

2 ESTRUTURA PRODUTIVA E ESPECIALIZAÇÃO COMERCIAL: OBSERVAÇÕES SOBRE A ÁSIA EM DESENVOLVIMENTO E A AMÉRICA LATINA

Antonio Carlos Macedo e Silva*

Para muitos, o chamado “desenvolvimentismo” é a antítese obscura (e obscurantista) das luzes trazidas pelo pensamento de Adam Smith. No lugar da “mão invisível” — a famosíssima metáfora para a capacidade de auto-organização dos mercados —, a intervenção visível, opaca e inepta do Estado. Em troca dos ganhos inequívocos do livre-comércio, a pretensão (tão onerosa quanto insustentável) à autarquia econômica. Com ela, a industrialização a qualquer custo.

Entretanto, mesmo uma leitura superficial da obra de Raúl Prebisch deixa evidente a leviandade dessa representação. Este texto procura mostrar, em seu primeiro item, que a contribuição de Prebisch soube se apropriar das contribuições de Smith relativas às virtudes da divisão do trabalho e aos benefícios do comércio entre os povos. Soube, é claro, ir além, ao articular a essa “conexão smithiana” uma outra conexão, keynesiana, na qual o crescimento econômico depende fundamentalmente do comportamento da demanda.¹ Autores para os quais a composição setorial da produção e a especialização comercial *importam*,

* Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Agradeço os comentários de vários leitores solícitos, entre os quais Wilson Cano, Ricardo Carneiro, Carlos Medeiros e Franklin Serrano.

¹ E ao empregar ambas as conexões no estudo dos países periféricos.

e muito, para o crescimento econômico — de Kaldor a Rodrik, passando pelos neo-schumpeterianos — enfatizam pelo menos uma dessas duas conexões.

Os dois itens seguintes têm por objetivo ilustrar, mediante a apresentação de alguns dados empíricos, a relevância das diferenças entre os países — particularmente da América Latina e da Ásia em desenvolvimento — no que tange à estrutura produtiva e à especialização comercial. Segue-se uma breve conclusão.

I

Uma tradição longeva defende a tese de que a criação de riqueza é “setor-específica”: o potencial de contribuir para a “riqueza da nação” varia fortemente entre os setores econômicos. Usando a escolha individual como metáfora,² Reinert (1994: 174) assim apresenta o argumento:

Para os primeiros economistas, todas as atividades econômicas eram diferentes — aproximadamente da mesma forma pela qual todas as profissões hoje são diferentes de um ponto de vista individual. Para um indivíduo, sua escolha profissional irá em larga medida determinar sua renda futura e sua inserção social.

Essa tradição, que data dos mercantilistas e, portanto, em muito antecede a Adam Smith (Reinert, 1994), foi por ele referendada e, em certa medida, desenvolvida. A famosa fábrica de alfinetes — que ilustra à perfeição os ganhos decorrentes de uma maior divisão *técnica* do trabalho — é uma metáfora que ilustra um processo mais amplo, no qual se desenvolve a divisão *social* do trabalho, nos planos nacional e internacional. A riqueza das nações é multiplicada por 11:07 11:07 meio de um processo virtuoso — o termo “cumulativo” viria mais tarde — em que o aprofundamento da divisão do trabalho gera mais produtividade e mais mercados e a expansão dos mercados enseja mais divisão do trabalho e mais produtividade; para usar um outro anacronismo, o processo permite a ocorrência de *retornos crescentes*.

Sob o olhar atento (e iluminado) do Príncipe, e antes de tudo dentro de um espaço nacional unificado — pela eliminação das antigas restrições feudais e pelo empenho do governo na “criação de obras e instituições públicas destinadas a facilitar o comércio da sociedade” (Smith, 1776: 173) —, a divisão do trabalho

² O que, todavia, nem sempre produz bons resultados em economia...

pode vicejar de forma desimpedida. Pode realizar seu potencial particularmente elevado na atividade *industrial*:

A natureza da agricultura não comporta tantas subdivisões do trabalho, nem uma diferenciação tão grande de uma atividade de outra, quanto as manufaturas. É impossível separar com tanta nitidez a atividade do pastoreador da do cultivador de trigo quanto a atividade do carpinteiro geralmente se diferencia da do ferreiro. (...) Essa impossibilidade de fazer uma diferenciação tão completa e plena de todos os diversos setores de trabalho empregados na agricultura constitui talvez a razão por que o aprimoramento das forças produtivas do trabalho nesse setor nem sempre acompanha os aprimoramentos alcançados na manufaturas.

As nações mais opulentas geralmente superam todos os seus vizinhos tanto na agricultura como nas manufaturas; geralmente, porém, distinguem-se mais pela superioridade na manufatura do que pela superioridade na agricultura. (Smith, 1776: 42-43)

Mas a crescente riqueza “das nações” é de fato concretamente apropriada por trabalhadores, capitalistas e governos. Ganhos na forma de um maior diferencial entre preços e custos são auferidos pelos capitalistas (alimentando a acumulação de capital), para serem — na visão de Smith — posteriormente erodidos pela concorrência entre as firmas e assim transferidos aos consumidores. Florescem a produção e o comércio e, com eles, a arrecadação de tributos.

O comércio *entre as nações* permite ganhos adicionais. De um lado, possibilita aos cidadãos um ganho de bem-estar quando as mercadorias importadas são mais baratas do que os similares nacionais (Smith: 1776: 380); não haveria razões *econômicas*³ para tarifas e outras barreiras protetoras da produção nacional. De outro, mercados externos representam uma saída para os excedentes da produção nacional⁴ (e, como qualquer ampliação do mercado, propiciam novos aumentos da produtividade).

³ Mesmo em Smith, a “mão invisível” que harmoniza as ações dos agentes de mercado só está livre para operar dentro dos limites estabelecidos pelo valor mais alto da segurança nacional. Como lembra Douglas Irwin (2001), Smith (1776: 386) era favorável à proteção da indústria naval britânica, pois a “defesa é muito mais importante do que a opulência”. O que faltou a Smith foi a percepção de que pode haver um outro *trade-off*, entre a opulência no tempo presente e a opulência futura.

⁴ Contribuindo, assim, para adiar a queda da taxa de lucro, tida como inevitável.

Esse segundo argumento, apresentado de forma obscura por Smith, foi rejeitado por Say e Ricardo.⁵ Já o primeiro pôde ser reapresentado de forma mais completa⁶ e rigorosa — mas estática — por Ricardo, reforçando a visão ortodoxa das virtudes do livre-comércio. Essa ortodoxia logo atingiria seu apogeu na versão neoclássica, na qual

*as hipóteses centrais tornam todas as atividades econômicas “semelhantes”.
Num mundo com informação perfeita, sem efeitos de escala, com plena divisibilidade de todos os fatores, o resultado do aumento no comércio internacional será a equalização dos preços dos fatores. (Reinert, 1994: 179)*

Todos os países ganham com a exploração das respectivas vantagens comparativas. A “escolha” de setores — por intermédio da política industrial — não está, para os países, como a escolha da profissão para os indivíduos.

As vagas intuições smithianas acerca de conexões entre estrutura produtiva, crescimento e comércio exterior seriam, porém, retomadas por economistas atuando nas margens — se não mesmo *à margem* — do *mainstream*. Smith foi um gênio e um profeta, capaz de perceber propriedades dinâmicas de um capitalismo que mal se havia constituído (Napoleoni, 1970). Jamais antecipou, porém, as implicações que a precedência na industrialização por parte de uns poucos espaços nacionais teria sobre as demais economias e seus eventuais — mas inevitavelmente *tardios* — processos de industrialização. Jamais antecipou, *portanto*, a possibilidade de que a distribuição *internacional* dos frutos do processo cumulativo por ele identificado pudesse ocorrer de forma desigual, ineficiente e passível de aperfeiçoamento com a intervenção iluminada por parte de *outros* “soberanos”.

O argumento da indústria nascente, forjado por Hamilton e List (Chang, 2002), veio demonstrar a existência de razões de ordem *econômica* para que a mão visível do Estado devesse ser chamada a ordenar o comércio exterior.

⁵ Se a oferta de mercadorias é simultaneamente demanda por outras mercadorias (na falácia de Say), por que razão haveria necessidade de uma (nos termos de Smith) “saída para os excedentes” (“*vent for surplus*”)?

⁶ Como pode um país que não se “distingue” dos demais nem na produção agrícola nem na industrial beneficiar-se do comércio internacional? A resposta para essa indagação foi brilhantemente descoberta e exposta por David Ricardo, por meio do conceito de vantagens comparativas. O realismo dos supostos necessários à sua validade foi e é questionado por uma legião de intérpretes (entre os quais Prebisch, 1949a: 108).

Curiosamente, é difícil encontrar formulação mais sintética do que aquela proposta por John Stuart Mill:

O único caso no qual, com base nos meros princípios da economia política, tarifas protetoras podem ser defensáveis, ocorre quando são impostas temporariamente (especialmente numa nação jovem e em ascensão) na esperança de naturalizar uma indústria estrangeira, em si mesma perfeitamente adequada às circunstâncias do país. A superioridade de um país em relação a outro em um ramo da produção freqüentemente decorre apenas de ter começado antes. Pode não haver vantagem inerente de uma parte ou desvantagem da outra, mas apenas uma superioridade, no presente, da habilidade e experiência adquiridas” (Mill, 1848, apud Irwin, 2001, grifos do autor deste trabalho).⁷

A argumentação de Mill estabelece que o livre-comércio *não* é um corolário do círculo virtuoso identificado por Smith. Restrições ao comércio internacional *podem* criar as condições para que, nos espaços econômicos protegidos, o processo cumulativo acelere, gerando mais mercados e mais riqueza (e, quiçá, no futuro, ainda mais comércio internacional). Inversamente, o livre-comércio pode instaurar e preservar condições nas quais países e regiões sejam privados dos benefícios do aumento da produtividade e do comércio internacional.

Já a defesa smithiana das virtudes do comércio exterior como fonte de estímulo para o nível de atividade só ganharia fundamentação consistente com *A Teoria Geral* (Keynes, 1936). Para os economistas filiados à linhagem por ela iniciada, a coordenação dos agentes privados por meio dos mercados, embora digna de várias menções honrosas, está muito aquém da perfeição: não possui instrumentos para assegurar de forma persistente a plena utilização do potencial produtivo (e o pleno-emprego da força de trabalho). Na maioria das vezes, a economia possui recursos não utilizados, cuja mobilização depende de mais estímulos pelo lado da demanda — que podem muito bem provir dos parceiros comerciais.

⁷ Na seqüência, Mill adverte ser “essencial que a proteção seja confinada a casos em que haja boas garantias de que a indústria que promove poderá após um tempo dispensá-la; jamais os produtores domésticos deveriam ser levados a esperar que a proteção persistirá além do tempo necessário para uma justa avaliação do que são capazes de obter”. Para vários intérpretes, essa lição foi diligentemente acatada no Leste Asiático, ao contrário do que se deu na América Latina. Estaria aí uma das principais explicações para as diferentes trajetórias do desenvolvimento nessas duas regiões (UNCTAD, 2006).

É notório que a questão setorial (para não falar do tema do desenvolvimento econômico) estava longe de ser uma prioridade para Keynes. Após a segunda grande guerra, porém, uma legião de economistas debruçou-se sobre esses tópicos. Tanto Singer como Kaldor revisitaram a questão setorial a partir da contribuição de Young (1928), que, por sua vez, procurara aprofundar a visada de Smith sobre a dinâmica dos retornos crescentes e sua associação privilegiada com a esfera da produção industrial:

Para Young, os retornos crescentes não estão simplesmente confinados a fatores que elevam a produtividade dentro de indústrias individuais, mas estão relacionados ao produto de todas as indústrias que, argumenta, deve ser visto como um todo inter-relacionado. Por exemplo, um mercado ampliado para um bem pode tornar lucrativo o uso de mais maquinaria em sua produção, o que reduz o custo do bem e o custo da maquinaria, o que torna o uso da maquinaria lucrativo em outras indústrias, e assim por diante. Em outras palavras, um mercado maior para um bem cria uma externalidade positiva para outros. Sob certas condições, a mudança se torna progressiva e se propaga de forma cumulativa: as condições precisas são retornos crescentes e uma demanda elástica pela produção, de forma que, quando seu valor de troca cai, o volume vendido aumenta mais do que proporcionalmente". (Thirlwall, 2002: 5)

Essa ênfase na centralidade da indústria seria apropriada por Prebisch e Singer:

A mais importante contribuição de uma indústria não é seu produto imediato {...} e nem mesmo seus efeitos sobre outras indústrias e benefícios sociais imediatos {...} mas talvez mais ainda seu efeito sobre o nível geral de educação, habilidade, way of life, inventividade, hábitos, estoque de tecnologia, criação de nova demanda, etc. E talvez seja precisamente essa a razão pela qual as indústrias manufatureiras são tão universalmente desejadas pelos países subdesenvolvidos; nomeadamente, porque elas provêm os pontos de crescimento para o aumento do conhecimento técnico, a educação urbana, o dinamismo e a resiliência que vêm com a civilização urbana, assim como as economias externas marshallianas diretas. Sem dúvida, sob diferentes circunstâncias, o comércio, o plantio, a agricultura de plantation se mostraram capazes de ser tais 'pontos de crescimento', mas a indústria

manufatureira é insuperável em nossa presente época". (Singer, 1950: 477; ver também Prebisch, 1949b: 147)

Smith, Young e Keynes são então três das coordenadas indispensáveis para situar e compreender a reflexão sobre o desenvolvimento inaugurada por Prebisch e Singer. O elo crucial por eles introduzido consiste na tese de que diferenças estruturais entre os países do centro e os países da periferia do sistema determinam assimetrias importantes entre os desempenhos econômicos dos dois blocos, no que tange aos ritmos sustentáveis de crescimento e à apropriação dos retornos crescentes gerados pelo processo cumulativo descrito por Smith e Young.

