	132	132
Dinamarca	1.8	140	156	161	179	104	104	94	109	113	109	117	106	125	125
Finlândia	0.4	175	211	230	186	109	108	89	118	111	111	106	55	79	79
Frância	14.8	98	120	141	131	116	128	112	116	112	109	112	100	116	116
Alemanha Zonas ocidentais	18.8	22	39	66	92	157	161	161	188	189	189	220	224	294	294
Berlim Ocidental	0.9	**	21	17	24	86	73	76	94	96	101	114	114	153	153
Grécia	0.1	19	27	31	41	106	113	108	134	115	142	160	160	109	109
Hungria	0.9	102	142	199	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Irlanda	0.2	143	215	206	237	88	95	91	109	110	110	118	101	110	110
Itália	3.4	77	71	79	84	110	113	108	119	118	122	112	112	122	122
Holanda	3.0	93	122	146	160	112	120	121	126	123	130	143	143	144	144
Noruega	0.9	130	148	160	162	116	113	89	113	116	114	90	118	118	118
Noruega	4.7	130	193	240	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Polónia	5.0	154	164	168	171	108	108	91	108	110	108	90	111	111	111
Suécia	1.7	139	139	117	121	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Suíça	36.6	132	151	164	182	107	109	104	114	118	120	114	129	129	129
Inglaterra	100.0	85	102	119	133	115	119	111	123	123	129	125	144	144	144

Fonte: ONU, *op. cit.*, p. 47.

TABELA XX
EVOLUÇÃO DE PAÍSES SELECIONADOS DA EUROPA OCIDENTAL E DOS ESTADOS UNIDOS PARA A EUROPA
E PARA PAÍSES NÃO EUROPEUS, POR GRUPOS DE PRODUTOS
 (US\$ milhão, a preços enteiros e desvalorização de 1949)
 (taxas anuais para os primeiros nove meses de cada ano)

País	Espetador	Área de destino	Alimento		Metalurgia e		Têxtil		Outros		Total	
			matérias-primas		secundária		Números		manufaturados		Números	
			1949	1950	1949	1950	1949	1950	1949	1950	1949	1950
Inglaterra		Europa	433	521	1 004	1 184	285	432	208	357	2 010	2 495
		não europeia	521	626	2 520	2 898	1 189	1 046	803	962	5 033	5 542
Países escandinavos		Europa	1 288	1 672	423	528	10	35	246	345	1 977	2 580
		não europeia	315	420	145	223	6	11	151	171	620	825
Holanda		Europa	566	849	179	231	85	135	70	102	902	1 316
		não europeia	117	227	107	146	98	95	73	104	305	472
França		Europa	567	803	272	354	169	219	161	207	1 169	1 623
		não europeia	307	400	605	777	385	428	293	360	1 590	1 955
Alemanha		Europa	460	527	332	783	55	65	96	255	265	265
		não europeia	21	31	99	291	32	18	27	100	179	440
Zonas ocidentais		Europa	236	272	608	426	172	254	190	201	1 206	1 133
		não europeia	41	58	427	237	67	57	114	148	669	920
Itália		Europa	241	334	144	144	124	246	48	90	557	794
		não europeia	83	128	175	152	235	200	65	55	558	535
Duça		Europa	32	55	194	200	71	90	148	154	465	499
		não europeia	16	14	80	77	37	39	171	190	304	320
Total		Europa	3 908	5 113	3 160	3 858	984	1 488	1 264	1 688	9 316	12 147
		não europeia	1 446	1 843	4 166	4 829	2 084	1 917	1 706	2 100	9 402	10 689
Estados Unidos		Europa	2 780	1 855	1 097	922	90	72	311	222	4 278	3 071
		não europeia	2 596	2 508	3 865	3 025	599	410	1 020	917	8 081	6 061

Fonte: O.N.U., G.E.C.I.T., p. 102.

TABELA XXI
PRODUTIVIDADE POR TRABALHADOR
 (Taxa média anual de variação — %)

