

A INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA FACE ÀS TRANSFORMAÇÕES DA ECONOMIA MUNDIAL

Beky Moron de Macadar
Teresinha da Silva Bello***

1 – Introdução

O clima de crise e incerteza internacional que começou a se instalar na América Latina, no início da década de 80, teve como consequência um renovado interesse pela integração econômica da região. O intercâmbio intra-regional, que havia declinado, foi-se transformando em uma alternativa que deveria ser reexaminada.

Vários fatores contribuíram para reativar as reflexões sobre a integração latino-americana e fazer ressurgir a vontade de alcançá-la, em especial através de acordos parciais do tipo integração “gradativa”. Dentre esses fatores, merecem ser destacadas a integração, como mecanismo capaz de proporcionar um apoio maior aos países da região frente aos enfrentamentos e dificuldades criadas no Exterior, principalmente em relação à dívida externa e também ao acesso aos mercados dos países industrializados, assim como as tendências internacionais à regionalização e à formação de blocos de países.

A necessidade de promover o desenvolvimento da região, tendo em vista as dificuldades enfrentadas nos mercados externos, certamente é mais um motivo para que o tema da integração retome plena atualidade. Assim sendo, mais uma vez, as vantagens e desvantagens desse processo estão sendo objeto de estudo. Do ponto de vista dos benefícios mais amplos, têm-se assinalado as conveniências políticas que poderiam derivar da formação de uma posição conjunta frente a inúmeros focos de preocupação que surgem do contexto externo.

Em termos das vantagens econômicas, a ênfase é colocada nas economias de escala que poderiam ser geradas por meio da ampliação dos mercados. Também é tida como desejável a necessidade de coordenar as políticas econômicas entre os países-membros do acordo, o que levaria a uma estabilidade maior, comparada com uma situação em que cada um deles atuasse de forma isolada, já que determinadas decisões políticas ou econômicas só poderiam ser tomadas após uma decisão em conjunto.

* Economista da FEE.

** Economista da FEE e Professora da Faculdade de Economia da PUCRS.

O objetivo do presente texto é mostrar que a evolução das relações externas no sistema capitalista, nos últimos anos, tem levado a uma mundialização do capital, onde o processo de integração regional também se faz presente de modo cada vez mais acentuado. Dessa maneira, a integração latino-americana é apresentada como uma necessidade, tendo em vista os rumos que estão sendo tomados pelo capitalismo do final do século XX e que vão determinar as relações externas no capitalismo do século XXI.

O texto também destaca que as relações externas sempre estiveram presentes no sistema capitalista e que não houve, em um primeiro momento, a constituição de uma economia nacional, com o posterior estabelecimento de relações internacionais; que os mesmos movimentos que definiram as particularidades de uma economia a nível nacional também vieram a inseri-la no contexto internacional, ou seja, na divisão internacional do trabalho; e que o processo de desenvolvimento de qualquer economia está atrelado não só às questões econômicas e sociais internas como também à especialização decorrente do lugar por ela ocupado no sistema internacional.

Na tentativa de melhor organizar o desenvolvimento do tema, dividiu-se o trabalho em partes, assim distribuídas:

- 1 – Introdução
- 2 – A evolução das relações externas no capitalismo
- 3 – O processo de mundialização do capital
- 4 – A necessidade de uma integração latino-americana
- 5 – Conclusões

2 – A evolução das relações externas no capitalismo

A função das relações externas na regulação do capitalismo variou nos diversos momentos da sua história. Por isso, costuma-se periodizar o modo de produção capitalista em estágios e fases, com o objetivo de facilitar a interpretação da evolução do sistema. Dois estágios caracterizaram o capitalismo:

- o **estágio clássico**, que cobriu duas fases, sendo uma de acumulação primitiva (1500-1700) e outra de predominância da exportação de mercadorias sobre aquela de capital (1700-1870);
- o **estágio monopolista**, que cobriu a fase de exportação de capital-dinheiro (1870-1913) e a de internacionalização da produção (de 1945 em diante).

A primeira fase do estágio clássico, a de acumulação primitiva, teve grande importância para a consolidação e propagação posteriores do capitalismo. De fato, o comércio externo de mercadorias e a pilhagem externa contribuíram não somente para ampliar a esfera de trocas através da exportação de mercadorias, como também facilitaram a rápida acumulação de um capital mercantil, indispensável para fortalecer o capitalismo.

O desenvolvimento do capitalismo esteve condicionado pela acumulação de capitais durante o período econômico precedente. Esta teve origem tanto na pilha-

gem interna (da própria população dos países centrais) como na externa (da periferia).

O comércio de longa distância permitiu aos comerciantes uma acumulação de capital mercantil que, inevitavelmente, levou a uma tentativa de controle da produção artesanal, controle este que foi conseguido no final do século XVI, apesar da resistência das corporações.

Mas o efetivo desenvolvimento das manufaturas ocorreu por ocasião do despovoamento e desapropriação dos campos (ocasionando a separação violenta dos produtores de seus meios de produção e o surgimento de uma força de trabalho livre). Esse processo constituiu a base da ascensão e afirmação do poder das burguesias e do despontar de novas relações de produção que conduziram ao desenvolvimento das forças produtivas e criaram as condições para o aparecimento do capitalismo.

Mesmo nas formações sociais em que se afirmava o capitalismo, as antigas formas ainda se faziam presentes, de modo dominante, durante a fase da acumulação primitiva: a população era quase toda rural; a produção, primordialmente agrícola; e a troca de mercadorias, relativamente limitada a alguns setores da população. O clero, a nobreza e o rei exploravam a grande massa camponesa e, através de suas despesas, possibilitavam o acúmulo de fortunas privadas por parte dos grandes negociantes e banqueiros.

As duas formas principais de acumulação, a estatal e a burguesa, foram complementadas pela pilhagem externa. A pilhagem da América ocorreu em dois níveis: a apropriação dos tesouros aí encontrados e a produção nova de valor, por meio da utilização do trabalho forçado e da escravidão nas minas de ouro e prata ou nas culturas agrícolas.

A contribuição da periferia na acumulação primitiva foi decisiva; a sua pilhagem, pelo centro, levou a uma integração da mesma ao mercado capitalista mundial, originando, conseqüentemente, uma expansão da esfera das trocas, que veio dar origem à segunda fase do chamado estágio clássico. Nesta, as relações externas basearam-se principalmente no movimento de mercadorias, embora já existisse uma incipiente exportação de capital. Ou seja, havia uma internacionalização do mercado, mas não das relações de produção capitalistas. O comércio triangular Europa—África—América constituía um circuito que punha em contato formações sociais, onde prevaleciam condições diferentes de formação do valor, o que permitia a acumulação de um capital mercantil nas metrópoles: os navios partiam da Europa com um carregamento de produtos manufaturados em direção à África. Ali, a carga era trocada por negros, os quais eram levados para a América colonial e lá utilizados nas lavouras intensivas. Da América, esses navios partiam de volta à Europa, agora carregados de produtos coloniais: alimentos e matérias-primas para as indústrias das metrópoles.