Para Prebisch, só os países centrais podiam colher, de forma plena, os frutos da divisão do trabalho, tanto no plano nacional como no internacional (por meio do comércio exterior). Nesses países, processos de industrialização haviam, durante o século XIX, dinamizado e unificado os mercados nacionais. Mais do que isso, haviam criado certa igualdade de condições. Na visão do autor, a especialização comercial pode beneficiar, de forma relativamente simétrica, a todos os parceiros, quando esses são países "iguais, ou quase iguais" (Prebisch, 1949a: 79); o comércio entre nações desiguais pode, pelo contrário, aprofundar a desigualdade.

Como argentino, Prebisch certamente não ignorava que a exploração das vantagens comparativas na produção primária havia possibilitado, durante o mesmo século XIX, processos de crescimento econômico acelerado. Na maior parte dos países da periferia, porém, a disseminação do capitalismo apenas criara enclaves de eficiência e articulação com o exterior, insuficientes no porte e nas conexões com outros segmentos econômicos para absorver a maior parte da população, que permanecia em ocupações de baixa produtividade (Prebisch, 1949a: 87). Essa grande oferta de mão-de-obra ("ilimitada" no modelo de Lewis, publicado em 1954) pressionaria de forma persistente os salários e, com eles, os preços dos bens produzidos e exportados por esses países. Assim, para ele, a estrutura social da periferia por si só determina uma tendência à deterioração dos termos de troca, independentemente da natureza dos bens por ela exportados (Kaplinsky, 2006, Ocampo & Parra, 2003).⁸ Essa tendência, porém, é *acentuada* pelo fato de

⁸ De fato, nos anos 70, Singer passou a trabalhar a hipótese de uma conexão entre evolução dos preços e esforço inovador, para discutir a possibilidade de uma tendência à queda dos preços relativos dos produtos *manufaturados* exportados por países periféricos (Kaplinsky, 2006).

que na estrutura produtiva (e na especialização comercial) da periferia os produtos primários têm um peso extremamente elevado.

Contribuíram também para a ênfase na dicotomia entre produtos primários e industriais a maior disponibilidade de dados e o predomínio, no imediato pós-guerra, da previsão de que os “termos de troca dos países em desenvolvimento aumentariam devido à relativa rapidez do progresso tecnológico na indústria, que empurraria para baixo os preços relativos das manufaturas exportadas pelas economias de alta renda” (Kaplinsky, 2006: 981). A essa previsão Prebisch, em particular, contrapõe uma fina análise sobre as mudanças ocorridas na economia global, para concluir que o “crescimento de fora para dentro” — associado à inserção primário-exportadora — não prenunciava um futuro brilhante.

A economia global tinha nos Estados Unidos seu novo “centro cíclico”: comparada à Inglaterra, uma economia maior, menos dependente da importação de produtos primários e marcada por uma forte tradição protecionista (Prebisch, 1949a). Os demais países centrais estavam imersos em seus processos de reconstrução; não só protegiam agricultura e indústria, como administravam com rigor seus dólares escassos, em larga medida destinados ao pagamento das compras nos mercados norte-americanos.

Era razoável, ademais, supor a continuidade de algumas tendências já claramente identificadas: a “redução da proporção em que os produtos primários entram no valor dos produtos finais” (dadas a crescente eficiência dos processos produtivos e a substituição de produtos naturais por sintéticos) e “a diminuição da proporção em que os produtos primários entram no atendimento da demanda global da população” (Prebisch, 1952: 182-183). Em outros termos, a demanda por produtos primários tem uma baixa elasticidade-renda. Quando cresce a renda, cresce muito mais a demanda por *outros* produtos; em uma primeira fase histórica, manufaturados; depois, serviços. As implicações disso são a queda da contribuição do setor primário à geração de empregos e de valor, bem como sua participação declinante no comércio internacional. Há poucos fatos econômicos mais bem documentados do que esse.

Mais contenciosa é a previsão, de fato explicitada por Prebisch e Singer, de uma deterioração dos termos de troca entre produtos primários e industriais

⁹ “De fora para dentro” porque dependente, no essencial, do crescimento do produto nos países centrais.

(Ocampo e Parra, 2005). De toda forma, é preciso ter claro que Prebisch e Singer, ao questionar as perspectivas da inserção primário-exportadora como via para o desenvolvimento, não se baseiam apenas na tese da deterioração, mas relacionam um conjunto de fatores, que vão da forma como a lei de Engel desfavorece os produtos primários à importância das externalidades típicas da indústria e da urbanização.

Prebisch, em particular, estabelece, em vários textos, uma conexão keynesiana (que depois seria fartamente explorada por outros autores), pela qual o crescimento é restringido pela demanda, cuja morosidade decorre da natureza da inserção externa. A demanda externa por produtos primários seria incapaz de induzir uma atividade econômica de *porte* suficiente para integrar o espaço econômico nacional; com uma *estrutura* adequada para empregar — nas cidades — a mão-de-obra liberada pelo progresso técnico na própria atividade primária e atraída por salários mais elevados; com uma *inserção externa* consistente com a geração de divisas no volume necessário à remuneração do passivo externo e à importação dos produtos industriais que, também na periferia, ganhavam participação na estrutura da demanda.

Os frutos do progresso técnico, como argumenta Singer (1950: 478), “podem ser distribuídos aos produtores (na forma de rendas crescentes) ou aos consumidores (na forma de preços mais baixos)”. Se o aumento da produtividade industrial se converte em maiores salários e lucros de seus produtores, concentrados nos países centrais, enquanto o aumento da produtividade na atividade primária acarreta quedas dos preços dos principais produtos exportados pela periferia, a restrição externa ao crescimento econômico desta última torna-se *ainda* mais grave.¹⁰

Qual, então, a alternativa proposta? Defender e aprofundar a industrialização, recém-nascida na periferia, na esteira das restrições ao comércio internacional impostas pelos sucessivos choques externos; substituir importações, de forma a permitir maiores crescimento (“para dentro”) e integração do mercado interno. Sem isso, de acordo com a conexão keynesiana discernida por Prebisch, o ajustamento à escassez de divisas se produziria por meio de baixo crescimento e alto desemprego.

¹⁰ Para o raciocínio, o ponto central reside na apropriação dos frutos do progresso técnico, não sendo essencial que, de fato, o aumento da produtividade seja maior na atividade industrial. Segundo Bairoch (1997, III:129), aliás, esse aumento, na agricultura, superou, entre os anos 50 e os 90, pela primeira vez na história, aquele verificado na indústria.

Entretanto, para Prebisch, a industrialização latino-americana não é um fim em si mesma *nem* um “meio para atingir um ideal de auto-suficiência”¹¹ — caso em que “as considerações econômicas passam para segundo plano” e “qualquer indústria que substitua as importações torna-se admissível”. A industrialização é, sim, vista como uma condição necessária (mas não suficiente) para aumentar “o bem-estar mensurável das massas” (1949a: 78; no mesmo sentido, 1959: 356). Mas, segundo ele, “é preciso ter em mente os limites além dos quais uma industrialização maior poderia significar uma quebra de produtividade”. (1949a: 78)

Esses *limites* estão exatamente na conexão smithiana entre produtividade e tamanho de mercado.¹² Os países latino-americanos chegam atrasados à industrialização¹³ e são — mesmo os maiores e mais avançados, como Argentina, Brasil, Chile e México, citados por Prebisch — relativamente pequenos do ponto de vista econômico. Ademais, não puderam colher os frutos da integração comercial até aqui obtidos pelos países avançados. A substituição de importações avançara às cegas, em função do grau de estrangulamento externo. Daí a preocupação (já em 1949) com a ineficiência da industrialização latino-americana, até então enclacrada em (como diria em 1959) “compartimentos [nacionais] estanques”:

Nos países da América Latina, de um modo geral, vem-se procurando desenvolver, do lado de cá da fronteira, as mesmas indústrias existentes do lado de lá. Isso tende a diminuir a eficiência produtiva e conspira contra a consecução do objetivo social buscado. Trata-se de uma falha muito grave, que o século XIX soube atenuar em muito [...] o desenvolvimento industrial, estimulado por uma concorrência ativa, realizou-se em favor de certas formas características de especialização, que fortaleceram um intercâmbio proveitoso entre os diferentes países. A especialização favoreceu o progresso técnico, e este permitiu distribuir receitas crescentes. Ao contrário do que ocorre quando se

¹¹ O argumento é repetido, praticamente nos mesmos termos, em Prebisch (1959: 356).

¹² Com uma diferença: não escapa a Prebisch (1949a: 79 e 122) que a eficiência produtiva exige *firmas* e *estabelecimentos* de tamanho adequado.

¹³ Os “países que se desenvolveram primeiro estão mais avançados em matéria de renda, produtividade e capitalização. Daí poder se afirmar, de modo um tanto paradoxal, que a alta produtividade dos grandes países industrializados constitui um dos maiores empecilhos a serem enfrentados pelos países da periferia para que alcancem uma produtividade semelhante” (Prebisch, 1949b: 177). Para uma menção explícita ao argumento da indústria nascente, ver Prebisch (1964: 392). Uma discussão detalhada da argumentação de Prebisch sobre o protecionismo pode ser encontrada em Cerqueira (2004).

trata dos países industrializados frente aos países de produção primária, obtiveram-se os clássicos benefícios da divisão do trabalho: da divisão do trabalho entre países iguais, ou quase iguais. (Prebisch, 1949a: 79)

Uma possível solução é proposta na seqüência do mesmo texto:

A possibilidade de que se venha a inutilizar uma parte importante do fruto do progresso técnico em função de um fracionamento excessivo dos mercados é, portanto, outro dos limites do desenvolvimento industrial de nossos países. Contudo, longe de ser intransponível, ele é do tipo que uma política esclarecida de interdependência econômica seria capaz de eliminar, com grande benefício mútuo.

Prebisch refere-se, aqui, à integração econômica entre os países latino-americanos, mediante o estabelecimento de preferências (tarifas menores) ao comércio regional.¹⁴ Nos anos subseqüentes, a proposta seria, primeiro, detalhada e, depois, ampliada, convertendo-se numa defesa (principalmente por intermédio da UNCTAD) da integração Sul-Sul de forma geral.

O estímulo ao comércio regional *e à especialização*¹⁵ daí decorrente seria fundamental para viabilizar uma industrialização periférica consistente com a obtenção e a transmissão dos ganhos de produtividade à população. O florescimento do comércio de produtos manufaturados estenderia à periferia os benefícios do comércio “entre iguais”, até então apropriados pelos países centrais (ver também Prebisch, 1959: 355). Indústrias “novas” — como a produção de bens de capital, automóveis e outros bens de consumo durável — teriam ganhos particularmente expressivos com a unificação dos mercados (Prebisch, 1959: 351).¹⁶

¹⁴ Ao tratar do tema de forma mais detida (nos textos de 1959 e 1964), Prebisch recomenda a substituição das meras proibições por tarifas, e, quando apropriado, a redução ou mesmo eliminação destas últimas no comércio latino-americano.

¹⁵ Em vez “de procurar implantar toda sorte de indústrias substitutivas, cada país poderá especializar-se naquelas que julgar mais convenientes, de acordo com seus recursos naturais, com as aptidões de sua população e com as possibilidades de seu próprio mercado; e recorrerá a importações provenientes dos demais países latino-americanos para satisfazer outras necessidades de produtos industrializados que não tenham podido ser atendidas por importações do resto do mundo.” (Prebisch, 1959: 362).

¹⁶ “De fato, à medida que se avança nesse processo, é preciso abordar indústrias cada vez mais complexas, nas quais a dimensão do mercado é um fator primordial de produtividade. Assim, se a produção continuar nos vinte compartimentos estanques em que se realiza agora, o fruto dos novos investimentos de capital exigidos por esse avanço da industrialização continuará a se distanciar do que é conseguido nos grandes centros industriais de mercados mais amplos.” (Prebisch, 1959: 351-352).

Sem deixar de reconhecer que, em muitos casos, o protecionismo havia ido longe demais — tendo por conseqüência indesejável “rarefazer a atmosfera de competição no mercado interno” (1959: 358), Prebisch mantém-se atento aos custos do ajustamento e às assimetrias entre as nações. Propõe, então, que as indústrias já existentes e os países mais pobres sejam, no âmbito da integração Sul-Sul, objeto do “tratamento diferenciado” também exigido dos países desenvolvidos;¹⁷ “cláusulas de escape ou de salvaguarda” (Prebisch, 1959: 350) seriam igualmente necessárias. Sem isso, a integração Sul-Sul poderia — tanto como o livre-comércio Norte-Sul — causar polarização, aprofundando as assimetrias existentes.¹⁸

Assim, em lugar do protecionismo *à outrance*, freqüentemente atribuído ao desenvolvimentismo, Prebisch propõe uma abordagem dinâmica e estratégica da política de comércio exterior. As tarifas deveriam refletir a evolução da estrutura produtiva.¹⁹ O objetivo estratégico consistiria em, com base em uma “organização mais racional do sistema produtivo” (Prebisch, 1959: 352), “extrair, de um comércio exterior *cada vez maior*, os elementos propulsores do desenvolvimento econômico”. (Prebisch, 1949a: 73, grifos do autor deste trabalho)

Mas atenção: os ganhos de produtividade propiciados pelo estabelecimento de comunicação entre os “compartimentos” antes “estanques” poderiam ser suficientes para tornar competitivas as exportações de manufaturados *também para os países industrializados*: dentro do “novo ambiente” criado pelo mercado comum, “o desenvolvimento gradativo de uma corrente de exportações industriais para o resto do mundo poderia ser um dos objetivos da política comercial latino-

¹⁷ A Carta de Havana, assinada em 1947, contemplava a possibilidade de “tratamento especial” aos países em desenvolvimento, que poderiam empregar quotas e tarifas para proteger a indústria nascente, adotar preferências comerciais (não aderindo portanto à cláusula de “nação mais favorecida”) e medidas para estabilizar os preços de *commodities*. Entretanto, tais medidas só entrariam em vigor com o estabelecimento da Organização Internacional do Comércio. Como esta foi abortada em 1950, com a avaliação por parte da administração Truman de que a Carta de Havana não seria aprovada pelo Congresso norte-americano, a infra-estrutura do comércio internacional reduziu-se ao Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas, o GATT, assinado também em 1947. Como este não incorporara o “tratamento especial”, o GATT logo se converteu, nas palavras de Spero & Hart (1977/1997: 216), num “*rich man’s club*”.