Produto	Alemanha			Itália			França			Estados Unidos			Japão		
	1955-1960	1960-1964	1964-1969	1955-1960	1960-1964	1964-1969	1955-1960	1960-1964	1964-1969	1955-1960	1960-1964	1964-1969	1955-1960	1960-1964	1964-1969
Agricultura florestal e pesca	6.3	6.5	4.6	6.7	3.0	5.8	10.3	7.1	5.4	3.1	5.4	5.5	4.3	5.4	5.6
Mineração	2.0	4.3	4.0	2.5	0.0	5.0	3.6	8.1	2.1	2.1	4.2	3.5	4.6	4.0	1.8
Indústria de transformação	3.7	5.5	5.8	4.4	3.0	4.8	6.1	7.5	4.5	-0.4	4.2	5.0	5.9	6.6	4.4
Eleticidade, gás e água	6.1	6.9	12.4	13.3	6.2	7.1	4.1	3.9	4.8	3.2	4.8	8.8	6.9	6.7	8.0
Construção	0.7	3.6	3.9	4.2	3.5	4.4	3.2	4.8	0.5	-0.6	5.9	4.5	4.1	1.7	1.4
Produção industrial	3.2	5.2	5.7	4.7	3.5	4.1	4.9	7.1	4.1	0.6	5.0	5.5	6.0	4.2	2.1
Serviços	5.6	2.8	3.1	2.7	2.7	3.6	3.4	4.1	4.4	0.6	2.8	3.2	3.6	3.6	2.1
Produto interno bruto	5.0	4.8	4.9	4.2	3.2	4.6	6.3	6.2	4.8	1.0	4.9	5.1	5.2	5.1	2.4
Agricultura florestal e pesca	5.0	5.9	5.5	6.9	0.6	3.8	5.2	5.1	3.7	1.4	5.7	10.8	5.4	8.7	7.7
Mineração	-0.5	4.3	3.9	1.7	3.0	2.2	5.5	3.8	-0.2	-5.3	13.0	9.7	10.3	0.0	1.1
Indústria de transformação	4.9	3.6	5.5	9.3	1.9	5.6	5.3	4.4	2.6	-0.3	10.2	5.5	11.8	4.3	4.5
Eleticidade, gás e água	2.2	1.6	2.7	0.5	-4.5	0.5	0.7	0.4	-3.6	-0.7					
Construção	2.2	3.1	3.4	3.9	0.2	1.5	3.7	1.9	2.3	1.3					
Produção industrial	1.2	1.1	1.5	1.7	0.2	0.1	1.6	0.9	0.9	-1.3					
Serviços	1.8	2.2	2.5	2.8	0.0	1.0	3.1	1.9	1.5	0.3					
Produto interno bruto															

Fonte: Science and Technology in the New Socio-Economic Context, OCDE, Comitê de Política Científica e Tecnológica, setembro, 1979.

g/1 Setembro de 1973 a 1976

1/1 Países/boas, f., G.E.C.I.T., p. 29.

TABELA XXII
DISTRIBUIÇÃO GOSMÁTICA DAS IMPORTAÇÕES DA OCDE POR GRANDES CATEGORIAS DE PRODUTOS
1963 - 1977
(X)

CATEGORIAS DE PRODUTOS	Ano	Conjunto dos NIC	dos quais			Total OCDE	dos quais							Países do Leste	Países em desenv.	Participações nas importações totais de produtos manufaturados da OCDE
			NIC da OCDE	Brasil e México	NIC do Extremo Oriente		Canadá	Estados Unidos	Japão	França	Alemanha	Itália	Inglaterra			
Vestuário	1977	38.5	4.6	1.3	29.9	51.9	0.4	1.7	1.6	6.5	7.8	12.8	3.7	5.1	8.2	4.9
	1963	17.3	1.2	0.0	15.3	78.5	1.1	1.9	7.1	7.2	7.8	16.4	5.6	1.7	3.0	3.3
Couro, calçados e artigos de viagem	1977	31.3	7.9	3.9	17.7	64.5	0.6	2.2	1.3	5.8	5.9	27.7	3.2	3.9	7.8	2.4
	1963	7.2	2.3	0.5	3.3	83.7	1.5	6.0	7.6	10.3	9.6	20.6	10.3	3.4	7.6	2.2
Produtos de madeira e cortiça	1977	23.8	4.7	2.4	15.9	69.8	8.6	11.7	2.6	5.0	7.8	4.0	0.9	3.2	7.4	1.2
	1963	12.3	6.2	1.1	3.6	80.2	14.3	4.2	13.9	5.1	6.9	3.8	1.5	4.0	8.7	1.4
Máquinas elétricas	1977	12.0	1.0	2.2	8.4	85.8	1.6	14.4	14.6	5.8	18.5	4.9	5.4	1.0	2.0	10.3
	1963	0.8	0.2	0.0	0.5	98.2	2.6	22.2	6.3	5.9	23.6	4.1	9.6	0.6	0.5	8.3
Artigos manufaturados diversos	1977	11.2	1.3	0.7	8.7	85.6	1.6	12.7	12.2	6.5	16.5	7.7	6.3	2.3	1.4	10.2
	1963	4.2	0.7	0.2	2.7	93.5	1.0	17.9	8.1	7.3	19.8	6.1	8.5	2.0	0.8	9.0
Têxtil	1977	10.8	3.4	1.7	5.8	79.0	0.5	6.3	4.3	8.1	14.1	9.3	6.8	4.1	8.6	5.3
	1963	5.7	2.4	0.7	2.1	82.9	0.5	6.2	6.2	10.1	10.1	9.5	10.1	2.1	11.4	8.9
Produtos manufaturados em borracha	1977	7.6	4.2	0.4	2.5	94.2	3.4	8.4	7.5	16.7	18.0	8.6	9.4	1.0	0.7	1.3
	1963	0.5	0.2	0.0	0.2	97.8	2.0	17.0	4.5	11.2	18.1	7.2	13.6	0.5	0.7	1.1
Artigos manufaturados em metal	1977	7.4	2.0	0.7	4.3	91.9	4.0	10.2	9.1	7.1	21.7	6.6	7.5	1.4	0.9	3.4
	1963	1.3	0.5	0.1	0.6	97.8	1.7	19.4	7.3	5.4	26.2	4.1	11.1	0.6	0.4	3.7
Minerais não metálicos manufaturados	1977	4.9	1.5	0.9	2.3	74.9	1.5	3.9	3.6	5.8	11.7	8.1	15.6	5.7	7.0	3.3
	1963	2.7	0.8	0.8	0.8	84.8	0.8	8.9	6.7	6.6	13.7	4.3	17.7	3.2	3.3	3.9
Ferro e aço	1977	4.8	2.4	1.0	1.0	90.3	2.9	2.5	15.0	10.8	17.8	5.2	4.5	3.6	1.7	6.4
	1963	1.3	0.5	0.4	0.0	92.2	3.0	5.3	6.9	12.7	22.5	1.2	7.1	5.1	0.8	9.3
Material de transporte	1977	2.8	1.7	0.4	0.5	97.5	11.6	16.9	15.4	10.0	19.4	4.3	5.2	1.0	0.4	18.2
	1963	1.0	0.5	0.0	0.1	98.0	2.1	19.6	1.1	10.0	30.9	5.4	14.7	0.6	0.8	12.2
Máquinas não elétricas	1977	2.8	1.0	0.8	0.8	96.3	4.3	21.9	5.8	7.2	22.7	6.2	8.9	1.2	0.4	16.6
	1963	0.3	0.2	0.0	0.0	98.7	2.6	28.2	0.9	5.4	26.2	4.9	13.2	0.8	0.3	20.1
Produtos químicos	1977	2.5	1.1	0.6	0.6	92.3	3.2	14.2	2.1	9.6	19.5	4.2	7.9	3.1	3.2	12.9
	1963	2.1	0.9	0.8	0.2	91.7	4.0	22.1	1.2	8.8	20.3	3.9	8.9	2.6	3.5	12.1
Papel	1977	2.2	1.0	0.5	0.5	97.5	21.7	8.1	1.4	5.2	10.9	2.6	3.5	1.1	0.1	2.9
	1963	0.3	0.1	0.0	0.0	98.5	38.9	7.8	0.8	2.1	4.8	0.5	2.8	0.7	0.3	4.5