Na fase da acumulação primitiva, a teoria econômica dominante — o mercantilismo — advogava pela manutenção de saldos comerciais favoráveis, utilizando como instrumentos o protecionismo e o monopólio estatal. Considerava-se que a riqueza de um país era fruto da posse de metais preciosos e, portanto, justificava-se a

pillagem das colônias. Na segunda fase do estágio clássico, o mercantilismo cede lugar à economia do livre-cambismo. À Inglaterra, berço da Revolução Industrial e maior potência manufatureira, interessavam a abertura dos mercados aos seus produtos manufaturados e o livre acesso às matérias-primas e alimentos mais baratos. Assistimos, assim, à gênese da primeira divisão internacional do trabalho. Conseqüentemente, as metrópoles foram, de forma natural, deslocando os capitais investidos no setor agrícola para os setores manufatureiros mais rentáveis, estimulando e realimentando a industrialização.

O processo de acumulação de capital, iniciado no mercantilismo e desenvolvido no período do capitalismo concorrencial, levou a uma internacionalização do capital-mercadoria, ao mesmo tempo em que estabelecia as condições de internacionalização do capital em seu ciclo global, isto é, a internacionalização do capital-dinheiro e do capital produtivo.

Era o início de uma nova fase no capitalismo, conhecido como “estágio monopolista”. Este é fundamentalmente diferente do estágio clássico, de modo mais específico no que se refere às funções das relações externas. Como salienta Lenin:

“O que caracterizava o antigo capitalismo, onde reinava a livre concorrência, era a exportação de mercadorias. O que caracteriza o capitalismo atual, onde reinam os monopólios, é a exportação de capitais” (Lenin, 1982, p.60).

Durante essa primeira fase do estágio monopolista analisado por Lenin, houve uma internacionalização do capital-dinheiro, porém os fluxos de capitais verificaram-se, sobretudo, na Europa. Portanto, registrou-se apenas uma internacionalização parcial das relações de produção capitalistas nesse período, já que os países da periferia praticamente não participaram desse processo.

A exportação do capital-dinheiro, contrariamente à de capital-mercadoria, contribuiu sensivelmente para a propagação das relações de produção capitalistas. A simples exportação de mercadorias não expande para fora das fronteiras nacionais as relações de produção internas, apenas amplia a esfera das trocas. Já a exportação do capital-dinheiro representa a preeminência do capital financeiro. Mas, inicialmente, tratava-se de aplicações basicamente especulativas, sob forma de investimentos em carteira ou de empréstimos, e somente uma pequena parcela era destinada à infra-estrutura (portos, estradas de ferro, etc.).

É apenas no período pós-II Guerra Mundial que se pode falar de uma autêntica mundialização do capitalismo, uma vez que o deslocamento da produção industrial ocorre em âmbito internacional, por intermédio das empresas multinacionais, o que será abordado no próximo item.

3 – O processo de mundialização do capital

A partir do processo de internacionalização do capital no seu sentido mais amplo – isto é, não apenas do capital-mercadoria e do capital-dinheiro, mas prin-

principalmente do capital produtivo, através das empresas multinacionais –, o capitalismo passou a operar sobre uma base ampliada. Não se tratava mais de uma troca de mercadorias, limitada à esfera da circulação. Era o processo de criação de valor que se deslocava, descentralizando-se e estendendo, em escala mundial, as relações sociais próprias ao modo de produção capitalista, ou seja, a criação de valor fundada na relação da exploração da força de trabalho e a conseqüente expansão do regime de trabalho assalariado.

Junto com a mundialização do capital, a tradicional divisão internacional do trabalho também se modificava. Em lugar da conhecida especialização – países produtores de bens primários e países produtores de manufaturados –, uma nova divisão estabelecia-se: “(. . .) um processo de industrialização da periferia baseado na segmentação e parcelamento da produção internacional” (Michalet, 1984, p.129).

Dentro dessa ótica, as empresas multinacionais (EMN) desempenham um importante papel na formação de um sistema econômico mundial, o qual busca superar as contradições do modo de produção capitalista fundado no Estado-Nação. No dizer de Michalet, “(. . .) é a superação da economia internacional através de um movimento rumo a um sistema mundial integrado” (Michalet, 1984, p.130).

Vale ressaltar, porém, que as “leis imanentes” ao capitalismo não deixam de existir quando o sistema se expande a nível mundial, já que os processos básicos de dinâmica capitalista continuam reproduzindo-se, isto é, trata-se de uma ampliação da base do sistema e não de uma ruptura. Da mesma maneira, é importante destacar que essa aceleração dos investimentos diretos no Exterior não é apenas uma conseqüência das decisões de expansão das empresas multinacionais, tomadas exclusivamente a nível das firmas. A empresa multinacional é um agente na formação do sistema econômico mundial e joga, ao contrário do que mostram as aparências, um papel determinado e não determinante, conforme pode ser observado em Michalet:

“A multinacionalização das firmas é uma forma concreta da internacionalização do ciclo do capital. Ela intervém num certo estágio de desenvolvimento do modo de produção capitalista – o da concentração industrial. Em vez de estar restrita à exportação do capital-dinheiro, a multinacionalização reflete antes a extensão, em escala mundial, da relação social de produção específica do modo de produção capitalista” (Michalet, 1984, p.172).

Conforme já visto, as relações externas sempre estiveram presentes no sistema capitalista, mas foi somente a partir do século XX que as empresas multinacionais se desenvolveram. Tentar explicar o processo de multinacionalização apenas pelo crescimento do tamanho das empresas é insuficiente, dado que, desde seu início, o sistema já apresentava grandes empresas exportadoras. Por que, então, não se mantiveram como exportadoras de mercadorias, ao invés de romperem com a economia internacional, mundializando-a? Por que desencadearam o processo de transferência do lugar de criação do valor? A explicação deve ser buscada não tanto na existência em si das multinacionais, mas principalmente no processo que as engendrou.

Embora tivesse deixado bastante clara a relação existente entre o desenvolvimento do modo de produção capitalista e a tendência à baixa da taxa de lucro,

Marx não chegou a apontar a **inevitabilidade** da exportação da relação social de produção capitalista como forma de contratendência à queda na taxa de lucro. Limitou-se a destacar a necessidade do comércio mundial. Mas recorrer a ele e ao movimento dialético de tendências e contratendências (no qual repousa a idéia de contradição) ainda é a melhor maneira de penetrar no âmago do funcionamento do capitalismo mundial.