¹⁸ O tema foi tratado em detalhe no capítulo 23 de Furtado (1967/1979). Ver também Baumann (2007).

¹⁹ “A tarifa aduaneira entre os países latino-americanos e o resto do mundo não pode se cristalizar em uma determinada forma, diante das exigências do desenvolvimento econômico. À medida que se avança na substituição de importações será preciso modificá-la, pela necessidade de dar proteção a novas indústrias de substituição, sem prejuízo das reduções de tarifas que seja possível estabelecer nas indústrias já existentes.” (Prebisch, 1959: 358).

americana”. (Prebisch, 1959: 358-359) O silogismo é simples e lógico: políticas comercial, industrial e de integração regional adequadas viabilizam uma industrialização eficiente, e esta é criadora de comércio internacional, Sul-Sul e Norte-Sul.²⁰ A industrialização e a substituição de importações, se operadas de forma correta, permitem melhorar a inserção comercial dos países periféricos, aumentando a participação de setores cuja elasticidade-renda é mais elevada, reduzindo sua vulnerabilidade aos choques externos que frequentemente abalam o comércio internacional de *commodities*, garantindo termos de troca mais estáveis e aliviando os problemas decorrentes da escassez de divisas.

O que parece ter escapado a Prebisch foi a possibilidade de trajetórias como as da Coreia e Taiwan. Em outros termos, a possibilidade, de que, prescindindo de uma integração regional como a preconizada por ele,²¹ mas com o recurso a políticas industriais ativas e orientadas para a aquisição de competitividade,²² o crescimento para dentro pudesse se reinventar na forma de um *novus* crescimento para fora, fundado (ou fortemente amparado) em exportações de manufaturados para os mercados desenvolvidos. Isso, porém, de forma alguma é desdouro: afinal, tal possibilidade não parece ter sido antecipada por economistas nem do campo heterodoxo nem do ortodoxo. Afinal, até meados dos anos 60, a participação de manufaturados na pauta de exportações de países em desenvolvimento era decididamente desprezível; os países centrais mantinham-se relativamente fechados aos produtos (como têxteis) nos quais alguns periféricos já possuíam vantagens comparativas; as primeiras rodadas de negociação realizadas pelo GATT não auguravam melhoras significativas num horizonte previsível.²³

De toda forma, conexões — como as exploradas por Prebisch — entre estrutura produtiva, especialização comercial e crescimento continuaram a reapare-

²⁰ Essa idéia foi preservada pelo chamado “regionalismo aberto” proposto pela CEPAL nos anos 90 (ver CEPAL, 1994).

²¹ Que só aumentaria substancialmente a partir dos anos 80, tornando-se um componente essencial para o sucesso dos “gansos” mais tardios da região, como Tailândia, Malásia, Indonésia e a própria China.

²² E contando com a complacência e o estímulo norte-americanos, justificados por razões estratégicas que nunca se aplicaram à América Latina (Medeiros e Serrano, 1999, e Medeiros, 2004).

²³ O “estímulo do comércio internacional não depende apenas das formas como concebamos aqui o mercado comum e de sua influência favorável nos custos de produção, mas também da receptividade dos centros industriais e de que a política comercial entre os diferentes mercados tire um proveito eficaz dessas novas possibilidades de intercâmbio” (Prebisch, 1959: 359).

cer na literatura, tanto na elaboração teórica como na investigação empírica. Smith, Young e Keynes estão igualmente presentes na contribuição de Kaldor: os dois primeiros aparecem na forma da lei de Verdoorn, segundo a qual o aumento da produção, particularmente na indústria, permite a exploração de economias de escala estáticas e dinâmicas (ligadas ao aprendizado); reverte, em outros termos, em mais produtividade, mais mercados e mais oportunidades de investimento, dando azo ao ciclo virtuoso descrito por Adam Smith (Kaldor, 1966 e 1970). A influência de Keynes, é claro, revela-se na ênfase ao comportamento da demanda autônoma como determinante em última instância do crescimento econômico. Como Prebisch, Kaldor viria a conferir ao comportamento das exportações um papel central (Thirlwall, 2002), reforçando dessa forma um elo que seria desenvolvido pela literatura sobre as restrições ao crescimento impostas pelo balanço de pagamentos. (McCombie e Thirlwall, 1994).²⁴

Conexões semelhantes foram exploradas pela chamada *technological gap theory of economic growth*, de matiz neo-schumpeteriano (ver, por exemplo, Dosi *et alii*, 1990, Fagerberg, 1994, e Fagerberg e Verspagen, 2002).²⁵ De forma parcial, emergiram também no seio do *mainstream*, em função das dificuldades enfrentadas pelos modelos à la Solow para explicar a persistência de diferenciais de crescimento entre os países.²⁶

Trabalhos mais ecléticos — que conciliam a modelagem neoclássica a recomendações de política econômica muito pouco ortodoxas — têm sido produzidos por Rodrik e seus co-autores. Uma síntese recente — e que, no essencial, reitera conclusões “estruturalistas” — pode ser encontrada em Rodrik (2006a). Segundo ele, é possível identificar um conjunto de “fatos estilizados do desenvolvimento”. O primeiro deles estabelece que “o desenvolvimento econômico requer diversificação, não especialização” (p. 3).²⁷ Requer, em outros

²⁴ As contribuições de Prebisch e Kaldor marcam fortemente, por sua vez, a abordagem adotada nos *Trade and Development Reports* da UNCTAD (sobre esta última, ver Macedo e Silva, 1999).

²⁵ Segundo Baptista (2000: 24), “é fundamental reconhecer que, no caso dos neo-schumpeterianos, a matriz essencial repousa em Kaldor.”

²⁶ “Lucas (1988) supõe grandes diferenças entre os setores no escopo para o progresso técnico (aprendizado). Logo, países que se especializam em indústrias tecnologicamente progressivas (indústrias *high-tech*) podem experimentar crescimento mais rápido do que aquelas que não o fazem.” (Fagerberg e Srholec, 2004: 1073).

²⁷ A idéia de diversificação abrange tanto a industrialização quanto a diversificação da própria indústria. Rodrik relata a existência de uma curva em U: a especialização volta a aumentar a partir de níveis consideravelmente elevados (superiores, sem dúvida, aos latino-americanos) de renda *per capita*.

termos, a constituição de um parque produtivo diversificado e não a concentração da atividade nos setores favorecidos por vantagens comparativas naturais.²⁸ Mais precisamente, “países de alto crescimento são aqueles com grandes setores industriais” (p. 5) e “acelerações do crescimento estão associadas a mudanças estruturais na direção da indústria” (p. 6).

Outro fato estilizado (p. 7) estabelece que “os padrões de especialização não são determinados por dotações de fatores”.²⁹ A intenção aqui é destacar que decisões de política econômica *importam*, e muito. “Países exitosos sempre pressionaram os limites de suas vantagens comparativas estáticas e diversificaram rumo a novas atividades que são o domínio de países consideravelmente mais ricos do que elas” (p. 7). Entretanto, não é trivial descobrir se as condições de um país são ou não propícias à implantação de uma nova atividade. Desenvolvimento econômico, para Rodrik e Hausmann (2003), é em parte “auto-descoberta”. Políticas econômicas de diversos tipos³⁰ podem (e devem) criar as condições para que empresários invistam em setores cuja adequação ao potencial do país só *ex post* poderá ser confirmada.³¹ Podem e devem criar, em especial, as condições necessárias à produção e exportação de bens mais “sofisticados”, pois “países que promovem exportações de bens mais ‘sofisticados’ crescem mais rapidamente” (p. 9).

É interessante explorar um pouco mais essa última proposição. Um grande número de trabalhos procurou, nas últimas décadas, ir além da simples dicotomia entre produtos primários e industriais, explorando mais a fundo as propriedades de diferentes setores e mercados. Multiplicaram-se as taxonomias

²⁸ Para Rodrik (2006: 3-4), há uma “correlação-chave entre diversificação produtiva e desenvolvimento econômico. Países pobres produzem um espectro relativamente estreito de bens, enquanto países mais ricos estão engajados em um amplo espectro de atividades econômicas. Isso pode soar óbvio, mas contradiz um dos *insights* fundamentais da teoria do comércio.”

²⁹ A dotação de fatores de Bangladesh, comenta Rodrik, é semelhante à da China...

³⁰ Como políticas industriais e macroeconômicas. Rodrik (2007a) fala da necessidade de “normalizar” a política industrial, começando por reconhecer que (como, por exemplo, a política macroeconômica) ela é inevitável. Quanto à política macroeconômica, Rodrik não se limita a defender a estabilidade, mas sugere enfaticamente a adoção de políticas de câmbio real desvalorizado, medida cuja importância na explicação do êxito de vários países asiáticos é reconhecida por vários intérpretes.

³¹ O ônus do fracasso recai integralmente sobre o inovador, ao passo que os frutos de um eventual sucesso serão partilhados, dada a possibilidade de emulação e a existência de um amplo conjunto de externalidades. Dessa assimetria Rodrik e Hausmann derivam a necessidade de estímulos que assegurem um “suprimento” adequado de empresários inovadores.

que classificam os bens por critérios como intensidade de fator, conteúdo tecnológico e estrutura de mercado,³² e então analisam a estrutura produtiva e a especialização comercial dos países, procurando relacioná-las a indicadores de desempenho.³³ A noção de “sofisticação”, proposta simultaneamente por grupos de pesquisa ligados a Rodrik, de um lado, e a Lall, de outro,³⁴ busca escapar às dificuldades enfrentadas pelos critérios tradicionais ao estipular que, por definição, os produtos são tanto mais “sofisticados” quanto maior sua presença nas pautas exportadoras dos países mais desenvolvidos.

A conexão entre sofisticação das exportações e crescimento econômico é tratada pelo grupo ligado a Rodrik de forma peculiar: “o que importa não é quanto e sim o que você exporta” (Rodrik, 2006b: 13). A ênfase recai não sobre o impacto das exportações sobre a demanda efetiva e sobre a disponibilidade de divisas (como na tradição keynesiana), mas — não sendo incompatível com ela — com a geração de externalidades, em uma linha que pode ser assimilada aos processos iluminados por Young e Singer. O eventual sucesso dos pioneiros — devidamente estimulados por políticas apropriadas — acaba atraindo imitadores, deslocando recursos produtivos para atividades de produtividade mais alta. Os bens mais sofisticados tendem a apresentar maior potencial de *catching-up* tecnológico; por essa razão, sua produção pode contribuir de forma particularmente importante para o crescimento da renda *per capita*.³⁵ O sétimo fato estilizado — “alguns padrões de especialização são mais conducentes do que outros à promoção do *upgrading* industrial” — fecha o raciocínio e converge, uma vez mais, com a perspectiva industrialista de autores como Prebisch e Kaldor: a industrialização promove crescimento porque “um padrão de especialização baseado em manufaturas apresenta uma plataforma melhor para saltos em direção a novas atividades econômicas com potencial de produtividade inexplorado”. (2006a: 12)

³² Peneder (2003) é um trabalho interessante sobre o tema da classificação das atividades. O terceiro capítulo de CEPAL (2007) compara algumas das taxonomias.

³³ Ver, por exemplo, as análises da UNCTAD, em vários *Trade and Development Reports*, os trabalhos de Lall (por exemplo, 2000) e, para um artigo mais recente, Ocampo e Parra (2006) e Machinea e Vera (2006).

³⁴ Ver Hausmann, Hwang e Rodrik (2006) e Lall, Weiss e Zhang (2005).

³⁵ O sexto fato estilizado diz respeito a esse ponto: “quando um país começa a produzir um bem particular, a produtividade com a qual esse bem é produzido [...] converge para a fronteira para aquele bem de forma incondicional, independentemente de quaisquer das características do país em questão. Além disso, essa convergência é bastante rápida” (Rodrik, 2006a: 10-11).

II

Ao longo das últimas décadas, economistas de todos os matizes digladiaram-se em busca de uma interpretação para as distintas histórias de desenvolvimento (ou de sua ausência) na periferia. Comparar e explicar as diferentes trajetórias de países da América Latina e da Ásia, em particular, tem sido o ganha-pão de gerações de acadêmicos e o motivo de infindáveis polêmicas entre ortodoxos e heterodoxos. Que lições teria o sucesso asiático a ensinar às fracassadas empreitadas latino-americanas? Não há consenso e provavelmente jamais haverá: não há explicações simples (e ao mesmo tempo consistentes) para fenômenos dessa complexidade.

Felizmente, a eterna discórdia não exclui a evolução do conhecimento e mesmo a possibilidade de *alguma* confluência entre intérpretes. No passado, explicações simples chegaram a empolgar parte importante da academia: enquanto “na América Latina” o intervencionismo desenvolvimentista teria posto tudo a perder, “na Ásia”,³⁶ a mão invisível teria podido reger, de forma desimpedida, a interação dos agentes privados.³⁷ A lição do sucesso asiático seria, nesse caso, a do malogro de uma perspectiva do desenvolvimento como a descrita nas páginas anteriores. Hoje, porém, poucos questionam o fato de que, em ambas as regiões, os governos manipularam uma parafernália de instrumentos de política econômica; mais do que isso, colocaram a diversificação da estrutura produtiva no sentido da industrialização entre suas principais prioridades.

Um debate sério sobre o tema tampouco pode passar ao largo do fato de que a divergência entre os desempenhos das duas regiões somente ganhou características dramáticas após a crise da dívida externa.