Fonte: OCDE, *L'Incidencia des Nouveaux Pays Industriels sur la Production et les Echanges des Produits Manufacturés*, p. 27, Paris, 1979.

TABELA XXIII
BALANÇO COMERCIAL PARA O TOTAL DE BENS E DE BENS DE CAPITAL NO COMÉRCIO MUNDIAL POR REGIÕES
(US\$ milhões FOB)

	Economias de mercado				Economia Socialista	Europa	Estados Unidos	Japão	América Latina
	Total	Desenvolvidas	Em desenvolvimento Total	OPEP					
Total									
1969									
1973									
1976									
Bens de capital									
1969									
1973									
1976									
Economias de mercado desenvolvidas									
Total									
1969		1 270							
1973		-4 700							
1976		-27 037							
Bens de capital									
1969		16 010							
1973		32 420							
1976		77 271							
Economias de mercado em desenvolvimento									
Total									
1969		-3 150	-1 140						
1973		3 680	7 710						
1976		30 047	34 325						
Bens de capital									
1969		-16 319	-24 930						
1973		-30 515	-28 470						
1976		-71 866	-68 309						

Regiões, subregiões ou países	Total	Economias de mercado		Economias Socialistas	Europa	Estados Unidos	Japão	América Latina
		Desenvol- vidos	Em desenvolvimento					
OECD		Total	OECD					
Total								
1969	6 673	5 380	1 790					
1973	22 050	18 040	4 550					
1976	67 566	46 498	21 690					
Bens de capital								
1969	-3 328	-2 993	-54					
1973	-8 074	-7 323	-225					
1976	-32 350	-29 758	-1 212					
Economias socialistas								
Total								
1969	1 680	-130	2 010	493				
1973	1 020	-3 010	4 030	540				
1976	-2 960	-7 230	4 270	622				
Bens de capital								
1969	-491	-1 080	1 309	279				
1973	-1 903	-3 950	2 045	526				
1976	-5 403	-8 062	3 557	1 380				
Europa								
Total								
1969	-5 010	-1 970	-2 830	-3 990	-210			
1973	-10 900	-3 320	-7 600	-9 860	220			
1976	-33 081	-14 270	-19 657	-23 912	846			
Bens de capital								
1969	11 140	1 890	7 560	1 703	1 690			
1973	19 430	1 640	14 640	4 360	3 150			
1976	39 725	-2 025	34 095	16 712	6 854			

-232-

(Conclusão)