A partir da incapacidade do capital de continuar valorizando-se a nível interno como decorrência da queda na taxa de lucro, a exportação de capital passou a ser uma necessidade, já que permitia aos capitalistas reencontrarem uma taxa de lucro compensadora:

“(. . .) o capital exportado não se deve a uma decisão associada à procura de um lucro elevado comparado ao existente no mercado local. É por isso que podemos dizer que a exportação de capital é uma política obrigatória do capital, isto é, prefere-se uma valorização reduzida a uma ausência de qualquer valorização ou a uma queda importante da taxa de lucro médio. Em suma, a exportação do capital não se deve a uma decisão individual, mas está dentro da regulação do capitalismo” (Benakouche, 1982, p.48).

O processo de mundialização do capital é apresentado por Michalet como estando centrado em torno de duas estratégias fundamentais: a primeira, por ele chamada de estratégia comercial, refletiria uma maior preocupação com o mercado; enquanto a segunda, denominada estratégia produtiva, estaria ligada às condições de produção, destacando que uma não excluiria a outra. Já uma terceira, a estratégia tecnológica, estaria implantando-se e teria seu fundamento na venda de tecnologia.

A estratégia comercial tem como objetivo “(. . .) a conquista ou defesa de mercados por uma outra via que não a (tradicional) das exportações” (Michalet, 1984, p.167).

Se o acesso aos mercados externos pela via da exportação de mercadorias se torna difícil — seja pela existência de barreiras protecionistas, custos elevados de transporte, hábitos de consumo, etc. —, a multinacionalização surge com o objetivo de facilitar a superação desse entrave, através do clássico modelo de substituição de importações. E as empresas, ao invés de exportarem o produto final, passam a produzi-lo dentro desses mercados externos. Ao criarem filiais de produção no país importador — chamadas por Michalet de “filiais substitutas” — com o objetivo principal de atender aos mercados locais, substituem-se os fluxos anteriores de exportação.

Já a estratégia produtiva não tem como preocupação o atendimento dos mercados locais, mas “(. . .) tirar partido da desigualdade dos custos de produção entre uma região e outra” (Michalet, 1984, p.169), principalmente no que se refere ao item mão-de-obra. De modo geral,

“a totalidade da produção dessas filiais será reexportada para o país de origem ou para outros países. Esta hipótese se concretiza quando a filial se acha estreitamente especializada na fabricação de uma parte do produto final. A multinacionalização se acompanha então da internacionalização do próprio processo de produção. O que nós propomos cha-

mar de 'filial-atelier' é uma unidade produtiva que não pode funcionar isoladamente. Está ligada ao grupo por relações horizontais e verticais" (Michalet, 1984, p.169).

Se a criação das filiais substitutas está atrelada às margens de lucro, mediante a soma dos resultados de cada uma destas últimas, a implantação das filiais-ateliers atua diretamente sobre a taxa global de lucro, já que não há comercialização das mercadorias nos locais onde foram produzidas. Mesmo porque grande parte dessa produção é de bens inacabados, que serão levados a outros locais para aí comporem o produto final e só então serem entregues ao mercado. Desse modo,

"(. . .) antes da etapa final, os preços de transferência internos que regem as transações de bens entre as unidades do grupo não são preços que refletem o confronto da oferta com a demanda. Eles são calculados com base nos custos de produção; pelo menos os da contabilidade de uso interno da EMN. Em termos marxistas a contribuição das filiais-ateliers não reside na realização mas na criação de mais-valia" (Michalet, 1984, p.170).

Em relação à estratégia tecnológica, esta não se baseia no deslocamento de atividades produtivas, seja mediante o estabelecimento de filiais substitutas ou filiais-ateliers.

"O seu fundamento é a venda de tecnologia: patentes, licenças, usinas-chave-em mãos, *know-how* e serviços técnicos e de engenharia. Esta forma de multinacionalização corresponde a uma internacionalização fundada em processos intangíveis. Repousa numa profunda transformação da 'ordem' econômica internacional." (Michalet, 1984, p.171).

A estratégia tecnológica envolve não somente a incorporação de novas tecnologias aos bens de capital, mas também via aprimoramento das normas de gestão adotadas pelas filiais e da própria concepção das instalações produtivas, ou seja, estende-se da engenharia do projeto até as técnicas de comercialização, incluindo-se o fornecimento de patentes e de *know-how*.

Há na transferência de tecnologia uma dupla natureza: de um lado, ela permanece no espaço econômico interno à multinacional, apesar de transpor as fronteiras nacionais; de outro, ao dirigir-se aos "potenciais científicos e técnicos nacionais (PCTN)" (Michalet, 1984, p.205)¹, representa uma saída da mercadoria-tecnologia desse circuito interno. Disso resulta um novo movimento contraditório no processo de multinacionalização:

"(. . .) a tendência de homogeneização do saber e das técnicas, independentemente do desigual desenvolvimento das economias, concomitan-

¹ Para Michalet, "(. . .) o PCTN corresponde a uma soma de recursos disponíveis para a produção dos conhecimentos científicos e técnicos e/ou para a integração ao patrimônio local dos conhecimentos advindos do exterior" (Michalet, 1984, p.220).

temente à reprodução do desigual acesso ao conhecimento” (Michalet, 1984, p.205).

À medida que avança o processo de mundialização do capital, uma nova divisão internacional do trabalho está sendo delineada, baseada na “(. . .) especialização sincrônica (. . .) dos diversos tipos de trabalho que concorrem para os processos de produção que se entrecruzam no ramo” (Lipietz, 1988b, p.97). A tendência de queda na taxa de lucro, decorrente do aumento na composição orgânica do capital, principalmente a partir da década de 60, acabou por acelerar a corrida em busca de maior lucratividade, de forma a compensar essa queda na taxa de lucros. E isso foi possível não somente através da expansão das relações capitalistas como da segmentação do processo produtivo. Desse modo, segundo Lipietz, três níveis compõem o processo produtivo:

- “I – a concepção, a organização dos métodos e a engenharia tornadas autônomas;
- “II – a fabricação qualificada, exigindo uma mão-de-obra adequada;
- “III – a execução e a montagem desqualificadas, não exigindo em princípio nenhuma qualificação” (Lipietz, 1988a p.89).

Assim como o processo produtivo é tripartido, a localização do mesmo também difere, ou seja, é igualmente possível dissociá-lo geograficamente. Nesse caso, as regiões são classificadas em três categorias:

- “I. As que apresentam um forte meio tecnológico, com ligações estreitas entre os centros de negócios, os centros de engenharia e os estabelecimentos de pesquisas e de ensino tecnológico e científico. Nelas, as ‘externalidades’ (em relação aos ramos) são intensas e o valor da força de trabalho, assim como a fração qualificada da mão-de-obra, são importantes.
- “II. As que apresentam uma densidade de mão-de-obra qualificada (técnicos, operários qualificados), o que supõe uma tradição industrial correspondendo ao menos ao estágio da grande indústria e um valor médio da força de trabalho.
- “III. As que apresentam reservas de mão-de-obra que se pode considerar como não qualificada e com valor de produção muito baixo, porque são produzidas pela dissolução de outros modos ou pelo declínio de indústrias obsoletas, correspondentes a um estágio anterior da divisão do trabalho” (Lipietz, 1988b, p.98-99).