Durante a era de Bretton Woods, praticamente todos os países cresceram como nunca (ver, por exemplo, Macedo e Silva, 2006). O crescimento acelerado, mas desigual conforme países e regiões, resultou em modificações profundas na estrutura da economia global. A Tabela 1 ilustra o fato de que até 1970 essas modificações pouco alteraram, no que se refere à distribuição do PIB global, a balança entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. No âmbito de cada um dos grupos, porém, houve mudanças importantes. Particularmente no primeiro, com a

³⁶ Entre aspas porque, de forma geral, as comparações entre as duas regiões de fato contrapõem apenas alguns países das duas regiões (especialmente Argentina, Brasil, Chile, México e os quatro NICs asiáticos).

³⁷ Provavelmente não há quem ouse expor uma tal tese hoje em dia. Para uma reconstituição da polêmica, ver, entre outros, Canuto (1994), Mesquita Moreira (1995) e Cunha (2001).

queda (relativa) dos Estados Unidos e o forte crescimento da fração japonesa.³⁸ No conjunto dos países em desenvolvimento, os ganhos mais expressivos (mas ainda discretos, de meio ponto do PIB global) foram colhidos pela América Latina e pelos quatro NICs asiáticos.

A partir daí, a participação dos países desenvolvidos começou a declinar. Entre 1950 e 1980, o maior ganho, em termos absolutos, foi obtido pela América Latina, seguida pela Ásia em desenvolvimento e pelo Oriente Médio.³⁹ Após esse momento, a história seria bem outra, com *todo* ganho de participação obtido pelo mundo em desenvolvimento cabendo apenas à Ásia. Em 2005, a América Latina havia sido restituída ao tamanho relativo que possuía 55 anos antes.

Tabela I
Participação no PIB (PPP) global

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2005
Países desenvolvidos	59,9	58,5	59,2	56,6	56,3	53,8	48,3
Estados Unidos	27,7	24,6	22,7	21,4	21,6	22,2	20,3
Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Canadá	20,0	20,7	19,9	18,4	17,6	16,0	14,0
Japão	3,1	4,5	7,5	7,9	8,7	7,3	6,3
Outros desenvolvidos	9,1	8,6	9,1	8,8	8,4	8,3	7,6
Países em desenvolvimento	40,1	41,5	40,8	43,4	43,7	46,2	51,7
América Latina	7,6	7,9	8,1	9,6	8,1	8,2	7,5
Ásia em desenvolvimento	13,1	13,5	12,7	14,3	19,6	26,4	31,8
China	4,5	5,3	4,7	5,2	7,8	11,6	16,2
Índia e ASEAN-4	6,4	6,1	5,6	6,1	7,6	9,3	10,0
NICS	0,6	0,7	1,1	1,7	2,7	3,6	3,5
Outros asiáticos	1,6	1,4	1,3	1,3	1,5	1,9	2,1
Leste europeu e antiga URSS	14,0	14,6	14,1	12,7	9,9	5,6	6,0
Oriente Médio	1,9	2,2	2,8	3,6	3,2	3,3	3,4
África	3,4	3,2	3,1	3,2	3,0	2,9	2,9
Memo: Brasil	1,7	2,0	2,2	3,2	2,8	2,7	2,4

Fonte: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, September 2006, <http://www.ggd.net>, série GI GDP, elaboração própria.

Nota: Os NICS são os quatro “tigres” (Coreia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura). O grupo “outros asiáticos” compreende Bangladesh, Camboja, Mianmar, Paquistão, Sri Lanka e Vietnã. Os valores correspondentes à Alemanha Oriental foram somados à Alemanha a partir de 1989. A Turquia está no Oriente Médio.

³⁸ A queda foi um reflexo inevitável da recuperação das economias européia e japonesa. A partir dos anos 1970, a participação norte-americana mantém-se relativamente estável e, com ela, o papel de sua economia como “centro cíclico” global.

³⁹ Mas, como se pode observar na tabela 2, o crescimento relativo dos NICS (que praticamente triplicaram sua participação no PIB global entre 1950 e 1980) foi muito maior.

A conjunção entre tamanho relativo e taxa de crescimento se expressa na contribuição ao crescimento do PIB global.⁴⁰ Entre 1970 e 1980, a América Latina atingiu seu pico do pós-guerra,⁴¹ ao responder por 13% desse crescimento, contra 18% da Ásia em desenvolvimento. Esta, que já na década de 1980 fora o cenário de mais um terço do crescimento global (enquanto a contribuição latino-americana mergulhava para apenas 4%), seria responsável por 45% entre 1990 e 2000 — quinquênio no qual, pela primeira vez, os países em desenvolvimento responderam por mais da metade do crescimento — e por 56% entre 2000 e 2005; nos dois períodos, o quinhão latino-americano foi de apenas 9% e 5%, respectivamente.

Até 1980, portanto, os resultados colhidos pelo “modelo” de substituição de importações — se é que é razoável resumir na expressão as experiências latino-americanas — não foram nem um pouco desprezíveis. No que tange à renda *per capita* (ver Macedo e Silva, 2007), o modelo produziu pouca convergência,⁴² mas permitiu aos países da América Latina um crescimento na maior parte dos casos mais veloz do que antes ou depois.⁴³ A década de 80 define o padrão até hoje vigente de “dupla divergência”,⁴⁴ que aumenta a distância tanto entre a renda *per capita* dos países desenvolvidos e a dos países em desenvolvimento quanto entre um pequeno grupo de países em desenvolvimento (quase todos asiáticos) e os demais (Ocampo e Parra, 2006).

É verdade, porém, que, mesmo em seu período mais favorável, o crescimento econômico latino-americano foi distribuído de forma extremamente desigual. Em uma amostra de 19 países latino-americanos para os quais há dados de 1950 a 2005 (a fonte é a mesma da Tabela 1), constata-se que, no período, Brasil e México aumentaram sensivelmente sua participação no PIB PPP regional (de 39% em 1950 para 56% em 2005!). A perda se distribuiu entre a maior parte dos demais, atingindo mais gravemente países como Argentina, Venezuela e Uruguai. No período, como se sabe, a integração comercial intra-região, historicamente

⁴⁰ O conceito de contribuição ao crescimento é o mesmo empregado na análise das contas nacionais. A fonte dos dados para o PIB (PPP) é a mesma da tabela 1.

⁴¹ Como também a África e o Oriente Médio, com, respectivamente, 3,4% e 5,2%.

⁴² Até os anos 80, a convergência em relação à renda *per capita* norte-americana foi um fenômeno basicamente restrito à Europa Ocidental, Japão e NICs asiáticos (ver Macedo e Silva, 2007).

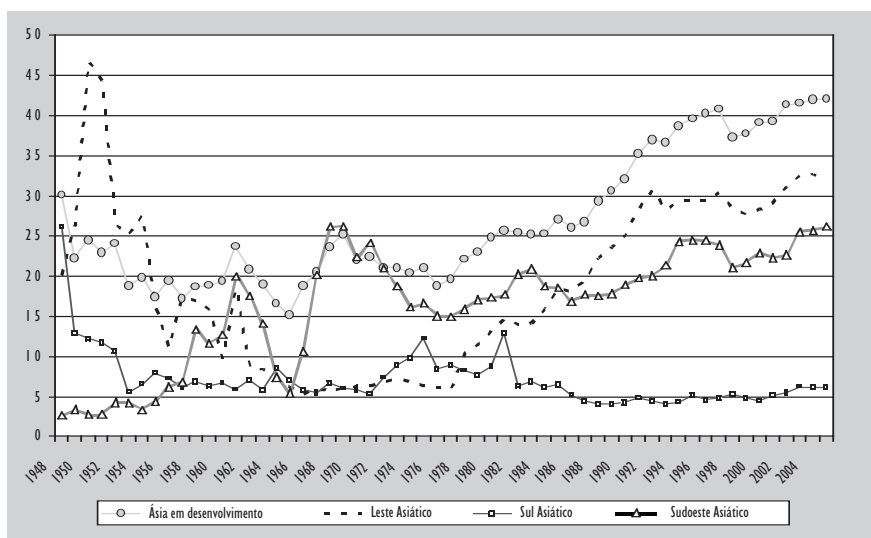
⁴³ Rodrik (2001) lembra que o crescimento da produtividade total dos fatores era, antes do primeiro choque do petróleo, mais alto na América Latina do que no Leste Asiático.

⁴⁴ “O aumento significativo na frequência de colapsos e a frequência muito mais baixa de sucessos no último quarto de século (1980-2005) é a diferença significativa entre o período de ‘dupla divergência’ e a ‘era dourada’” (Ocampo e Parra, 2006: 21).

baixa (e inferior à da região asiática, como se pode ver no Gráfico 1), pouco evoluiu. Jamais saberemos em que medida a implementação da proposta de Prebisch — que concederia aos países mais pobres um tratamento diferenciado — teria contribuído para um desempenho mais favorável.

Após 1980, o modelo — se modelo havia — quebra, produzindo inflexões negativas em todos os indicadores de desempenho imagináveis. Não há para isso uma explicação trivial. Muitos intérpretes, ao longo de todo o espectro ideológico e acadêmico, culpam as fragilidades intrínsecas ao modelo, que teriam levado a seu “esgotamento” (ver, por exemplo, UNCTAD, 2006). Outros, como Singh (1993), sugerem que a América Latina sofreu choques muito mais intensos do que os países em desenvolvimento da Ásia. Uma variação instigante é a de Rodrik (1999a, 1999b e 2001), que chama a atenção para as diferenças entre as regiões no que tange às políticas macroeconômicas adotadas após o choque da dívida; segundo ele, características estruturais das sociedades⁴⁵ — e portanto da economia política — na América Latina impediram a adoção de políticas que teriam possibilitado uma absorção mais rápida do choque externo.

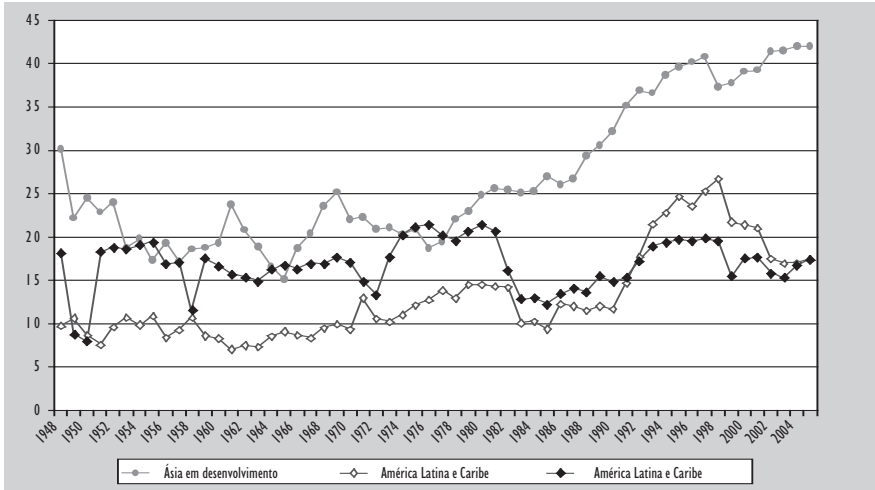
Gráfico 1
Comércio intra-regional, Ásia e América Latina (1948-2005)*



FONTE: UNCTAD, Handbook of Statistics, elaboração CECON.

Nota: (*) Exportações intra-regionais sobre exportações totais.

⁴⁵ Como, por exemplo, o grau de desigualdade na distribuição da renda.



FONTE: World Bank, World Development Indicators. Elaboração CECON.

Seja como for, o fato é que, nas duas regiões, o esforço de industrialização produziu transformações estruturais de grande importância. Na Ásia, porém, o valor adicionado pela atividade industrial cresceu a taxas muito mais elevadas. Isso redundou em valores para o VTI (valor da transformação industrial) *per capita* também elevados — e próximos, em alguns casos, daqueles característicos dos países desenvolvidos. Redundou, também, em estruturas produtivas em que a indústria contribui com uma fração elevada do PIB. Mais interessante, talvez, é a constatação de que, na maior parte dos países asiáticos, o ganho de peso por parte da indústria não sofreu a reversão verificada na América Latina durante os anos 1980; não deve ser mera coincidência o fato de que, na Ásia, constituiu-se uma estrutura industrial muito mais intensiva em tecnologia do que na América Latina.

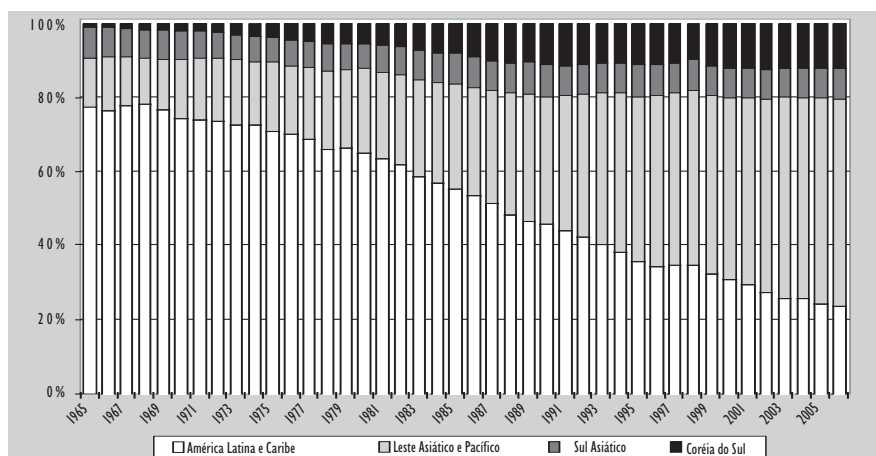
No período 1965-1980, no grupo Leste Asiático e Pacífico (mais Coreia do Sul),⁴⁶ a taxa média anual de crescimento do VTI (da indústria de transformação) foi de 10,7%, contra 4,5% na América Latina e 4,1% no Sul Asiático. Entre 1980 e 2005, o ritmo pouco se alterou na primeira região, caindo para 9,6%. No Sul Asiático, acelerou para 6,7%. Na América Latina, porém, despencou para 1,8%,

⁴⁶ O Banco Mundial utiliza o grupo Leste Asiático e Pacífico, que não inclui os quatro NICs. O dado para a Coreia do Sul foi o único a ser acrescentado, dada a indisponibilidade de dados para os demais. O grupo América Latina e Caribe contém um total estimado para a região, não havendo dados individualizados para alguns países até os anos 1990 (entre os quais o Brasil). Os dados são apresentados em dólares constantes de 2000.

valor pouco inferior ao obtido pela África subsaariana. Nas quatro décadas após 1965, o VTI do Leste Asiático aumentou 46 vezes; para a América Latina e o Sul Asiático, o fator de multiplicação foi, respectivamente, de três e nove vezes.