Regiões, subregiões ou países	Total	Economias de mercado		Economias Socialistas	Europa	Estados Unidos	Japão	América Latina
		Desenvol- vidos	Em desenvolvimento					
Estados Unidos		Total	OECD					
Total								
1969	2 245	250	1 950	45	1 790			
1973	-360	-950	-1 340	1 910	1 430			
1976	-4 167	3 537	-10 272	-7 177	8 970			
Bens de capital								
1969	3 291	1 230	4 005	56	370			
1973	3 093	-970	5 760	305	-430			
1976	16 899	-41	16 179	7 720	761	2 013		
Japão								
Total								
1969	3 440	1 640	1 720	80	730	1 560		
1973	2 480	1 630	870	-20	2 020	1 370		
1976	9 841	9 846	-2 146	-11 864	2 141	5 072		
Bens de capital								
1969	4 857	1 870	2 049	138	340	1 020		
1973	15 455	7 590	7 345	820	2 590	3 580		
1976	33 879	16 579	15 937	4 600	1 353	8 003		
América Latina								
Total								
1969	-950	-550	-130	-1 170	-270	-10	-420	-70
1973	-1 570	-120	-1 550	-2 460	100	-150	1 140	-1 100
1976	-8 966	-979	-9 020	-11 470	1 041	-291	2 160	-2 903
Bens de capital								
1969	-5 780	-5 410	-5	8	-365	-2 393	-2 406	-390
1973	-9 601	-9 150	-5	63	-446	-3 976	-3 460	-1 489
1976	-10 709	-17 833	33	201	-909	-6 793	-7 430	-3 012

-233-

Fonte: Análisis y Perspectivas del Desarrollo Industrial Latinoamericano, CEPAL, ST/CEPAL/CONF. 69/1.2, agosto de 1979.

In: Fajnzylber, F., op. cit., p. 51 a 53

BIBLIOGRAFIA

1. AGARWALA, A.N. e SINGH, S.P. (org.): A Economia do Subdesenvolvimento, Forense, RJ, 1969.
2. AGLIETTA, M.: Regulación y Crisis del Capitalismo, Siglo XXI, Mexico, 1979.
3. AGLIETTA, M.: "La notion de monnaie internationale et les problèmes monétaires européens dans une perspective hitoriques", Révue Économique, vol. 30, nº 5, set.1979.
4. AGLIETTA, M.: "World Capitalism in the Eighties", New Left Review, nº 136.
5. ALDCROFT, D.H.: From Versailles to Wall Street - 1919-1929, Allen Lane, Londres, 1977.
6. ALIBER, R.Z.: "The management of the dollar in international finance", Princeton Studies in International Finance, nº 13.
7. ALLEN, G.C.: The Japanese Economy, Weindenfeld and Nicolson, Londres, 1981.
8. AMIN, S.: La Acumulación a la Escala Mundial - Crítica de la Teoria del Subdesarrollo, Siglo XXI, 3a. edição, México, 1977.
9. AMIN, S. et alli; A Crise do Imperialismo; Editora Graal, Rio de Janeiro, 1977.
10. ANDREFF, W.: Profits et Structures du Capitalisme Mondial; Calmann-Lévy, Paris, 1976.
11. ANDREFF, W. e PASTRÉ, O.: La Genese des Banques Multinationales et l'Expansion du Capital Financier International; mimeo, México, 1980.

B I B L I O G R A F I A

12. BALASSA, B.: "Patterns of industrial growth: comment", The American Economic Review, jun. 1961.
13. BARAN, P.: A Economia Política do Desenvolvimento, Zahar Ed., RJ, 1964.
14. BARAN, P.A. e SWEETZ, P.M.; Capitalismo Monopolista; Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1966.
15. BARNET, R.J. e MÜLLER, R.: Poder Global - A Força Incontrolável das Multinacionais; Editora Record, 2a. Edição, Rio de Janeiro, 1980.
16. BARRAT BROWN, M.: Imperialism Today - Some Problems for Study; mimeo, 1973.
17. BARRAT BROWN, M.: A Economia Política do Imperialismo; Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1978.
18. BENAKOUCHE, R.: Acumulação Mundial e Dependência, Ed. Vozes, Petrópolis, 1980.
19. BENAKOUCHE, R.: Inflação e Crise na Economia Mundial, Ed. Vozes, Petrópolis, 1981.
20. BERTIN, G.Y.: As Empresas Multinacionais, Zahar Ed., RJ, 1978.
21. BETTELHEIM, C.: "Prefácio" in EMMANUEL, A.: A Troca Desigual, edição citada.
22. BETTELHEIM, C.: "Comentários Teóricos" in EMMANUEL, A.; A Troca Desigual, edição citada.
23. BHAGWATI, J. (org.): International Trade, Penguin Books, 1970.
24. BHAGWATI, J.N. et alii (ed): Trade, Balance of Payments Growth; North Holland Publishing Co., Amsterdam, 1971.
25. BOCCARA, P.: "Aperçu sur le question du capitalisme monopoliste d'État", Economie et Politique nº 138, janeiro 1966, Paris.