Assim, uma nova divisão **vertical** do trabalho, com diferentes níveis de qualificação em cada ramo industrial, foi sendo desenvolvida, sobrepondo-se à velha divisão **horizontal** do trabalho, com seus setores primário (agricultura e mineração) e secundário (manufatureiro). Essa redistribuição das tarefas e dos locais da produção significa uma extensão das relações capitalistas, e das relações entre países, para certos ramos da indústria. A tipologia descrita anteriormente, porém, passa a dizer respeito muito mais à inter-regionalidade do que à internacionalidade. De modo seme-

lhante, segundo o mesmo autor, os países passariam a ser repartidos em três categorias:

- “— uma metrópole reservando para si a tecnologia avançada e as produções estratégicas (. . .);
- “— países de fabricação elaborada;
- “— países de montagem e de produção desqualificada de massa” (Lipietz, 1988b, p.110).

A estratégia das multinacionais, bem como suas estruturas operacionais, re-produz, pois, o próprio movimento do capitalismo; ao mesmo tempo em que elas se submetem ao processo de expansão do modo de produção capitalista, lançam as bases da economia mundial, instaurando uma nova ordem internacional. A questão fundamental deixou de ser a da **realização** do valor (através da circulação internacional das mercadorias), voltando-se para a própria **criação** do valor (através do deslocamento do processo de extração da mais-valia).

Em uma primeira etapa, a multinacionalização caracterizou-se pelo deslocamento conjunto do processo de criação e de realização do valor, mas, a partir de meados dos anos 60, a separação entre o lugar da formação do valor e o da sua realização começou a intensificar-se, ao mesmo tempo em que se fortalecia o processo de mundialização do capital, trazendo à baila a questão do Estado-Nação como categoria central na economia mundial.

Se, após a II Guerra Mundial, o Estado passou a assumir um papel decisivo na condução da economia, a crescente internacionalização da produção pode levar a um enfraquecimento da capacidade do Estado em organizar o espaço econômico nacional:

“A presença conjunta de EMN de origem estrangeira e de origem nacional em certos setores submete uma parcela crescente da economia nacional a uma rígida organização da produção, estabelecida em escala mundial (. . .) O mesmo ocorre com a política conjuntural, que já não pode mais ser definida sem levar em conta seu impacto em termos internacionais. Atualmente, um Estado não consegue mais conduzir uma política monetária autônoma. As diferenças entre as taxas de juros domésticas e as taxas em vigor nos mercados internacionais podem provocar efeitos perversos (. . .) À medida que uma proporção crescente dos fluxos de mercadorias, capitais e serviços, registrados nos balanços de pagamentos como transações internacionais, consistem, de fato, em movimentos internos às EMN, a política econômica externa acaba por perder parte de seu significado. A estrutura dos balanços de pagamentos está deixando assim de refletir a estrutura econômica das nações, para tornar-se, cada vez mais, dependente das estratégias de deslocamento da produção das EMN” (Michalet, 1984, p.255).

Se, dos mercantilistas até os keynesianos, foi possível desenvolver a análise econômica a partir de dois campos definidos — um abrangendo a economia nacional

e outro a internacional —, hoje isso não é mais possível. Em função da nova realidade, Michel Beaud construiu

“(. . .) o conceito de ‘sistema nacional/mundial hierarquizado’: ele possibilita levar em conta em suas inter-relações as quatro dimensões-chaves do capitalismo contemporâneo: o nacional, o internacional, o multinacional e o mundial” (Beaud, 1987, p.381).²

Tendo por base esse sistema nacional/mundial hierarquizado, o mundo capitalista vem-se estruturando em torno de três pólos hegemônicos liderados pelos Estados Unidos, Japão e Europa respectivamente. Dos três, os Estados Unidos ainda exercem o papel de potência principal, dominando os setores econômico, financeiro, monetário, tecnológico, científico, de telecomunicações e político. O Japão, cuja arrancada se deu após a II Guerra Mundial, além de exercer um papel de destaque nos setores industrial, comercial e tecnológico, também vem marcando posição nos setores bancário, monetário e financeiro. Já a Europa, apesar de ser um dos pólos hegemônicos, pelo fato de não se constituir num Estado-Nação como os dois primeiros, sofre por falta de maior unidade, disso resultando o seu enfraquecimento em quase todos os setores. À medida que os laços entre os países europeus forem se estreitando e as barreiras entre eles derrubadas, tudo leva a crer que o papel do continente europeu dentro do sistema capitalista irá aumentar.

Como pólos hegemônicos, tais centros exercem influência predominante sobre determinadas regiões ou países, estabelecendo relações de dependência e de interdependência. No que se refere aos fluxos comerciais, os Estados Unidos, além de manterem relações importantes com os outros dois pólos (Europa e Japão), estendem sua área de influência ao Canadá, Ásia e América Latina. O Japão tem seus principais parceiros comerciais nos Estados Unidos e na Ásia. A Europa, por sua vez, concentra seus fluxos de comércio nos Estados Unidos, África, Golfo Pérsico e Países do Leste.

Mas, conforme já visto, a estruturação da economia mundial não se opera somente por meio das relações econômicas internacionais. Se o fluxo de mercadorias ainda desempenha um papel importante, o fluxo de capitais vem-se desenvolvendo de modo crescente, seja através de empresas ligadas ao setor produtivo, seja através

² “Mais precisamente: são, em cada época, os capitalismos nacionais dominantes que, através de suas relações econômicas internacionais (intercâmbios exteriores, exportações de capitais, crédito, etc.) e da criação de espaços econômicos multinacionais por suas principais firmas e bancos, estruturam o que se pode chamar de sistema de economia mundial; e dessa estruturação vão depender largamente as possibilidades, as margens de manobra, as especializações, os modos de desenvolvimento das economias nacionais dominadas. No total, um sistema hierarquizado, tendo em um pólo os capitalismos nacionais dominantes e no outro as formações sociais dominadas: o que implica distinguir especializações dominantes e especializações dominadas, desenvolvimento dominante e desenvolvimento dependente.” (Beaud, 1987, p.381).

do sistema financeiro, alterando o antigo conceito de trocas internacionais, bem como a própria divisão Internacional do trabalho. Como diz Beaud:

“(. . .) as firmas multinacionais realizaram a metade do comércio mundial: e 30% desse comércio intrafirma, isto é, interno no espaço das firmas multinacionais, não constituindo, portanto, uma verdadeira troca internacional entre parceiros distintos” (Beaud, 1987, p.384).