O efeito dos diferenciais de crescimento é revelado pelo Gráfico 2, que traz a distribuição do VTI gerado na América Latina e na Ásia em desenvolvimento. Em 1965, a América Latina era responsável por 77% do produto da indústria de transformação das regiões; cabiam ao Leste Asiático e Pacífico (sempre incluindo a Coreia do Sul) e ao Sul Asiáticos, respectivamente, 14% e 8%. Em 2006, a parcela latino-americana reduzira-se a 24%; a do Sul Asiático subira para 9%; já o Leste Asiático e Pacífico respondia por 68%.⁴⁷

Gráfico 2
VTI (indústria de transformação, 1965-2006)



FORNTE: World Bank, World Development Indicators. Elaboração CECON.

A Tabela 2 traz o VTI *per capita*. É evidente que essa variável está longe de ser um indicador suficiente de desenvolvimento econômico.⁴⁸ Mesmo assim, os dados permitem algumas constatações interessantes. Como seria de se esperar, o VTI *per capita* é em geral muito mais elevado nos países desenvolvidos do que

⁴⁷ A maior parte dos gráficos e tabelas apresentados a seguir foi extraída de Macedo e Silva (2008), que oferece maiores esclarecimentos sobre os procedimentos metodológicos adotados.

⁴⁸ Como lembram Lall *et alii* (2004), a América Latina é ainda, do ponto de vista do VTI *per capita*, a região em desenvolvimento mais industrializada, para o que concorre o fato de ter uma população muito inferior à asiática.

nos países em desenvolvimento. Coréia do Sul e Taiwan são as exceções notáveis: na primeira, o índice ombreia-se ao norte-americano; em Taiwan, supera o italiano. Convém ressaltar que tanto na Austrália como no Canadá, países que se destacam pela abundância de recursos naturais (e pela participação de produtos neles baseados em suas pautas exportadoras), os índices são muito superiores aos verificados para a América Latina.

O fato de que a industrialização seja vista, na tradição desenvolvimentista, como uma condição praticamente necessária (embora não suficiente) ao desenvolvimento não implica, em absoluto, uma tendência irreversível ao aumento da ponderação da atividade industrial no produto e no emprego. De fato, a partir de certos níveis de renda *per capita*, a indústria tende a perder espaço para os serviços (Palma, 2005).

Tabela 2
vii (indústria de transformação) per capita
(US\$ constantes de 1995)

Ano/Período	1995	2000	2005		1995	2000	2005
Países desenvolvidos	5089	5693	5870	Índia	62	73	92
Austrália	2615	2744	2891	Indonésia	247	264	328
Canadá	3420	4403	4596	Coréia	2860	4028	5470
França	4571	5267	5440	Malásia	1151	1517	1755
Alemanha	6388	6744	7120	Filipinas	249	263	293
Itália	3995	4214	3997	Tailândia	868	942	1250
Japão	9716	10603	11588	Europa em desenvolvimento e Ásia Ocidental	514	590	706
Reino Unido	3823	4008	3991	Eslovênia	2353	2995	3844
Estados Unidos	4775	5581	5686	Turquia	498	557	652
Países em desenvolvimento	268	326	455	Economias em transição	456	546	824
América Latina	688	723	727	Rússia	555	602	989
Argentina	1280	1258	1356	África do Norte	157	183	205
Brasil	873	858	941	Egito	159	216	240
Chile	746	925	1039	Marrocos	226	240	263
México	598	804	799	África Subsaariana	29	30	32
Venezuela	487	567	598	Costa do Marfim	115	122	104
Sudeste Asiático e Oceania	236	310	561	Gana	34	39	40
China	203	305	479	Quênia	28	25	25
Taiwan	3247	4120	4888	Nigéria	15	13	16
Hong Kong	1800	1940	1431	África do Sul	715	751	834

FONTE: UNIDO Database, <http://www.unido.org/doc/3474>. Elaboração CEECON.

Como mostra a Tabela 3, já em 1975 a razão VTI/PIB, para o total da indústria, era semelhante nos países de alta e média renda. Daí em diante, os valores, no primeiro grupo, só fizeram cair. Mais intrigante, porém, é a queda brutal da razão VTI/PIB (agora para a indústria de transformação) na América Latina: de 27,2% do PIB, em 1985, a 18,5% em 2005; a contrapartida foi, é claro, o aumento da participação do setor terciário no PIB. É difícil discordar de Palma (2005) e Akyüz (2005) no entendimento de que se tratou de uma “desindustrialização” precoce (e indesejável).⁴⁹ Isso por duas razões. Em primeiro lugar, os níveis de renda *per capita* a partir dos quais países desenvolvidos se “desindustrializaram” são muito mais elevados do que aqueles constatados no continente. Em segundo, porque na Ásia, de forma geral, não se constatou queda semelhante. Na região Leste Asiático e Pacífico, no mesmo período, o índice aumentou de 30,5% para 32%. Na Tailândia, a participação da indústria de transformação foi de 21,9% para 34,8%; na Malásia, de 19,3% para 30,6%. A tabela revela ainda que a Coreia do Sul, onde o VTI e a renda *per capita* são muito superiores aos latino-americanos, continua colhendo os benefícios da industrialização: lá o índice aumentou de 27,3% para 28,4%.⁵⁰ Assim, a experiência asiática em nada ratifica a tese de que o caminho do desenvolvimento tenha deixado de passar pela industrialização. Em relatório recente, a CEPAL (2007) sugere que, enquanto na Ásia o dinamismo industrial promove uma “terciarização complementar”, na América Latina “a terciarização reflete a incapacidade do setor industrial para lograr competitividade e mercados” (p. 45), configurando um “novo dualismo”, ou mesmo um “trialismo”, em que convivem a subsistência tradicional, o setor moderno e um terciário em que “predominam a precariedade e a baixa produtividade dos empregos” (*id. Ibid.*).

⁴⁹ A percepção de que as reformas neoliberais tiveram um impacto no mínimo problemático para a estrutura produtiva (e daí para a inserção comercial) de vários países latino-americanos (como de outros países em desenvolvimento e em transição) é, como se sabe, comum a grande número de intérpretes (ver, por exemplo, Cimoli & Katz, 2001, Katz & Stumpo, 2001, UNCTAD, 2003, Akyüz, 2005, Kregel, 1999, Rodrik, 2006).

⁵⁰ A contração sem par da indústria em Hong Kong (de 21,3% para 3,4%!) apenas reflete a migração da antiga cidade-Estado para locações muito mais vantajosas na China continental.

Tabela 3
Razão VII/PIB (%), países e regiões selecionados

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004	2005
Toda a indústria											
Alta renda	37,1	37,1	34,7	32,4	29,7	28,0	25,9	..
Renda média	..	32,5	35,5	39,3	41,1	40,0	38,7	36,9	36,3	37,1	37,9
Baixa renda	17,7	19,7	20,3	22,1	24,3	24,6	26,3	26,8	26,4	28,2	28,3
Indústria de transformação											
Alta renda	19,9	19,0	17,0	..
Renda média	..	23,8	25,0	26,4	27,2	26,2	24,5	23,1	21,8	22,4	22,3
Baixa renda	12,5	13,1	12,9	14,2	14,8	15,3	15,4	15,7	14,0	15,1	15,1
Países desenvolvidos											
Alemanha	22,6	22,9	22,7	..
Canadá	18,2	17,2	18,7	19,5
Estados Unidos	19,4	18,9	17,0	14,2	..
França	16,0	13,8	13,3
Itália	27,5	28,9	25,2	23,3	22,2	21,0	19,0	18,4
Japão	22,2	21,0	..
Reino Unido	28,2	26,5	24,0	23,2	21,9	18,1	15,0	..
América Latina & Caribe	..	25,5	25,8	26,8	26,7	27,2	..	18,8	18,1	19,1	18,5

continua

Argentina	..	41,2	31,5	38,2	29,5	29,6	26,8	18,4	17,5	24,1	23,2
Bolívia	14,1	12,9	14,4	17,3	18,5	19,0	15,3	14,2	14,1
Brasil	29,6	26,2	29,3	30,3	33,5	33,7	..	18,6	17,2	19,2	18,4
Chile	21,2	24,0	25,9	20,4	21,5	16,2	19,6	18,1	19,5	18,6	17,6
Colômbia	..	19,7	21,2	23,7	23,9	22,0	20,6	15,9	15,8	16,5	15,5
Costa Rica	..	18,4	20,4	23,3	21,1	25,1	22,6	21,8	25,3	21,6	22,0
Equador	..	18,5	17,6	16,4	19,5	19,1	19,2	14,0	13,6	8,8	9,0
Guatemala	..	14,1	15,8	15,1	16,6	15,8	15,1	14,1	13,2	12,7	12,6
México	..	19,5	23,2	22,4	22,3	24,0	20,8	20,8	20,3	18,0	17,8
Paraguai	16,7	15,5	16,7	15,6	16,0	14,2	16,8	15,9	15,5	14,2	12,4
Peru	19,7	17,1	19,8	20,0	17,8	16,8	15,8	16,4	16,3
República Dominicana	..	15,6	18,5	20,9	15,3	12,3	18,0	18,2	16,8	15,5	15,1
Uruguai	29,4	26,5	19,1	16,1	20,7	21,9
Venezuela, RB	16,1	15,7	16,0	18,9	14,9	15,1	19,8
Leste Asiático & Pacífico	..	24,5	28,5	32,1	34,5	30,5	29,8	30,9	30,8	31,3	32,0
China	..	29,2	33,7	38,1	40,5	34,9	32,9	33,7	32,1	32,4	33,3
Filipinas	20,3	19,5	24,9	25,7	25,7	25,2	24,8	23,0	22,2	22,9	23,3
Indonésia	9,2	8,4	10,3	9,8	13,0	16,0	20,7	24,1	27,7	28,4	27,5
Malásia	8,0	9,5	12,4	17,6	21,6	19,3	24,2	26,4	32,6	31,4	30,6
Taiândia	12,5	14,2	15,9	18,7	21,5	21,9	27,2	29,9	33,6	34,6	34,8

continua

Vietnã	20,5	12,3	15,0	18,6	20,3	20,7
Nícs asiáticos*											
Cingapura	23,2	28,9	22,6	27,3	26,5	27,7	28,2	28,0
Coreia do Sul	11,3	14,3	17,8	21,6	24,4	27,3	27,3	27,6	29,4	28,6	28,4
Hong Kong	22,8	21,3	16,7	7,7	5,4	3,5	3,4
Sul Asiático	13,6	14,3	14,0	15,5	15,9	16,0	16,7	17,5	15,5	15,9	15,9
Índia	13,7	14,3	13,8	15,3	16,3	16,4	17,1	18,1	15,6	15,9	15,7
Paquistão	12,1	14,5	16,1	16,7	15,9	15,9	17,4	16,3	14,8	17,2	17,8
Europa e Ásia Centrais	22,2	17,8	18,2	17,8
Rússia	17,8	17,9
Oriente Médio e Norte da África	10,6	9,7	10,9	14,3	14,3	12,3	13,1	13,5
Turquia	12,5	12,5	14,3	17,7	19,5	20,6	15,7	13,9	14,0
África Subsahariana	..	16,1	16,2	16,0	15,5	15,9	16,8	14,9	13,5	14,6	14,3
África do Sul	20,1	22,9	22,8	22,7	21,6	21,8	23,6	21,2	19,0	19,1	18,6
Mundo	20,4	19,3	17,8	..

Fonte: World Bank, World Development Indicators.

* países classificados pelo Banco Mundial como "alta renda/não-OECD" e não incluídos no cálculo dos valores para a região Leste Asiático e Pacífico.

Nas Tabelas 4 a 7, os setores da indústria de transformação de algumas regiões e países foram classificados em três categorias: intensivos em recursos naturais, de baixa tecnologia e de média ou alta tecnologia.⁵¹ Os dados trazem mais evidências do fenômeno da “dupla divergência”. Nos países desenvolvidos, os setores de média e alta tecnologia (MT/HT) respondiam, em 2005, por 73% do VTI. No mundo em desenvolvimento, só na região asiática uma proporção semelhante (64,5%) era encontrada. Na América Latina, o valor era de apenas 46,3%, inferior ao de todas as demais regiões, com a exceção da África Setentrional e da África Subsaariana.

Em nenhum outro país os setores MT/HT possuíam, em 2005, peso relativo mais elevado do que aquele constatado nos casos de Coreia e Estados Unidos, respectivamente de 82,0% e 81,9%. Seguiam-se Japão (73,9%), Alemanha (71,4%), Malásia (70,2%), Índia (68%), França (66,6%) e Reino Unido (60,6%). Na América Latina, ombreavam-se México (51,7%) e Brasil (51,6%), muito acima de Argentina (41,6%) e Peru (25,7%), mas abaixo de outros países em desenvolvimento como Turquia (55,4%) e África do Sul (55,3%).⁵²

Tabela 4
Estrutura tecnológica do valor da transformação industrial na indústria de transformação (%): regiões

	Economias desenvolvidas		Leste e sul asiáticos e Oceania		Economias em transição		Europa em desenv. e Ásia Ocidental	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Rb	23.9	16.9	29.0	22.7	36.2	28.4	42.0	35.1
Lt	16.3	10.2	18.0	13.2	16.1	15.3	21.8	16.0
MT/HT	59.8	73.0	53.3	64.5	48.1	56.4	36.3	48.9
	América Latina e Caribe		Norte da África		África Subsaariana		Mundo	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Rb	43.2	40.5	56.2	52.9	65.6	68.3	26.2	19.5
Lt	16.5	13.2	20.4	16.8	16.7	14.6	16.8	11.5
MT HT	40.5	46.3	23.4	30.5	18.2	17.3	57.2	69.0

FONTE: UNIDO Database, <http://www.unido.org/doc/3474>. Elaboração CEECON.