26. BOCCARA, P.: Études sur le Capitalisme Monopoliste d'État, sa crise et son Issue; Éditions Sociales, 2a. edição, Paris, 1974.
27. BOCCARA, P. et alii: Traité Marxiste d'Économie Politique - Le Capitalisme Monopoliste d'État (2 volumes); Éditions Sociales, Paris, 1971.
28. BROWN, JR., W.A.: The International Gold Standard Reinterpreted, N.B.E.R., 1940.
29. BRUTON, H.J.: "Contemporary Theorizing on Economic Growth", in HOSELITZ, B.F. (org.), Theories of Economic Growth, The Free Press, NY, 1960.
30. BUKARIN, N.: O Imperialismo e a Economia Mundial; Editora Melso, Rio de Janeiro, s/d.
31. CARDOSO DE MELLO, J.M.: "O Estado brasileiro e os limites da estatização", Ensaio de Opinião nº 2, 1977.
32. CARDOSO DE MELLO, J.M.: O Capitalismo Tardio, Ed. Brasiliense, SP, 1982.
33. CARDOSO DE MELLO, J.M. e BELUZZO, L.G.M.: "Reflexões sobre a crise atual", Escrita Ensaio nº 2, 1977.
34. CASTELLS, A. e PARELLADA, M.: La Crisis Económica - Una Interpretación, Avance, Barcelona, 1975.
35. CASTELLS, M.: La Crisis Económica Mundial y el Capitalismo Americano, Ed. Laia, Barcelona, 1978.
36. CASTELLS, M.: La Teoría Marxista de las Crisis y las Transformaciones del Capitalismo, Siglo XXI, Madrid, 1978.
37. CASTRO, A.B.: "A crise atual à luz da evolução capitalista do pós-guerra - notas para discussão", Estudos Cebrap, nº 11, 1975.
38. CASTRO, A.B.: O Capitalismo ainda é Aquele, Forense Universitária, 1979.

39. CAVES, R.: "International corporations - the industrial economics of foreign investment"; Economica, vol. 38, fev. 1971.
40. CEPAL: La Internacionalización de la Economía Mundial y América Latina - Significado y Opciones (Estudio Económico de América Latina, 1979).
41. CHENERY, H.: "Patterns of Industrial Growth", The American Economic Review, set. 1960.
42. CHENERY, H. e WATANABE, T.: "International Comparisons of the Structure of Production", Econometrica vol. 26, nº 4, out. 1958.
43. CHENERY, H. e TAYLOR, L.: "Development Patterns - Among Countries and over Time", The Review of Economics and Statistics, vol. L, nº 4, nov. 1968.
44. CHENERY, H. e SYRQUIN, M.: Patterns of Development, 1950-1970, Oxford University Press, 1975.
45. CHUDNOVSKY, D.: Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólios en una Economía Latinoamericana, Siglo XXI, 3a. Edição, México, 1978.
46. CLARK, C.: The Conditions of Industrial Progress, Macmillan, 3a. edição, Londres, 1957.
47. COHEN, B.J.: A Questão do Imperialismo - A Economia Política da Dominação e Dependência; Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1976.
48. CONNOR, J.O.: USA - A Crise do Estado Capitalista, Ed. Paz e Terra, RJ, 1977.
49. COOPER, R.: International Finance, Penguin Books, 1969.
50. CORNWALL, J.: "Postwar Growth in Western Europe: a re-evaluation", The Review of Economics and Statistics, vol. L, nº 3, ago. 1968.

51. COUTINHO, L.G. "Percalços e problemas da economia mundial capitalista", in BELUZZO, L.G.M. e COUTINHO, R. (org.) Desenvolvimento Capitalista no Brasil, Editora Brasiliense, SP, 1982.
52. COUTINHO, L.G. e BELUZZO, L.G.M.: "O desenvolvimento de pitalismo avançado e a reorganização da economia mundial no pós-guerra", Estudos Cebrap, nº 23, São Paulo, 1978.
53. DAIN, S.: Empresa Estatal e Capitalismo Contemporâneo - Uma Análise Comparada, mimeo, RJ, 1980.
54. DELILEZ, J.P.: Os Monopólios, Ed. Estampa, Lisboa, 1974.
55. DOBB, M. et alii: Tendências do Capitalismo Contemporâneo, Ed. Civilização Brasileira, RJ, 1967.
56. DOMAR, E.: "Capital expansion, rate of growth and employment", Econometrica, vol. 14, 1946.
57. DUNNING, J.H.: American Investment in British Manufacturing Industry, Allen and Unwin, Londres, 1958.
58. DUNNING, J.H. (ed); The Multinational Enterprise, Allen & Unwin, 1971.
59. DUNNING, J.H. (org.): International Investment, Penguin Books, 1972.
60. EMMANUEL, A.: A Troca Desigual; Editorial Estampa, Lisboa, 1973.
61. EMMANUEL, A. e BETTELHEIM, C.: Um Proletariado Explorador? Uma Polêmica Importante, Iniciativas Ed., Lisboa, 1971.
62. EMMANUEL, A., BETTELHEIM, C., AMIN, S. e PALLOIX, C.: Imperialismo e Comércio Internacional (A Troca Desigual), Global Ed., SP, 1981.