Da mesma maneira, a “velha” divisão internacional do trabalho (produtos básicos para os países do Sul, produtos industrializados para os do Norte) já não mais vigora: as linhas divisórias deixaram de ser definidas pelo grau de desenvolvimento econômico dos países. Produtos básicos são hoje produzidos e exportados não só por economias subdesenvolvidas, mas também por países classificados como “intermediários”, bem como por economias dominantes, desde que existam condições favoráveis.

No caso dos produtos industrializados, as fronteiras da divisão internacional do trabalho parecem mais definidas. Os produtos da chamada “indústria tradicional” – caracterizada por uma tecnologia mais atrasada em comparação com os setores de ponta e com maior intensidade na utilização de mão-de-obra – são exportados principalmente pelos países intermediários ou com processo de industrialização recente. Já os produtos e serviços de “alta tecnologia”, bem como os serviços financeiros e bancários, são oferecidos pelos países dominantes.

Se as mudanças até agora observadas ainda não podem, para alguns, ser caracterizadas por uma nova divisão do trabalho, é inegável que o antigo ordenamento já não mais corresponde à realidade: está morto e enterrado. Do mesmo modo, as teorias do comércio internacional, concebidas para a elaboração dos balanços de pagamentos, da contabilidade nacional, do levantamento dos fluxos internacionais de capitais, etc., são inadequadas para explicar essa nova fase do capitalismo.

A essas constatações pode-se adicionar mais outra: em quase todos os setores de ponta e mesmo em alguns tradicionais, cresce o número de acordos, aproximações e alianças, principalmente entre grupos americanos e japoneses, deixando antever que, nas próximas décadas, a indústria e a tecnologia vão ficar sob a liderança “condomínial” dessas duas potências. Para enfrentar as associações nipo-americanas, as empresas européias tentarão fortalecer sua vulnerabilidade, fazendo uso de duas estratégias alternativas: a primeira, via fusões entre elas; a segunda, atrelando-se aos conglomerados dos Estados Unidos e do Japão. Outras firmas, porém, enfrentarão certas dificuldades, pois não só concorrerão com as empresas dos outros dois pólos hegemônicos, mas também com aquelas de certos países, ou grupo de países, do Terceiro Mundo. Inclusive, no futuro, novas atividades despontarão no setor de serviços, provavelmente lideradas pelas firmas multinacionais, nas áreas do processamento e transmissão da informação e nas relacionadas indissociavelmente com produtos industriais de alta tecnologia (Beaud, 1987, p.393-395). É o modo de produção capitalista penetrando até o nível das mercadorias imateriais, enquanto o “sistema nervoso” do capitalismo contemporâneo cada vez mais converge para as finanças, os bancos, o crédito, a moeda e a bolsa, todos imbricados em quatro níveis: nacional, internacional, multinacional e mundial.

A economia planetária, até onde se pode perceber — tanto quanto o modo de produção capitalista —, repousa sobre forças contraditórias, centrípedas e centrífugas, e de modo algum está cristalizada. Da mesma maneira, nenhum “destino” exterior ou lei geral do capitalismo pode determinar a qualquer país em particular seu lugar numa divisão do trabalho pré-ordenada, já que os povos e as nações fazem sua própria história.

4 — A necessidade de uma integração latino-americana

Muito tem sido escrito sobre as dificuldades de se promover um projeto de integração para a América Latina, apesar de a grande maioria dos autores dedicados ao tema salientarem a importância do fortalecimento desse processo entre os países da região.

Grande parte dos trabalhos dedicam-se a explicar o porquê do fracasso das tentativas anteriores e, a partir da experiência do passado, procuram mostrar as dificuldades e até mesmo a impossibilidade de se tentar uma integração maior entre os países latino-americanos.

Vale ressaltar, porém, que não apenas a experiência anterior deve ser considerada ao se analisarem as possibilidades de sucesso de um plano desse tipo. Isto porque os trabalhos até agora desenvolvidos limitam-se, em sua maioria, a descrever fatos ocorridos isoladamente, sem levar em conta o conjunto da realidade, a maneira como se regula a sociedade latino-americana quanto ao seu movimento de acumulação, isto é, as regras e os procedimentos sociais capazes de manter o processo de reprodução do capital funcionando com relativa harmonia.

Desse modo, é importante destacar que a maioria das análises, não contemplando o aspecto mais global do momento histórico em que foram gerados os acontecimentos, não podem servir de modelo de previsão para comportamentos futuros.

O aumento mais intenso do intercâmbio comercial entre os membros da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), registrado de 1970 a 1975 (Tabela 1), deveu-se muito mais à conjuntura expansionista do comércio internacional do que aos esforços dos países da ALALC para aumentarem suas troças. Desde a criação desse organismo, o intercâmbio comercial entre seus países-membros, se comparado com o total das exportações do grupo para o resto do Mundo, atingiu no máximo o percentual de 15%.

Na verdade, mesmo sob o efeito das altas taxas de crescimento das exportações registradas nas décadas de 60 e 70 e mesmo tendo ocorrido um aumento nos fluxos de comércio intra-regional, as tentativas de integração não tiveram o sucesso esperado quando de sua criação. O esquema contido no Tratado de Montevideo (1960), que criou a ALALC, fracassou desde o início, apesar de representar o ponto de vista preconizado pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), à época.

Tabela 1

Exportações da Associação Latino-Americana de Integração -- 1960-1984

DISCRIMI- NAÇÃO	1960	1965	1970	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983 (1)	1984 (1)
Exportações totais da ALADI (US\$ milhões FOB)	7 344,8	9 388,7	13 786,7	29 664,2	44 630,1	60 729,0	79 569,1	87 040,9	80 737,8	82 019,7	88 512,1
Exportações da ALADI para a América Latina (US\$ milhões FOB)	—	—	1 583,5	5 031,2	7 174,3	10 011,8	11 962,5	14 156,8	11 684,3	9 183,0	10 047,6
Exportações da ALADI para a América Latina/total (%)	—	—	12,4	17,0	16,1	16,5	15,0	16,3	14,5	11,2	11,4
Exportações dentro da ALADI (US\$ milhões FOB)	566,6	841,9	1 266,0	4 010,2	5 838,4	8 574,6	10 879,3	11 913,2	9 758,5	7 053,8	8 046,6
Exportações dentro da ALADI/total (%)	7,7	9,0	9,9	13,5	13,1	14,1	13,7	13,7	12,1	8,6	9,1
Exportações da ALADI/exportações da América Latina (%)	—	—	79,9	79,7	81,4	85,6	90,9	84,2	83,5	76,8	80,1

FONTE: CEPAL.

(1) Estimativas.