⁵¹ Setores a dois dígitos da ISIC Rev. 3 (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities). A classificação dos setores a dois dígitos procura emular a classificação de setores a dois e três dígitos (ISIC Rev. 2) utilizada por Lall (por exemplo 2000) e pela UNIDO (2005) e que não permite a separação entre setores de média e alta tecnologia. Infelizmente, não tivemos acesso a dados mais desagregados.

⁵² É bem verdade que a proporção dos setores MT/HT aumentou no México, no Brasil e na Argentina, de forma significativa, após 1995. Mas esse ganho se deu em *todas* as regiões, à exceção da África Subsaariana.

Tabela 5
Estrutura tecnológica do valor da transformação industrial
(indústria de transformação, %): países desenvolvidos

	Austrália		Canadá		França		Alemanha		Itália		Japão		R. Unido		Est. Unidos	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
RB	34.3	36.0	31.5	32.5	22.5	18.4	18.2	16.9	23.6	26.6	24.2	16.5	23.6	25.3	22.2	11.2
LT	11.9	8.6	13.8	14.4	19.6	15.3	14.7	11.9	29.1	25.8	16.2	9.5	16.4	13.9	14.7	7.0
MT/HT	53.8	55.7	54.8	53.0	57.8	66.6	67.3	71.4	47.4	47.6	59.8	73.9	60.2	60.6	63.1	81.9

FORNTE: UNIDO Database, <http://www.unido.org/doc/3474>. Elaboração CECON.

Tabela 6
Estrutura tecnológica do valor da transformação industrial
(indústria de transformação, %): países em desenvolvimento selecionados

	Argentina		Brasil		Colômbia		México		Peru		Egito		Marrocos	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
RB	43.5	44.5	37.3	35.4	45.1	42.0	39.4	35.8	46.1	48.1	48.6	45.6	37.7	41.2
LT	18.5	14.1	17.3	13.1	18.8	17.7	14.0	12.6	26.4	26.0	17.9	12.0	33.3	27.5
MT/HT	37.9	41.6	45.5	51.6	36.4	40.3	46.8	51.7	27.7	25.7	33.5	42.3	29.0	31.3

FORNTE: UNIDO Database, <http://www.unido.org/doc/3474>. Elaboração CECON.

Tabela 7
Estrutura tecnológica do valor da transformação industrial
(indústria de transformação, %): países em desenvolvimento selecionados

	Turquia		África do Sul		Índia		Indonésia		Coréia do Sul		Malásia	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
RB	33.7	27.5	32	33.3	23.1	20.9	53.2	52.6	19.4	11.5	28.0	22.8
LT	24.8	17.4	17.2	13.3	15.0	11.1	20.2	22.3	15.3	6.6	9.8	6.9
MT/HT	41.5	55.4	49.7	53.3	61.9	68.0	26.6	25.2	65.5	82.0	62.2	70.2

FORNTE: UNIDO Database, <http://www.unido.org/doc/3474>. Elaboração CECON.

Utilizando outra metodologia, o National Science Board (NSF, 2006) norte-americano acompanha a participação de 70 países no VTI global das indústrias *high-tech*.⁵³ Entre 1980 e 2003, as quatro economias latino-americanas consideradas (Argentina,

⁵³ A cobertura, embora incompleta, abrange a maior parte da atividade econômica global. De fato, esta se concentra nos 38 países para os quais são apresentadas informações individualizadas. São classificados como *high-tech* os setores aeroespacial, farmacêutico, equipamento de escritório e de computação, equipamento de comunicação e instrumentos científicos.

Brasil, Chile e México) sofreram uma queda de 13,6% para 3,3%. O inverso deu-se com o grupo constituído por dez economias asiáticas. Nelas, a participação aumentou de apenas 3,8%, em 1980, para 19,4% em 2003. No período, a retração brasileira (de 11% para 2,1%) revela-se ainda mais dramática quando contraposta ao êxito da Coreia (de 0,6% para 3,7%) e, com mais forte razão, da China (de 0,9% para 9,3%).⁵⁴

Muito mais do que na América Latina, na Ásia a estrutura produtiva e a especialização comercial se modificaram, simultaneamente, na direção de produtos manufaturados mais “nobres” – mais intensivos em tecnologia e de demanda mais dinâmica. Vejamos agora alguns dados relativos ao comércio internacional.

III

O comércio internacional, como se sabe, cresce mais rapidamente do que o PIB global: a integração entre os países se aprofunda, refletindo, entre outros fatores, a disseminação das redes internacionais de produção. Outro fato estilizado bem estabelecido diz respeito à composição do valor do comércio internacional⁵⁵ segundo a intensidade tecnológica dos bens transacionados:⁵⁶ o comércio internacional de produtos industriais cresce mais do que o de primários⁵⁷ e o de manufaturados intensivos em tecnologia mais do que todos os demais — com a possível exceção dos períodos marcados por fortes aumentos dos preços de petróleo (tabela 8).⁵⁸

⁵⁴ É importante chamar a atenção para o fato de que esse valor era superado apenas pelas participações norte-americana e japonesa. Seguiam-se, para o mesmo ano, as participações da Alemanha (em queda durante todo o período) e da Coreia (para a qual os valores passaram de 0,6% a 3,7%). Segundo o NSF (2006: O5), em 2003, a ordenação dos países por valor de investimento em pesquisa e desenvolvimento trazia também Estados Unidos, Japão, China e Alemanha nas primeiras posições.

⁵⁵ São utilizados aqui os dados do COMTRADE. Essa base organizada pelas Nações Unidas traz, para cada país, os números (*em dólares correntes*) do comércio exterior. Foi aqui utilizada a revisão 2 da SITC (Standard International Trade Classification), que permite a cobertura do período 1985-2005. Seguindo o procedimento sugerido por Lall (2000), tendo em conta problemas com os dados nacionais, foram excluídos do agregado dos países em desenvolvimento as nações em transição do leste europeu e da Ásia Central.

⁵⁶ Os produtos são aqui classificados com base num critério que denominamos UNCTAD/NEIT. A estrutura é, no essencial, aquela empregada nos *Trade and Development Reports* publicados pela UNCTAD. A UNCTAD, porém, desconsidera o comércio internacional de combustíveis (carvão, petróleo, gás natural). Os pesquisadores do NEIT-UNICAMP (ver NEIT, 2007) agruparam alguns dos itens desprezados numa nova categoria, aqui denominada “energia”. Para uma classificação alternativa, ver Lall (2000).

⁵⁷ Que, porém, lograram estabilizar sua participação entre 2000 e 2005.

⁵⁸ Naturalmente, uma análise mais minuciosa, como a de Mayer, Butkevicius e Kadri (2002), consegue identificar a presença de alguns produtos menos sofisticados entre os itens de maior crescimento no comércio internacional.

É interessante ressaltar que esse fenômeno é ainda mais acentuado quando se tomam apenas as exportações dos países em desenvolvimento:⁵⁹ a participação dos primários, que era de 24,6% em 1985, caiu para 11,2% em 2005; já os produtos MT e HT registraram ganhos extraordinários: no primeiro caso, passaram de 5,5% para 16%; no segundo, de 10,3% para 31,2%.⁶⁰ O resultado foi uma inesperada convergência entre as estruturas tecnológicas das exportações dos países desenvolvidos e em desenvolvimento (Gráfico 3).

Tem sido igualmente marcante o ganho de participação no comércio internacional por parte dos países em desenvolvimento; embora ainda sejam inferiores às dos países desenvolvidos (que representaram 55,5% do comércio global em 2006), suas exportações têm crescido, desde os anos 1990, a taxas bem mais elevadas.⁶¹ A combinação entre a alta taxa de crescimento e o peso relativo adquirido possibilitou um resultado inédito: no período 2001-2006, a contribuição dos países em desenvolvimento ao crescimento das exportações globais superou pela primeira vez a dos países desenvolvidos, atingindo 55,4% (Macedo e Silva, 2008).

Tabela 8
Estrutura tecnológica das exportações globais (UNCTAD/NEIT, %)

	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	18.0	16.0	15.0	11.7	11.8
Energia	13.2	8.3	5.6	10.1	11.1
Intensivos em trabalho e recursos naturais	12.0	14.4	14.6	13.0	11.5
Baixa intensidade tecnológica	7.7	7.0	6.8	5.8	6.9
Média intensidade tecnológica	24.2	26.3	26.0	25.0	24.8
Alta intensidade tecnológica	21.0	23.1	26.6	29.3	28.4
Não classificados	4.0	4.8	5.4	5.0	5.4

FONTE: COMTRADE. Elaboração CECON.

⁵⁹ Seguindo o procedimento sugerido por Lall (2000), tendo em conta problemas com os dados nacionais, foram excluídos do agregado dos países em desenvolvimento as nações em transição do leste europeu e da Ásia Central.

⁶⁰ Reduziu-se também o peso dos energéticos (de 35,8% para 17,4%). As frações dos demais segmentos mantiveram-se praticamente constantes.

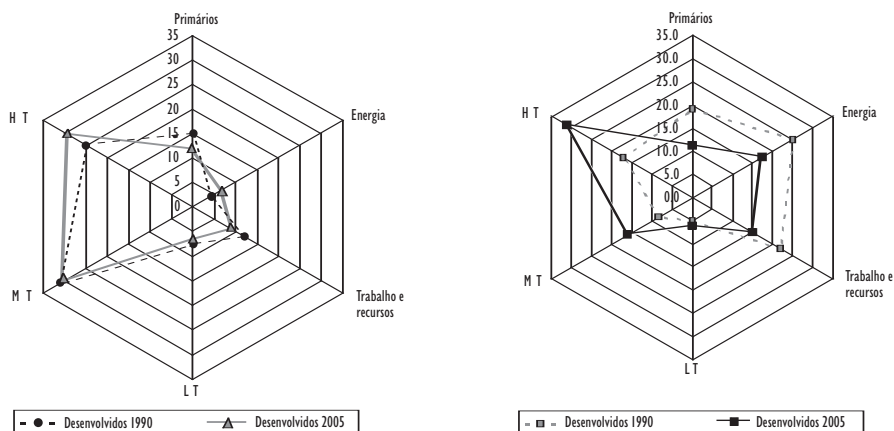
⁶¹ Vale ressaltar que a categoria de produtos energéticos é a única em que os países em desenvolvimento detêm mais de 50% do comércio internacional.

Mas, como seria de se esperar, o glamour do mundo em desenvolvimento não se distribui de forma homogênea entre todos seus membros. Ganhos de participação e de “sofisticação” – aqui indicada pela posição no gradiente de intensidade tecnológica – concentram-se nos países asiáticos.

A Tabela 9 mostra que, entre 1960 e 2006, as exportações dos NICs passaram de 1,6% a 9,5% do comércio internacional, superando as norte-americanas (e as japonesas) e praticamente igualando as alemãs. No caso do subconjunto formado por China, Índia e ASEAN-4, a variação foi de 5,4% para 12,7%. A América Latina (exclusive Venezuela), que partira de uma participação de 4,7% em 1960, detinha apenas 2,8% em 1990; após esse ano, obteve uma modesta recuperação, que lhe permitiu responder por 3,9% das exportações globais em 2006 – fração inferior àquela de 1960. Entre 2000 e 2006, as exportações de China, Índia e ASEAN-4 (Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia) representaram 17,2% do crescimento das exportações globais. A América Latina contribuiu com apenas 3,6%.

Gráfico 3

Estrutura tecnológica das exportações de países desenvolvidos e países em desenvolvimento em 1990 e 2005 (%)



FONTE: CONTRADE. Elaboração CECON.

Tabela 9
Composição por origem das exportações globais (%)

	1960	1970	1980	1990	2000	2006
Países desenvolvidos	67,3	72,2	62,9	71,9	63,6	55,5
Países em desenvolvimento (inclui NICS)	33,0	27,7	37,1	26,4	36,3	44,5
África	5,0	3,7	3,2	2,1	1,7	2,0
Leste Europeu	8,9	8,8	7,3	1,8	4,2	6,7
Exportadores de petróleo	4,8	5,0	13,6	4,9	4,6	6,2
Desenvolvidos menos EUA, Japão e Alemanha	39,5	41,6	35,9	39,9	35,5	32,3
Estados Unidos	15,8	13,6	11,1	11,4	12,1	8,6
Japão	3,1	6,1	6,4	8,3	7,4	5,4
Alemanha	8,8	10,8	9,5	12,2	8,6	9,2
NICS *	1,6	2,0	3,8	7,8	10,3	9,5
América Latina (menos Venezuela)	4,7	3,6	3,3	2,8	4,2	3,9
China, Índia e ASEAN-4	5,4	2,8	3,6	4,8	8,7	12,7
Outros países em desenvolvimento	2,6	1,8	2,4	2,3	2,6	3,5

FORNTE: WTO. Elaboração CECON.