63. FAJNZYLBER, F.: "Oligopólio , empresas transnacionais e estilos de desenvolvimento", Estudo Cebrap, nº 19, 1977.
64. FAJNZYLBER, F.: Dinamica Industrial en las Economias Avanzadas y en los Países Semi-industrializados; mimeo, México, 1980.
65. FAJNZYLBER, F. (org.): Industrialización e Internacionalización en la América Latina, Fondo de Cultura, México, 1980.
66. FMI: International Financial Statistics; Washington, Julho 1972.
67. FREUDENBERGER, H. e REDLICH, F.: "The industrial development of Europe - reality, symbols, images", Kyklos, vol. XVII, fasc.3, 1964.
68. FUNDLAY, R.: Trade and Specialization, Penguin Books, 1971.
69. FURTADO, C.: "O capitalismo pós-nacional", Cadernos de Opinião, nº 1, 1974.
70. FURTADO, C.: "Ordem Econômica Internacional e Estilos de Desenvolvimento", Revista da ANPEC, nº 4, 1980.
71. FURTADO, C. - "A crise da economia capitalista", Revista de Economia Política, nº 10, 1983.
72. GALBRAITH, J.K.: O Novo Estado Industrial, Ed.Abril, 1982, Série "Os Economistas".
73. GATT: Trends in International Trade; Genebra, 1958.
74. GATT: International Trade, Genebra, 1970.
75. GERSCHENKRON, A.: Atraso Econômico e industrialización, Editorial Ariel, Barcelona, 1973.
76. GILPIN, R.: The Politics of Transnational Economic Relations; mimeo, s/d.
77. GILPIN, R.; U.S. Power and the Multinational Corporations - The Political Economy of Foreign Direct Investment;

- Macmillan, Londres, 1975.
78. HARROD, R.F.: "An Essay in dynamic theory", Economic Journal, vol. 49, 1939.
79. HARROD, R.F.: Towards a Dynamic Economics, Macmillan, 1948.
80. HELLMANN, R.: O Quarto Poder - As Empresas Multinacionais, Ed. Loyola, SP, 1974.
81. HILFERDING, R.: El Capital Financiero; Editorial Tecnos, Madri, 1973.
82. HIRSCHMAN, A.O.: Estratégia do Desenvolvimento Econômico, Editora Fundo de Cultura, RJ, 1960.
83. HIRSCHMAN, A.O.: "Desenvolvimento por efeitos em cadeia - uma abordagem generalizada", Estudos Cebrap nº 18, 1976.
84. HOBSON, J.A.: Imperialism - a study; Ann Arbor Paperbacks, Michigan, 1980.
85. HOBSON, J.A.: A Evolução do Capitalismo Moderno, Ed.Abril, 1983, Série "Os Economistas".
86. HOFFMANN, W.G.: The Growth of Industrial Economie, Manchester University Press, 1958.
87. HORSEFIELD, J.K.: The International Monetary Fund 1945-1965 - Twenty Years of International Monetary Cooperation, FMI, Washington, 1969.
88. HUFBAUER, G.C.: "The multinational corporation and direct investment", in KENEN, P.B., International Trade and Finance Frontiers for Research, Cambridge University Press, Mass., 1975.
89. HYMER, S.: Empresas Multinacionais - A Internacionalização do Capital; Editora Graal, Rio de Janeiro, 1978.
90. HYMER, S.: International Politics and International Economics - A Radical Approach; mimeo, 1973.

91. HYMER, S.: The Multinational Corporation - A Radical Approach, Cambridge University Press, 1979.
92. HYMER, S. e ROWTHORN, R.: "Multinational corporations and international oligopoly - the non-american challenge"; in KINDLEBERGER, C.P. (ed), The International Corporation, edição citada.
93. IMLAH, A.H.: Economic Elements in the Pax Britannica; Harvard University Press, Boston, 1958.
94. INSTITUTE FOR CONTEMPORARY STUDIES: Tarifas, Quotas e Comércio - A Política do Protecionismo, Zahar Ed., 1981.
95. KAGL, V. et alii: Aspectos do Capitalismo Contemporâneo, Ed. Felman-Rego, SP, s/d.
96. KALDOR, N.: "Inflação e recessão na economia mundial", Cadernos de Opinião, nº 14, 1979.
97. KINDLEBERGER, C.P.: International Short-Term Capital Movements, A.M. Kelley Publisher, NY, 1965 (edição original: 1937).
98. KINDLEBERGER, C.P.: The Dollar Shortage, Chapman & Hall, Londres, 1950.
99. KINDLEBERGER, C.P.: Europe's Postwar Growth - The Role of Labor Supply, Cambridge, Mass., 1967.
100. KINDLEBERGER, C.P. (ed); The International Corporation; M.I.T. Press, Cambridge, Massachussets, 1970.
101. KINDLEBERGER, C.P.: The World in Depression 1929-1939, University of California Press, 1973.
102. KINDLEBERGER, C.P.: Manias, Panics and Crashes - A History of Financial Crises, Macmillan, Londres, 1981 (edição original: 1973).