Era idéia dos técnicos da CEPAL que a capacidade de importar dos países latino-americanos se manteria estagnada, enquanto o desenvolvimento da região — baseado na importação de bens de capital e tecnologia — exigiria um ingresso crescente de divisas. Ou seja, haveria um ponto de estrangulamento diretamente ligado à incapacidade de importar, que teria efeitos danosos sobre o processo de crescimento econômico. A solução apontada pela CEPAL era, pois, a substituição de importações. Não obstante, a fabricação nacional acarretava, geralmente, custos superiores aos de produtos similares estrangeiros, determinando uma menor produtividade, cuja origem, segundo a análise cepalina, residia na estreiteza dos mercados nacionais. A saída que se impunha seria uma substituição de importações em escala continental, e, para isso, seria mister uma liberalização das trocas intra-regionais, ou seja, a criação de uma zona de livre comércio. A partir disso, criou-se a ALALC. Porém o empreendimento não alcançou os objetivos de integração previstos.

Mas as razões alegadas para o insucesso da ALALC, embora possam explicá-lo em parte, são insuficientes para esclarecer totalmente o fracasso do esquema de integração pretendido pelos seus países-membros. Dentre elas, cabe destacar:

- a desistência do “princípio de reciprocidade”, pelo qual, na medida em que aumentasse suas importações, cada país teria assegurada uma expansão nas suas exportações;
- o temor decorrente da cláusula de extensão dos benefícios concedidos em negociação bilateral aos demais países-membros, já que um país, ao genera-

lizar as concessões, poderia ter seu mercado invadido por determinadas mercadorias importadas dos demais integrantes da ALALC;

- as pressões políticas dentro dos países mais adiantados da área, por parte daqueles setores que se sentiam ameaçados pela possível concorrência de produtos similares, importados, e que exigiam algum tipo de compensação por parte do Governo, pelas perdas de uma parcela do mercado interno. Essas pressões representavam um sério entrave à ampliação das listas de produtos negociáveis e, portanto, ao incremento do intercâmbio (Versiani et alii, 1987, p.33-4).

Se o projeto de integração do Tratado de Montevideu não deu certo é também porque outras razões, de natureza bem mais ampla que as apresentadas anteriormente, contribuíram igualmente para o fracasso do mesmo.

O momento histórico vivido pelo capitalismo à época de implantação da ALALC caracterizava-se por um período de expansão econômica a nível mundial, a qual retratava o apogeu do fordismo central.³ Como decorrência, ativava-se o comércio intrafronteiras nos países do Norte, bem como aumentavam as relações comerciais entre as regiões desenvolvidas (no caso, a América do Norte e a Comunidade Econômica Européia). Enquanto isso, as vendas de produtos manufaturados da periferia para os países centrais representavam algo inferior a 0,2% das importações totais dos países industrializados (Lipietz, 1988a, p.88).

Mas a lógica do fordismo frente à crise que já se gestava levava à busca de ganhos de produtividade (via economias de escala), e também à procura de regiões com salários mais baixos, onde as indústrias produtoras de bens de consumo pudessem ser instaladas, visando não só fornecerem esses bens aos países desenvolvidos, mas ampliarem seu mercado naqueles que então se industrializavam. Isso porque uma redução de salários nos países do centro era inviável, já que a variável-chave da regulação fordista era a manutenção do poder aquisitivo dos assalariados, enquanto na periferia a massa de trabalhadores, via repressão, mantinha-se impedida de obter maiores conquistas salariais. Em decorrência desse novo quadro, muitos países, até aqui exportadores de bens primários, passaram por um processo de “substituição de exportações”.

Assim, a partir de meados dos anos 60, as economias periféricas viram-se frente não só a um aumento de suas vendas ao Exterior, como também a modificações substanciais em sua pauta de exportação. Ao mesmo tempo em que crescia a produção de bens de consumo duráveis e de capital — com maciça entrada de capital estrangeiro —, uma forte concentração da renda também era registrada, de modo que

³ “Após a Segunda Guerra Mundial, o regime de acumulação intensiva, centrado no consumo de massa, pôde se generalizar justamente porque um novo modo de regulação, monopolista, havia incorporado *a priori* na determinação dos salários e dos lucros nominais um crescimento do consumo popular em proporção aos ganhos de produtividade. É este regime que, seguindo as primeiras intenções de Gramsci e de Henri Man, chamamos hoje de ‘fordismo’, designando assim dois aspectos que, apesar de teoricamente juntos, são relativamente distintos, sujeitos a defasagens históricas e, como veremos, geográficas.” (Lipietz, 1988a, p.50).

apenas uma camada restrita da população dos países periféricos tinha acesso a esses bens de consumo duráveis. O acesso apenas parcial aos mesmos veio a constituir o que Lipietz chama de “fordismo periférico”, o que ocorreu em um período de grande expansão econômica e de aumento das exportações:

“(. . .) a participação das importações oriundas do Sul passa nos Estados Unidos de 12 para 25%, entre 1970 e 1981, em detrimento do Canadá e da Europa (. . .) se o Sul volta a ser um grande mercado para os produtos industriais do Norte, não é mais porque a indústria do Sul está estagnando: pelo contrário, ela cresce mais rapidamente que a do Norte. Mas o crescimento global dos países do Sul atinge tais níveis que ele também constitui um mercado para o Norte (. . .) se o Sul aparece como um novo concorrente no mercado mundial, ele oferece também, e muito mais do que o Norte em crise, os mercados correspondentes” (Lipietz, 1988a, p.113).

Diante do quadro expansionista acima exposto, a problemática da integração regional deixava de ter a importância que anteriormente lhe era atribuída pelos técnicos da CEPAL, e o interesse por ela despertado apagava-se frente ao bom desempenho econômico dos países-membros registrado no período, especialmente o Brasil.

De modo simultâneo à sua expansão econômica e ao aumento de suas exportações de manufaturados, os países periféricos endividavam-se externamente.

A crise que já se delineava nos países centrais restringia as oportunidades de investimento nestes últimos e, ao mesmo tempo, criava um excesso de liquidez no sistema financeiro internacional. As taxas de juros nos mercados internacionais, em função do acima exposto, favoreciam sobremaneira a entrada de empréstimos em moeda nos países da periferia. O primeiro choque do petróleo, em 1973, veio apenas acirrar esse processo.

O segundo choque, em 1979, veio acompanhado de um substancial aumento nas taxas dos juros internacionais, levando a problemas crescentes nos balanços de pagamentos dos países ao sul da linha do Equador. E a retórica integracionista, que já vinha crescendo durante os anos 70, em virtude da nova realidade agora enfrentada pelos países latino-americanos, foi ocupando espaços crescentes nas mesas de negociação.