As tabelas 10 e 11 trazem a estrutura tecnológica das exportações de países asiáticos e latino-americanos selecionados. Salta aos olhos a maior concentração das exportações latino-americanas em produtos baseados em recursos naturais. É verdade que, em quase todas as nações, os produtos primários perderam participação no correr do período. Isso se deu especialmente entre 1985 e 2000; já no último quinquênio, os primários ganharam ponderação em toda a América Latina (com exceção da Venezuela, onde, porém, o ganho se deu nos energéticos) e em alguns dos asiáticos (Índia, Indonésia, Malásia e Filipinas). Em quase todos os países da amostra, os produtos intensivos em média e alta tecnologia ganharam ponderação nos 20 anos cobertos pelas tabelas. Na Ásia, porém, a transformação da pauta exportadora foi muito mais persistente e intensa. Na América Latina, o movimento foi mais titubeante e discreto — com a possível e peculiar exceção do México. No ano de 2005, este computava 25,2% de suas exportações na categoria de alta intensidade tecnológica,

mais do que a Índia e a Indonésia (e do que o Brasil, com apenas 12,5%). A soma de produtos MT e HT, no México, representava 61,5% da pauta mexicana em 2005 — valor superior àquele de alguns dos dinâmicos asiáticos (e, novamente, muito superior ao brasileiro, de 32,8%). Mas, como se sabe, nem tudo que reluz é ouro: no mundo contemporâneo das redes internacionais de produção, a sofisticação tecnológica das exportações tornou-se um indicador menos confiável. O México importa sofisticação na forma de peças e componentes e a exporta na forma de produtos acabados; entre uma coisa e outra, está a famosa maquila, que paga baixos salários e agrega pouco valor (Akyüz, 2005). Na Argentina, no Chile, na Venezuela e na Comunidade Andina, os produtos primários e energéticos ainda lideram as exportações, e com vantagem considerável. Na amostra de países asiáticos, isso ocorre apenas na Indonésia.⁶² Mesmo esta exhibe um crescimento dos itens de média e alta tecnologia que, de forma geral, na Ásia, supera em muito o verificado na América Latina.

⁶² Não nos deixemos iludir, porém, pelas proporções: em 2005, as exportações chinesas de primários tinham valor superior às da Indonésia. E as exportações de primários de China, Coréia, Filipinas, Índia, Indonésia, Tailândia e Taiwan, no valor de US\$ 126 bilhões, superavam as de Argentina, Brasil, Chile, México e Venezuela (US\$ 117 bilhões). Evidentemente, a desproporção era muito maior para as exportações do conjunto de produtos manufaturados, que somavam US\$ 1,1 trilhão para o subconjunto asiático e US\$ 246 bilhões para o latino-americano.

Tabela 10
Estrutura tecnológica das exportações: países asiáticos selecionados

	China					Hong Kong				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	30,8	18,3	12,1	8,4	5,5	7,9	6,6	5,9	4,2	2,8
Energia	43,9	8,4	3,6	3,2	2,3	0,5	0,8	1,0	0,3	0,3
Intensivos em trabalho e recursos naturais	19,3	38,0	41,2	35,9	26,9	43,7	44,3	38,4	35,4	26,1
Baixa intensidade tecnológica	1,1	5,5	9,5	9,0	9,2	3,8	3,5	4,6	3,7	2,7
Média intensidade tecnológica	0,9	12,3	11,3	15,2	16,3	12,2	11,3	14	15,4	15,7
Alta intensidade tecnológica	3,7	13,3	18,5	25,4	37,5	25,9	27,4	31,6	36,4	47,6
Não classificados	0,4	4,2	3,9	3,0	2,2	6,0	6,2	4,6	4,5	4,7
	Índia					Indonésia				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	35,7	25,3	23,5	17	17,6	20,2	20,5	24	17,4	25,2
Energia	6,0	2,9	1,7	4,3	11,5	68,6	43,8	25,3	25,2	27,7
Intensivos em trabalho e recursos naturais	42,3	48,6	47,9	46,8	33,0	8,7	28,7	34,2	29,7	21,2
Baixa intensidade tecnológica	2,5	4,6	6,2	6,8	9,3	0,2	1,7	2,7	2,4	2,5
Média intensidade tecnológica	6,0	6,3	6,6	7,1	9,8	0,1	1,0	3,4	6,1	8,7
Alta intensidade tecnológica	4,7	8,9	9,9	12,2	13,1	1,7	3,2	8,9	17,3	13,5
Não-classificados	2,7	3,4	4,2	5,8	5,6	0,5	1,1	1,5	1,8	1,2
	Coréia do Sul					Malásia				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	5,5	5,4	4,6	3,7	3,5	41,1	27,4	17	9,2	10,6
Energia	3,2	1,1	2,0	5,5	5,5	31,5	18,3	7,0	9,6	13,3
Intensivos em trabalho e recursos naturais	34,2	34,5	19,2	14	6,7	5,3	10,6	10,7	8,5	7
Baixa intensidade tecnológica	28,8	15	12,8	10,9	13	1,6	2,7	2,5	1,8	3,1
Média intensidade tecnológica	8,7	12,9	22,1	20,1	27	3,4	6,9	9,4	9,7	12
Alta intensidade tecnológica	17,4	27,5	35,3	43,4	43	16,6	31,7	50,7	59,3	50,6
Não-classificados	2,2	3,7	4,1	2,4	1,3	0,5	2,3	2,7	2,0	3,4
	Filipinas					Tailândia				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	42,1	28,6	18,3	6,9	8,9	59,4	34,8	25,2	18,9	17,4
Energia	0,9	2,2	1,5	1,3	1,9	1,4	0,8	0,7	3,2	4,3
Intensivos em trabalho e recursos naturais	12,7	17,4	13,6	11,4	9,3	20,9	30,5	24,9	16,8	13,1
Baixa intensidade tecnológica	1,1	1,6	0,9	1,0	1,3	2,3	2,7	3,5	3,7	4,7
Média intensidade tecnológica	1,6	4,0	6,3	10,2	15,9	7,9	7,7	14,5	17,7	23,8
Alta intensidade tecnológica	8,9	11,9	18,5	68,1	61,9	4,5	18,6	27,2	34,7	32,6
Não-classificados	32,7	34,2	40,8	1,0	0,9	3,7	4,9	4,0	5,0	4,1

Fonte: CONTRADE. Elaboração CEECON.

Tabela II
Estrutura tecnológica das exportações: países latino-americanos selecionados

	Argentina					Brasil				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	71,3	62,6	55,2	48,1	50,8	48,7	44,7	43,9	38,1	39,6
Energia	7,6	8,0	10,4	17,7	16,4	6,4	2,2	0,9	1,6	6,0
Intensivos em trabalho e recursos naturais	5,1	9,0	9,7	6,8	5,3	11,5	12,6	13,8	12,3	9,4
Baixa intensidade tecnológica	6,2	7,5	3,9	3,2	3,4	10,1	13,1	11,6	8,2	9,6
Média intensidade tecnológica	3,2	4,9	11,3	12,8	12,5	12,7	15,1	17,4	18,4	20,3
Alta intensidade tecnológica	6,3	7,5	8,2	9,1	9,2	9,3	10,6	9,7	18,2	12,5
Não-classificados	0,3	0,4	1,3	2,3	2,3	1,4	1,7	2,6	3,1	2,6
	Chile					México				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	89,6	85,7	84,3	79,6	81,5	-	18,8	11,9	6,8	7,7
Energia	0,5	0,5	0,3	1,1	2,1	-	37,5	10,3	9,7	14,9
Intensivos em trabalho e recursos naturais	2,1	3,3	3,7	4,5	3,5	-	5,0	10,2	11,7	8,9
Baixa intensidade tecnológica	1,3	1,5	1,4	1,5	2,2	-	4,3	5,7	4,7	5,3
Média intensidade tecnológica	0,6	0,9	2,1	2,8	1,9	-	22,8	38,3	39,2	36,3
Alta intensidade tecnológica	2,5	3,8	3,6	6,0	5,6	-	10,3	21,7	26,6	25,2
Não-classificados	3,4	4,4	4,7	4,5	3,2	-	1,4	1,9	1,4	1,7
	Venezuela					Comunidade Andina (excl. Venezuela)				
	1985	1990	1995	2000	2005	1985	1990	1995	2000	2005
Primários	10,8	9,7	9,5	5,0	2,7	82,8	73,7	47,9	65,9	56,8
Energia	80	80,1	76,3	86,1	88,7	0,4	2,1	20,1	2,5	10,0
Intensivos em trabalho e recursos naturais	1,5	2,0	2,3	1,1	0,4	8,5	4,8	9,9	7,5	8,2
Baixa intensidade tecnológica	5,3	4,0	4,0	3,2	4,8	2,9	9,3	8,1	6,5	7,1
Média intensidade tecnológica	0,7	1,8	3,1	1,5	1,2	1,9	5,8	3,0	3,7	2,6
Alta intensidade tecnológica	1,6	2,0	4,2	2,9	1,9	3,6	4,3	6,7	9,0	7,3
Não-classificados	0,0	0,4	0,6	0,2	0,2	0,0	0,0	4,3	4,9	7,9

Em suma, enquanto os países asiáticos têm *conquistado* vantagens comparativas na produção dos bens de demanda mais dinâmica no comércio global⁶³ – e concentrado suas pautas de exportação nessas mesmas categorias –, na América Latina a estrutura do comércio exterior muda de forma muito mais lenta; as exportações da região revelam a persistência, na maior parte das nações, da especialização em produtos primários ou de baixa intensidade tecnológica.

IV

Uma análise instigante das conexões entre estrutura produtiva, especialização comercial e desempenho econômico de países desenvolvidos e em desenvolvimento foi recentemente apresentada pela CEPAL (2007: capítulo 4). Utilizando vários indicadores⁶⁴ para comparar países desenvolvidos e em desenvolvimento, o estudo confirma as proposições desenvolvimentistas: estruturas produtivas mais próximas às de economias avançadas, com maior ponderação de atividades intensivas em conhecimento, estão correlacionadas com maiores esforços e resultados em P&D, com menores *gaps* de produtividade e menor importância dos recursos naturais na pauta de exportações.

O mesmo texto analisa sete países desenvolvidos⁶⁵ nos quais produtos baseados em recursos naturais respondem por mais de 40% das exportações, concluindo que suas estruturas produtivas se parecem muito mais com as dos demais desenvolvidos e com as dos asiáticos do que com as latino-americanas. A conclusão, semelhante àquela defendida por Machinea & Vera (2006), é que a abundância de recursos naturais, não sendo uma “maldição” insuperável, de forma alguma exime os países “abençoados por Deus” de um esforço para a criação de setores com maior conteúdo tecnológico.

⁶³ Para os indicadores de vantagens comparativas reveladas empregando as mesmas categorias de intensidade tecnológica, ver Macedo e Silva (2008).

⁶⁴ Comparam-se a participação dos setores intensivos em engenharia nas estruturas industriais dos países com aquela verificada nos Estados Unidos, as estruturas industriais por meio do índice de Krugman, a produtividade do trabalho com a norte-americana, índices de esforço (dispêndio em P&D) e resultados (patentes) na produção de tecnologia e, por fim, o índice de adaptabilidade, que mede a importância relativa, na pauta exportadora, dos setores cuja demanda mundial cresce mais ou menos do que a média. A classificação dos produtos industriais empregada pelo estudo diferencia os produtos em intensivos em engenharia, em mão-de-obra e em recursos naturais.

⁶⁵ Austrália, Canadá, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Noruega e Nova Zelândia.

Paradoxalmente, o aprofundamento da “dupla divergência” poderia amenizar, em alguma medida, a sorte dos países latino-americanos. O quadro mais favorável seria aquele em que a voracidade chinesa por produtos básicos, representando um “choque permanente” sobre a estrutura do comércio internacional, continuasse a beneficiar os exportadores, na forma de maiores volume e preços dos produtos primários e intensivos em recursos naturais.⁶⁶ Todavia, é importante não esquecer que, na estrutura tecnológica das aquisições realizadas no exterior pelos principais países importadores,⁶⁷ a participação dos primários e dos intensivos em trabalho e recursos naturais vem caindo desde pelo menos 1990; em contrapartida, a participação dos produtos HP é cada vez maior (para os dados, ver Macedo e Silva, 2008). Algo semelhante ocorre para as importações da China (que gerou a segunda maior contribuição nacional ao crescimento das importações globais entre 2001 e 2005).⁶⁸ Ainda que o “bônus chinês” se sustente por um período considerável, não seria apropriado recomendar aos governos latino-americanos que cruzem os braços e aguardem um episódio de bonança semelhante àquele provido pela inserção primário-exportadora no século XIX. Pelo contrário: à luz das contribuições dos autores mencionados no primeiro item deste texto, bem como das evidências empíricas, pareceria mais razoável insistir na centralidade do esforço para a constituição de setores mais intensivos em tecnologia e para a aquisição de competitividade externa. E, possivelmente, investir mais pesadamente na idéia de integração regional.

Nos últimos 20 anos, a Ásia em desenvolvimento tem alcançado um tipo de integração cujos resultados se aproximam àqueles desejados por Prebisch: uma industrialização atenta aos requisitos de eficiência e equidade entre os países. Trata-se, é óbvio, de uma experiência específica, até por beneficiar-se de uma

⁶⁶ Ver Kaplinsky (2006), para uma análise de outros fatores, além da China, que poderiam contribuir para uma certa recuperação dos preços relativos dos produtos primários.

⁶⁷ Ou seja, os 20 países que mais contribuíram (73,2%), no período 2001-2005, para o crescimento das importações globais.

⁶⁸ A participação dos produtos primários na pauta de importações chinesa não se alterou de forma substancial entre 1995 e 2005, ficando sempre em torno de 15% (com leve aumento de 2000 a 2005). A participação dos energéticos, sim, cresceu, passando de 0,1% em 1995 para 4,9% em 2005. Muito mais significativas, porém, foram as alterações nas demais rubricas. Caíram de forma particularmente dramática as frações correspondentes às importações de intensivos em trabalho e recursos naturais e de produtos de média intensidade tecnológica. Já no que tange aos produtos HT, a percentagem passou de 28,1% para 44,3% no período considerado.

contribuição positiva por parte de um país desenvolvido, o Japão (Palma, 2004, Medeiros, 2007). Mas parece não ser impossível extrair dela algumas lições – até mesmo porque a integração asiática tem avançado por meio da constituição de redes internacionais de produção, e estas parecem ser um fenômeno incontornável (Lall *et alii*, 2004).