103. KNICKERBOKER, F.T.: Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises; Harvard University Press, Boston, 1973.
104. KOJIMA, K. - "La experiencia japonesa. Medidas para una reorganizacion del comercio", in Hughes, H., Las Perspectivas del Comercio Internacional - Industrialización y Politicas Comerciales en la decada de los 70; Ed. Tecnos, Madrid, 1974.
105. KOLKO, G.: Le Radici Economiche della Politica Americana, Einaudi, Turim, 1970.
106. KUSNETZ, S.: "Quantitative aspects of the economic growth of nations", Economic Development and Cultural Change, Yale University Press, 1966.
107. KUSNETZ, S.: Teoria do Crescimento Econômico Moderno, Zahar Ed., RJ, 1974.
108. LANDES, D.S.: Progreso Técnico y Revolución Industrial, Ed. Tecnos, Madrid, 1979.
109. LENIN, V. I.: El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo; Lautaro, Buenos Aires, 1946.
110. LEUCATE, C.: "Internationalisation del Capital et Imperialisme", Critiques de l'Économie Politique, 1974.
111. LUXEMBURGO, R.: A Acumulação do Capital, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1970.
112. MAGDOFF, H.: A Era do Imperialismo; Editora Hucitec, São Paulo, 1978.
113. MAGDOFF, H.: Imperialismo - Da Era Colonial ao Presente; Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1979.
114. MAGDOFF, H. e SWEETZ, P.: O Fim da Prosperidade - A Economia Americana na Década de 70; Editora Campus, Rio de Janeiro, 1978.

115. MAIZELS, A.: Growth and Trade, Cambridge University Press, Londres, 1970.
116. MALAN, P.S.: Política Econômica e Teorias do Balanço de Pagamentos: Relações Internacionais do Brasil no Período 1946-1976, mimeo, RJ, 1981.
117. MANDEL, E.: O Capitalismo Tardio, Ed.Abril, 1982, Série "Os Economistas".
118. MANDEL, E.: La Crise 1974-1982, Flammarion, Paris, 1982.
119. MANDEL, E.; MAGDOFF, H.; SERVAN-SCHREIBER, J.; VALIER, J. et alli: O Imperialismo, Edições Delfos, Lisboa, 1975.
120. MANDEL, E.: El Dólar y la Crisis del Imperialismo; Ediciones Era, México, 1974.
121. MANDEL, E. e JABER, S.: Capital Financiero y Petrodólares - Acerca de la Última Fase del Imperialismo; Editorial Anagrama, 1976.
122. MARX, K.: O Capital; Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1974.
123. MATHIEUX, J. e VINCENT, G.: Aujourd'hui (Depuis 1945), Masson, 2a. edição, Paris, 1978.
124. MAURO, F.: História Econômica Mundial 1790 - 1970, Zahar Editores, RJ, 1973.
125. MICHALET, C.A.: Le Capitalisme Mondial, PUF, Paris, 1976.
126. MÜLLER, R.: The Political Economy of Global Corporations and National Stabilization Policy - A Diagnostic on Home Country Impacts; mimeo, 1975.
127. MURRAY, R.: "The internationalization of capital and the nation state", New Left Review, nº 67, maio-junho 1971.

128. NIVEAU, M.: História dos Fatos Econômicos Contemporâneos, DIFEL, SP, 1969.
129. NURKSE, R.: L'Expérience Monétaire Internationale, S.D.N., Genebra, 1944.
130. NURKSE, R.: "Problemas da formação de capitais em países subdesenvolvidos", Revista Brasileira de Economia, nº 4, vol. 5, dez. 1951.
131. NURKSE, R.: "Padrões de comércio e desenvolvimento" in SAVASINI, J.A. et alli (ed) Economia Internacional, Edições Saraiva, São Paulo, 1979.
132. OCDE: Statistical Bulletin - Foreign Trade by Commodities, 1968, Paris.
133. OCDE: L'Incidence des Nouveaux Pays Industriels sur la Production et les Échanges des Produits Manufacturés, Paris, 1979.
134. OCDE: Economic Outlook, diversos números.
135. ONU: Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial. Nova York, 1973.
136. ONU: World Economic Survey; diversos números.
137. ONU: Statistical Yearbook; diversos números.
138. ONU: A Study of Industrial Growth, NY, 1963.
139. ONU: Economic Survey of Europe, diversos números.
140. ONU: Major economic Changes in 1948.
141. ONU: Economic Report - Salient Features of the World Features 1945 - 1947.
142. ONU: Recent Changes in Production, NY, 1952.
143. OWEN, R. e SUTCLIFFE, B. (org.): Estudios sobre la Teoría del Imperialismo, Ed.Era. México, 1978.
144. PALLOIX, C.: As Firmas Multinacionais e o Processo de Internacionalização; Editorial Estampa, Lisboa, 1974.