Se a criação da ALALC teve por base o temor de um estrangulamento na capacidade de importar, decorrente do crescimento econômico acelerado e do não-acompanhamento das vendas externas, o novo Tratado de Montevidéu, firmado em agosto de 1980, teve como fundamento as dificuldades enfrentadas pelos países da área, as quais poderiam ser em parte superadas através de um aumento do comércio e da cooperação intra-regional. Dentro desse propósito foi criada a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

Apesar de não ter apresentado tantos problemas como a ALALC, a ALADI também não foi um sucesso, principalmente pela falta de compatibilização entre as políticas econômicas globais de seus países-membros e o estabelecido no Tratado.

Nesse ponto, é interessante ressaltar o papel desempenhado pelas burguesias locais dentro do projeto de integração econômica de uma região. De modo geral, as tentativas de explicação para o sucesso ou o insucesso do projeto atêm-se à pura lógica econômica, deixando-se de lado os processos de lutas sociais e políticas atrelados aos interesses das classes dominantes e, em algumas ocasiões, até mesmo das classes dominadas a nível interno.

Do mesmo modo, as pressões contrárias a um aprofundamento do processo de integração têm sido vistas, algumas vezes, como conseqüências de exigências dos países centrais, ignorando-se que, em cada país, o desenvolvimento do capitalismo apresenta características próprias, decorrentes das lutas de classe internas, onde as relações com o Exterior vão depender em grande parte dos interesses de grupos dominantes. Assim, vale destacar que, se até a década de 80 o interesse por uma integração maior entre os países latino-americanos ficou relegado a um segundo plano, isso deveu-se, em grande parte, ao modo como se organizou a sociedade desses países, isto é, como algumas relações compatíveis se combinaram de modo a manter o sistema funcionando de maneira harmônica. Enquanto os países-membros da ALALC tiveram taxas de crescimento interno satisfatórias e um mercado externo capaz de absorver suas exportações de modo crescente, o interesse na integração era pequeno; isto é, às classes dominantes não resultava muito interessante desenvolver uma política integracionista com os países vizinhos, uma vez que estavam mais voltadas para uma associação com as burguesias centrais. A propósito do papel desempenhado pelas burguesias locais, Lipietz colocou muito bem que:

“(. .) alguns grupos econômico-financeiros monopolistas procuram efetivamente desdobrar-se no tabuleiro das nações (ou das regiões) ‘desigualmente desenvolvidas’ (. .).

“Essas nações organizam bem conscientemente, no seu interior, uma divisão geográfica do trabalho, e é verdade que a generalização de tais práticas consolida uma nova divisão internacional do trabalho. Não se deve concluir, porém, que o campo desta nova divisão internacional do trabalho seja o resultado apenas da atividade organizadora das empresas multinacionais. Na realidade, este campo só se estrutura porque o projeto das empresas multinacionais combina com a ambição das elites de alguns Estados nacionais, ambição essa que consiste em apostar naquilo que chamaremos de ‘estratégia de mudança do conteúdo das exportações’, que, veremos, corresponde a diversos regimes de acumulação internos (‘taylorização primitiva’, ‘fordismo periférico’)” (Lipietz, 1988a, p.40-1).

A partir do acirramento da crise do fordismo, a relação centro/periferia – que se constitui em uma relação de lutas sociais entre regimes de acumulação – sofreu modificações. Através da expansão do fordismo periférico e do remanejamento dos petrodólares (o que permitiu deter a desvalorização dos capitais atingidos pela crise), o fordismo central conseguiu sobreviver satisfatoriamente desde o final dos anos 60, apesar de a crise já se delinear à época. Porém o segundo choque do petróleo, em 1979, acabou por levar à política monetarista de 1981, a qual se confrontava com

o keynesianismo vigente desde o pós-guerra. As elites mundiais não mais acreditavam na política keynesiana como algo capaz de deter o processo recessivo, conforme observado por Lipietz:

“A partir de 1980, a inflexão torna-se muito nítida: a Alemanha e a França impõem aos seus assalariados um ajustamento depressivo ao choque do petróleo que diminuiu a produção industrial em 5%. A Grã-Bretanha optou claramente, desde 1979, pelo monetarismo (...). O **Federal Reserve Bank** de Volker tenta adotar a mesma política e sofre os mesmos resultados (uma queda de 7% da produção industrial), rapidamente disfarçados frente ao período eleitoral” (Lipietz 1988a, p.178).

“Frente ao segundo choque petrolífero, o Japão é o único país a sofrer um aumento da produção industrial de 10%, através de um verdadeiro jogo de pôquer que tanto seu protecionismo quanto a eficiência de seu sistema exportador lhe permitem: deixa cair sua moeda e toma posse dos mercados revigorados da OPEP; joga uma nova onda de exportações para conquistar o resto do mundo. Porém, até mesmo o crescimento industrial japonês será quebrado pelo ‘grande’ choque monetarista, o de 1981” (Lipietz, 1988a, p.180).

Diante desse quadro, a política keynesiana dos altos salários, do crédito fácil e do gasto estatal vai mergulhando cada vez mais na crise.

Enquanto isso, a recessão nos países centrais levava a uma queda rápida nos preços e no volume das matérias-primas exportadas pelos países periféricos. Mesmo no caso da OPEP — embora o preço do petróleo se mantivesse alto para os países importadores, devido à subida do dólar ocasionada pela alta das taxas de juros —, os excedentes diminuam. Assim, com os mercados do Norte e da OPEP retraídos, os empréstimos tomados anteriormente vencendo e o preço do petróleo (para os não exportadores) em alta, os Novos Países Industrializados (NPI) viram surgir a década dos anos 80. Os produtos manufaturados e as matérias-primas exportadas pelos NPI registravam queda nos preços. O excesso de liquidez do sistema financeiro internacional dos anos 70 era substituído pela escassez de capitais, causada pela redução dos pretrodólares excedentes, pelos *superavits* comerciais conseguidos pelos Estados Unidos no período 1979-81 e pelas elevadas taxas de juros externas. Era “o fordismo periférico estrangulado pelo monetarismo central” (Lipietz 1988a, p.181).