Na América Latina, as chancelarias criaram, nas últimas décadas, toda sorte de protocolos de intenções e acordos,⁶⁹ mas com resultados menos expressivos no que tange a efeitos dinamizadores e integração efetiva.⁷⁰ Na região, o que avançou, decididamente, foi o chamado “novo regionalismo”, caracterizado por acordos que reúnem países desenvolvidos e em desenvolvimento em torno de uma pauta muito mais ampla do que a mera integração comercial (UNCTAD, 2007). O exemplo mais notório — e o primeiro do tipo — é o do NAFTA. Posteriormente, para ficar apenas na América do Sul, os Estados Unidos negociaram acordos com o Chile, o Peru, o Equador e a Colômbia, os dois primeiros já aprovados pelo Congresso norte-americano. Em muitos desses acordos — que lembram os *unequal treaties* impostos a países asiáticos no século XIX —, os Estados Unidos concedem muito pouco (essencialmente a manutenção de privilégios anteriormente passíveis de revogação) em troca de reduções importantes na proteção comercial e de compromissos – em torno de temas como investimento direto e propriedade intelectual, entre outros – que vão muito além daqueles já acordados nas negociações da OMC.

Não é esse, evidentemente, o caminho adequado para os países que ainda resistem à perda de *policy space*. São poucos, de fato, na América Latina, e todos na América do Sul.⁷¹ Argentina, Brasil e Venezuela respondem pela maior parte do produto e da população do continente sul-americano e detêm, portanto, algumas cartas na mão.

⁶⁹ Descrições detalhadas podem ser encontradas em Vaillant (2007) e Gudynas (2006).

⁷⁰ Para Medeiros (2007: 6), à parte problemas estruturais (como “a inexistência de complementaridades na estrutura produtiva, a exigüidade do mercado regional em relação ao mercado mundial, o desenho da infra-estrutura”), faltou na América Latina um país com a disposição e a capacidade políticas e econômicas para exercer o papel que a Alemanha desempenhou na Europa e os Estados Unidos na região asiática.

⁷¹ Argentina, Brasil, Bolívia, Equador, Paraguai, Uruguai e Venezuela. Parece configurar-se, de fato, uma clivagem entre uma América do Sul “oriental e atlântica” e outra “ocidental ou pacífica” (Nogueira Batista Jr., 2006: 8).

Como utilizá-las? Parece inevitável — e justo — assumir que a consolidação de um bloco político e econômico na região requer, mais do que no passado, que medidas destinadas a promover o crescimento dos países menores e mais pobres sejam realmente levadas a sério. Uma integração mais profunda dos mercados regionais poderia resultar em ganhos na capacitação do bloco como um *locus* competitivo na produção e exportação de manufaturados.

Além disso, um bloco político teria maior poder de barganha. Mas... poder de barganha para quê? Parece pouco promissora a concentração de esforços exclusivamente na (improvável) liberalização, por parte dos países desenvolvidos, das importações de produtos primários; *se* tivéssemos sucesso, a moeda de troca seria concessões no comércio de manufaturados e restrições ao escopo de políticas internas. De maior interesse estratégico seria a identificação de afinidades com a Ásia dinâmica (assim como com outros países de porte, como a Rússia e a África do Sul). Com ela, talvez seja possível negociar — duramente — uma inserção menos secundária na “Fábrica Asiática” do que aquela até aqui lograda pelo México, onde o florescimento do comércio intra-industrial (Kim, 2007) apenas diversificou a origem das importações que passarão pelo processo de maquila. Uma inserção menos secundária exigiria a negociação de algo mais inteligente do que uma ampla zona de livre-comércio, que apenas aumentaria as desvantagens da produção industrial latino-americana. Quem sabe, por outro lado, ainda seja possível negociar com a Ásia dinâmica uma pressão maior, junto aos países desenvolvidos, no sentido de restituir aos países em desenvolvimento uma parcela do *policy space* de que foram privados nos anos 90.⁷² Seria bom que essa negociação não tardasse. Em mais alguns anos, boa parte da Ásia em desenvolvimento terá se tornado a Ásia desenvolvida. Já não contamos com sua benevolência (mercadoria praticamente inexistente nas relações entre Estados). Em breve, tampouco contaremos com seu interesse nesse tipo de iniciativa.

⁷² Sugestões semelhantes são defendidas em Rodrik (2007b).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AKYÜZ, Y. (2005). Impasses do desenvolvimento. *Novos Estudos*, 72, julho.
- BAIROCH (1997). *Victoires et déboires*. Paris: Folio.
- BAPTISTA, M. (2000). *Política industrial – uma interpretação heterodoxa*. Campinas: Instituto de Economia.
- BAUMANN, R. (2007). Integração regional e desenvolvimento econômico – com referência a Celso Furtado. In SABOIA, J.; CARVALHO, F. C. *Celso Furtado e o Século XXI*. Rio de Janeiro: Manole/I.E.-UFRJ.
- CANUTO, O. (1994). *Brasil e Coréia do Sul: os (des)caminhos da industrialização tardia*. São Paulo: Nobel.
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y Caribe – la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*.
- CEPAL. (2007). *Desarrollo productivo y câmbio estructural en América Latina*.
- CERQUEIRA, B. S. (2004). *Os argumentos analíticos da CEPAL em prol do protecionismo periférico na década de 1950: uma avaliação*. In Ferraz et alii (2004).
- CHANG, H.-J. (2002). *Kicking away the ladder*. London: Anthem.
- CUNHA, A. (2001) *Crise no Pacífico Asiático: causas e conseqüências*. Campinas: Instituto de Economia, Unicamp, Tese de doutorado.
- FAGERBERG, J. 1994. Technology and international differences in growth rates. *Journal of Economic Literature*, XXXII (3): 1147-1175.
- FAGERBERG, J.; VERSPAGEN, B. (2002). Technology-gaps, innovation-diffusion and transformation: an evolutionary interpretation. *Research Policy*, 31: 1291-1304.
- FERRAZ, J. C.; CROCCO, M.; ELIAS, L. A. (2004). *Liberalização econômica e desenvolvimento – modelos, políticas e restrições*. São Paulo: Futura.
- FURTADO, C. (1967/1979). *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural.
- GUDYNAS, E. (2006). *El camino de la integración sudamericana*. CLAES, CEADES.
- HAUSMANN, R.; RODRIK, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72: 603-633.
- HAUSMANN, R.; HWANG, J.; RODRIK, D. 2005. What you export matters. *NBER Working paper* 11905. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.

IRWIN, D. A. (2001). A brief history of international trade policy. <http://www.econlib.org/library/Columns/Irwintrade.html>.

KALDOR, N. (1966). Causes of the slow rate of growth in the United Kingdom. In KALDOR, N. (1978). *Further essays on economic theory*. New York: Holmes & Meier.

KALDOR, N. (1970). The case for regional policies. In KALDOR, N. (1978). *Further essays on economic theory*. London: Duckworth.

KALDOR, N. (1972). The irrelevance of equilibrium economics. In TARGETTI, F.; THIRLWALL, A. P. *The essential Kaldor*. New York: Holmes & Meier, 1989.

KAPLINSKY, R. (2006). Revisiting the revisited terms of trade: will China make a difference? *World Development*, 34 (6).

KEYNES, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. London: MacMillan.

KIM, W-H. (2007). *The economic challenges and opportunities for East Asia-Latin America cooperation: review and recommendations*. Korea Institute for International Economic Policy.

LALL, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998. *Oxford Development Studies*, 28(3): 337-369.

LALL, S.; ALBALADEJO, M.; MESQUITA MOREIRA, M. (2004). Latin American industrial competitiveness and the challenge of globalization. IDB. INTAL-ITD. *Occasional paper* 05.

LALL, S.; ALBALADEJO, M.; ZHANG, J. (2004). Mapping fragmentation: electronics and automobiles in East Asia and Latin America. *QEH Working Paper Series* 115.

LALL, S.; WEISS, J.; ZHANG, J. (2005). The 'sophistication of exports: a new measure of product characteristics'. *ADB Institute Discussion Paper* 23, January. Mimeo.

LUCAS, R. E. JR. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics* 22(1), July.

MACEDO E SILVA, A. C. (1999). Comércio internacional, finanças e crescimento: uma nota sobre a contribuição da UNCTAD. *Economia e Sociedade*, 13, 191-201.

MACEDO E SILVA, A. C. (2006). A montanha em movimento. In CARNEIRO, R. (2006). *A supremacia dos mercados*. São Paulo: UNESP.

MACEDO E SILVA, A. C. (2007). Convergência e desigualdade na economia global. *Texto para discussão*. Campinas: Instituto de Economia-UNICAMP, 134, setembro.

MACEDO E SILVA, A. C. (2008). *Especialização produtiva e comercial*. Campinas: Instituto de Economia-UNICAMP, mimeo.

MACHINEA, J. L.; VERA, C. (2006). Comercio, inversión directa y políticas productivas. *Informes y estudios especiales* 16.

MAYER, J.; BUTKEVICIUS, A.; KADRI, A. (2002). Dynamic products in world exports. *UNCTAD Discussion Papers*, 159.

MCCOMBIE, J. S. L.; THIRLWALL, A. P. (1994). *Economic growth and the balance-of-payments constraint*. New York: St. Martin's Press.

MEDEIROS, C. A. (2004) A economia política da internacionalização sob liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China". In FIORI, J. L. (org). *O poder americano*. Petrópolis: Vozes.

MEDEIROS, C. A. (2007). *Os dilemas da integração latino-americana*. Mimeo.

MEDEIROS, C.; SERRANO, F. (1999) Padrões monetários internacionais e crescimento. In FIORI, J. L. (ed.). Estado e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: Vozes.

MESQUITA MOREIRA, M. (1995). *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and Republic of Korea*. London: Macmillan Press.

MILL, J. S. (1848). *Principles of political economy*. London: Longmans, Green and Co., ed. William J. Ashley, 1909. Seventh edition.

NAPOLEONI, C. (1970). *Smith, Ricardo, Marx*. Rio de Janeiro: Graal, 1981.

NATIONAL SCIENCE BOARD (2006). *Science and engineering indicators*. <http://www.nsf.gov/statistics/seind06/>.

NEIT (2007). Evolução do comércio exterior brasileiro no período 2002-2006. *Boletim NEIT*, 8, abril. http://www.eco.unicamp.br/Neit/download/boletim/boletim_neit_08.pdf

NOGUEIRA BATISTA JR., P. (2006). *A América do Sul em movimento*. Mimeo.

OCAMPO, J. A. (2001). Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo em los albores del siglo XXI. *Revista de la CEPAL*, 75, diciembre.

OCAMPO, J. A.; PARRA, M. A. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*, abril.

OCAMPO, J. A.; PARRA, M. A. (2006). Explaining the dual divergence: successes and collapses in the developing world since 1980. *DESA Working Paper* 24.

PALMA, J. G. (2005). *Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”*. Trabalho apresentado na Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento, organizada pela FIESP e IEDI, Centro Cultural da FIESP, 28 de Agosto de 2005.

PALMA, J. G. (2004). Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In FIORI, J.L. (org.). *O poder americano*. Petrópolis: Vozes.

PENEDER, M. (2003). Industry classifications: aim, scope and techniques. *Journal of industry, competition and trade*, 3:1/2.

PREBISCH, R. (1949a). O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In BIELSCHOWSKY (org.) (2000), *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Cepal/Cofecon/Record: São Paulo.

PREBISCH, R. (1949b). Estudo econômico da América Latina. In BIELSCHOWSKY (org) (2000), *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Cepal/Cofecon/Record: São Paulo.

PREBISCH, R. (1952). Problemas teóricos e práticos do crescimento econômico. In BIELSCHOWSKY (org) (2000), *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Cepal/Cofecon/Record: São Paulo.

PREBISCH, R. (1959). O mercado comum latino-americano. In BIELSCHOWSKY (org) (2000), *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Cepal/Cofecon/Record: São Paulo.

PREBISCH, R. (1964). *Por uma nova política cambial em prol do desenvolvimento*. (2000), In BIELSCHOWSKY (org) (2000), *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Cepal/Cofecon/Record: São Paulo.

REINERT, E. S. (1994). Catching-up from way behind. a third world perspective on first world history. In FAGERBERG, J.; VERSPAGEN, B.; VON TUNZELMAN, N. *The dynamics of technology, trade and growth*. London: Edward Elgar.

RODRIK, D. (1999a). *The new global economy and developing countries: making openness work*. Baltimore: John Hopkins.

RODRIK, D. (1999b). Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses. *Journal of Economic Growth*, 4, December.

RODRIK, D. (2001). *The global governance of trade as if development really mattered*. UNDP.

RODRIK, D. (2006a). *Industrial development: stylized facts and policies*. Cambridge: Harvard University, August, mimeo.

RODRIK, D. (2006b). *What's so special about China's exports?* Cambridge: Harvard University, August.

RODRIK, D. (2007a). *Normalizing industrial policy*. Cambridge: Harvard University, September, mimeo.

RODRIK, D. (2007b). *How to save globalization from its cheerleaders*. Cambridge: Harvard University, September, mimeo.

SINGER, H. W. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *American Economic Review*, 40 (2), 473-485.

SINGH, A. (1993). Asian economic success and Latin American failure in the 1980s: new analyses and future policy implications. *International Review of Applied Economics*, vol. 7(3).

SMITH, A. (1776). *A riqueza das nações*. São Paulo: Editora Abril, 1979.

SPERO, J. E.; HART, J. A. (1977). *The politics of international economic relations*. London: Routledge, 5a edição, 1997.

UNCTAD. *Trade and development report*, vários números.

UNIDO (2005). *UNIDO Development Report – capacity building for catching-up, historical empirical and policy dimensions*.

VAILLANT, M. (2007). Convergencias y divergencias en la integración sudamericana. CEPAL, *Série comercio internacional*, agosto.

WTO (2006). *International Trade Statistics*.

YOUNG, A. Increasing returns and economic progress. *The Economic Journal*, 38 (152), December, 527-42.