145. PALLOIX, C.: A Economia Mundial Capitalista; Editorial Estampa, Lisboa, 1972.
146. PALLOIX, C.: La Internacionalización del Capital, H. Blume Ed., Madrid, 1978.
147. PINTO, A.: A Internacionalização da Economia Mundial e os Dilemas do Brasil; Unilivros, Rio de Janeiro, 1981.
148. PINTO, J.C.: Aspectos de la Historia Económica y Social de los Últimos Treinta Años, Ed. El Coloquio, Buenos Aires, 1970.
149. PRÉBISCH, R.: "O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas", Revista Brasileira de Economia, setembro 1949.
150. PRÉBISCH, R.: Dinâmica do desenvolvimento latino-americano; Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1964.
151. RADICE, H. (org.): International Firms and the Modern Imperialism, Penguin Books, 1975.
152. Révue d'Economie et Statistique, nº 97, fevereiro 1978 (número especial intitulado "Les grands economies dans la crise").
153. ROLFE, S.E. e BURTLE, J.L.: O Sistema Monetário Internacional - Uma Reinterpretação, Zahar Ed., 2a. edição, RJ, 1981.
154. ROSTOW, W.W.: Etapas do Desenvolvimento Econômico (Um Manifesto Não-Comunista), Zahar Ed., RJ, 1966.
155. ROWTHORN, R.: "O capitalismo tardio", Cadernos de Opinião, nº 14, 1979.
156. SAMUELSON, P.: "International trade and equalization of prices", Economic Journal, jun. 1948.
157. SAMUELSON, P.: "International factor-price equalization once again", Economic Journal, jun. 1949.

158. SANTI, P., VALIER, J., BANFI, R. e ALAVI, H.: Teoria Marxista del Imperialismo, Siglo XXI, México, 1973.
159. SEN, A. (org.): Growth Economics, Penguin Books, 1970.
160. SOLOMON, R.: O Sistema Monetário Internacional - 1945-1976, Zahar Ed., RJ, 1979.
161. STEINDL, J.: Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano, Ed. Abril, 1983, Série "Os Economistas".
162. STEUER, M.D. e VOIVODAS, C.: "Import-substitution and Chenery's patterns of industrial growth - a further study", Economia Internazionale, vol. XVIII, nº 1, febbraio 1965.
163. SUTCLIFFE, R.B.: Industry and Underdevelopment, Addison-Wesley Publishing Company, Londres, 1971.
164. SVENNILSON, I.: Growth and Stagnation in the European Economy, CEE, ONU, Genebra, 1954.
165. SWEEZY, P. et alii; Teoria e Prática da Empresa Multinacional, Iniciativas Editoriais, Lisboa, 1974.
166. TAVARES, M.C. - "A crise financeira global", Revista de Economia Política, nº 10, 1983.
167. TAVARES, M.C. e BELLUZZO, L.G.M.: "O Capital Financeiro e Empresa Multinacional", Temas de Ciências Humanas, nº 9, 1980.
168. TAVARES, M.C. e TEIXEIRA, A.: "La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña", Revista de la CEPAL, agosto de 1981.
169. TEMIN, P.: "A time-series test of patterns of industrial growth", Economic Development and Cultural Change, jan. 1967.

170. TEIXEIRA, A.: "Capitalismo monopolista de Estado - uma visão crítica", Cadernos de Economia Brasileira, nº 6, ago. 1981.
171. TORRES Fº, E.T.: "A reforma bancária alemã", inédito.
172. TORRES Fº, E.T.: "A reforma monetária alemã", inédito.
173. TORRES Fº, E.T.: "O papel da agricultura japonesa durante o 'milagre' e a importância da reforma agrária de 1945", inédito.
174. TRIFFIN, R.: Europe in the Money Muddle, Yale University Press, 1957.
175. TRIFFIN, R.: Gold and the Dollar Crisis, Yale University Press, 1960.
176. TRIFFIN, R.: "A evolução do sistema monetário internacional - reavaliação histórica e perspectivas futuras", in SAVASINI, J.A. et alli (ed) Economia Internacional, edição citada.
177. TRIFFIN, R.: "O colapso monetário internacional" in SAVASINI, J.A. et alli (ed) Economia Internacional, edição citada.
178. TSURU; S. (org.): Aonde vai o Capitalismo? Zahar Ed., RJ, 1968.
179. TUGENDHAT, C.: The Multinationals, Penguin Books, 1973.
180. UNIDO: World Industry Since, 1960.
181. VALIER, J.: Sobre el Imperialismo; Editorial Fontamara, Barcelona, 1977.
182. VAN DORMAEL, A.: Bretton Woods - Birth of a Monetary System, Macmillan, Londres, 1978.
183. VARGA, E.: Capitalismo do Século Vinte, Editora Civilização Brasileira. Rio de Janeiro. 1963.

184. VERNON, R.: "Investimento externo e comércio internacional no ciclo do produto", in SAVASINI, J.A. et alli (ed) Economia Internacional, edição citada.
185. VERNON, R.: Soberania Ameaçada - A Expansão Multinacional das Empresas Americanas; Livraria Pioneira Editora, São Paulo, 1978.
186. VERNON, R.: Tempestade sobre as Multinacionais; Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1980.
187. WESSON, R.G.: A Nova Política Externa dos Estados Unidos, Zahar Ed., RJ, 1978.
188. WORLD BANK: World Development Report, diversos números.
-