A partir dessa nova realidade (a crise do fordismo central e do periférico, bem como o decorrente processo de mundialização do capital), a busca de uma saída progressista para as dificuldades ora enfrentadas pelo Terceiro Mundo faz-se cada vez mais urgente, e tudo leva a crer que esta deve passar pelo parceirismo, pela maior integração entre os países do Sul, especialmente entre aqueles mais próximos geográfica e culturalmente, como é o caso da América Latina. Se as tentativas anteriores de promover a integração foram frustradas, o novo contexto mundial tende a levar os países do Sul a juntarem seus esforços para resolver o impasse no qual se encontram. A tendência à mundialização do capital, que veio marcar a evolução da economia mundial após a II Guerra Mundial, também veio acompanhada de uma tendência ao protecionismo. Paradoxalmente, esses rumos contraditórios estão asso-

ciados. Isto porque muitos ramos industriais só conseguem se tornar rentáveis a partir de uma certa dimensão do mercado, tendo em vista os novos avanços tecnológicos. Com isso, é bastante grande o número daqueles que necessitam de uma escala internacional, o que foi reforçado a partir da crise dos últimos anos, quando as economias nacionais entraram em declínio. Nesse caso, a organização de blocos econômicos, onde as barreiras à entrada de produtos oriundos dos países-membros tendem a desaparecer, vem a constituir-se numa alternativa com vistas à resolução do problema das escalas de produção e mercados, a nível interno desses blocos. Externamente, porém, a concorrência tende a acirrar-se, intensificando-se as medidas protecionistas entre os blocos. E os países isolados, não pertencentes a esses espaços econômicos integrados, tenderão a encontrar dificuldades crescentes de intercâmbio multilateral.

Um outro fator de importância para justificar a necessidade de uma integração da América Latina diz respeito à questão do acelerado processo de mudanças tecnológicas pelo qual vem passando a economia mundial neste final de século. Tais mudanças podem, muitas vezes, acabar com vantagens comparativas de determinados países, como também restringir a primazia de outros fornecedores de determinados produtos estratégicos. Um exemplo de perda de vantagem comparativa que pode ser citado é o da mão-de-obra barata, onde uma nova tecnologia, baseada na automação, pode levar à perda dessa superioridade pelos países, cuja exportação de um determinado produto tenha sua competitividade baseada no baixo custo da mão-de-obra. A partir de mudanças tecnológicas na fabricação desse bem nos países do centro, a vantagem de adquiri-lo dos países periféricos deixa de existir, restringindo-se assim as possibilidades de intercâmbio destes últimos.⁴ Em relação à perda de domínio de fornecedores de produtos estratégicos, a pesquisa de novos materiais tem levado à substituição de muitas matérias-primas por sucedâneos, resultantes da nova tecnologia, como é o caso da substituição do aço por produtos sintéticos.

Além disso, o avanço tecnológico também tem permitido uma queda na utilização de matérias-primas por unidade produzida, ou seja, a relação quantidade de

⁴ "A introdução de MFCN (máquinas-ferramenta de comando numérico), de CAD/CAM (computer aided design/Computer aided manufacturing), de robôs e de processos automatizados — todos obviamente poupadores de mão-de-obra — possibilitou e, de fato, induziu a volta de investimentos em plantas industriais de setores considerados perdidos e transferidos para os NIC's devido a sua alta intensidade de mão-de-obra (tecidos e confecções, calçados, aço etc.), nas regiões mais atrasadas dos EUA, onde também são receptores de incentivos fiscais-tributários. Ao tentar competir com os produtos de plantas automatizadas ou fabricados com tecnologia de ponta, os industriais dos NIC's amargurados constatarem sua inferioridade apesar de possuírem máquinas e equipamentos relativamente novos, recém-adquiridos e ainda não amortizados, estes fazem parte da geração tecnológica eletromecânica anterior à atual e, portanto, obsoleta. A nova tecnologia à base da microeletrônica é indiscutivelmente superior em termos de produtividade (redução significativa do tempo 'morto' das máquinas), de precisão e qualidade dos produtos e, sobretudo, de flexibilidade dos equipamentos." (Rattner, 1985, p.304-5).

matéria-prima/unidade de produto vem caindo a partir de melhorias tecnológicas que permitem o uso mais racional de insumos e matérias-primas.

Se, no apogeu do fordismo central, a integração da América Latina mostrou-se frágil, a estagnação generalizada da região nos anos 80, as dificuldades semelhantes enfrentadas no tratamento da dívida externa, o protecionismo do Norte e os desafios da revolução tecnológica em curso parecem estar criando condições mais favoráveis para uma maior integração da região. Vale lembrar que, no sistema mundial hierarquizado, não existe um lugar predeterminado para cada nação ou região, e o desenvolvimento desigual das regiões e países tem-se alterado ao longo da história da humanidade, o que permite expectativas de alteração da realidade atual, desde que o movimento integracionista atinja níveis capazes de suplantar suas forças contrárias.

5 – Conclusões

O processo de integração latino-americana ora proposto deve estender-se além das relações mercantis que até agora têm caracterizado os acordos firmados entre os países-membros. Precisa abranger também a livre movimentação de capital, tecnologia e mão-de-obra, notadamente de investimentos diretos privados, fluxos de capitais públicos (para grandes projetos de desenvolvimento), uma política uniforme para o tratamento da dívida externa, intercâmbio tecnológico e migrações de diferentes categorias de trabalhadores.

No primeiro momento, a integração deveria ser implantada de uma maneira pragmática, sem uma estruturação muito rígida, sobre bases já existentes de negociações e acordos em diferentes domínios: econômico, monetário, cultural, de saúde, de informação, de defesa, etc.

Isso não significa, porém, que a América Latina deva fechar-se em um processo de desenvolvimento autoconcentrado. Muito ao contrário, o processo de integração deve visar ao fortalecimento da região, de modo a melhor inserir-se no contexto mundial. Sendo o Brasil e a Argentina os responsáveis pela grande maioria dos fluxos de comércio entre os países-membros da ALADI (o peso dos dois países juntos no total do comércio intra-ALADI supera os 75%), tal fato significa que, na prática, um incremento na política de intercâmbio comercial entre esses dois países no sentido de um aprofundamento do processo de integração da América Latina é decisivo para a consecução desse objetivo. Por isso, o destino dessa região, como bloco econômico, deve passar por um acordo entre Brasil e Argentina, dada a participação desses dois países no comércio interior à ALADI (Araújo Júnior, 1988, p.42-44).

Se as próximas décadas devem ser marcadas pela multipolarização, com três grupos hegemônicos (Estados Unidos, Japão e Europa) destacando-se, o risco de negociações isoladas (a nível de país) com alguma (ou o conjunto) dessas potências é grande. Não será, pois, chegada a hora de se promover um espaço de concertação, de cooperação e de solidariedade entre os países latino-americanos?

Dentre as medidas que poderão ser adotadas em conjunto pelos países que vão compor o bloco integracionista, podem ser citadas:

- a substituição de mercados, seja através de reorientação das exportações, seja através de importações seletivas, onde a preferência será dada aos países-membros do acordo de integração. Desse modo, o que se pretende é aumentar o fluxo de comércio intra-regional latino-americano, diminuindo o índice de concentração de exportações e importações em relação à CEE e aos EUA. Seria possível, assim, diminuir a vulnerabilidade a retaliações ou a oscilações conjunturais;
- o estabelecimento de um maior controle sobre os recursos naturais, tendo em vista não apenas alcançar uma forma mais racional de exploração dos mesmos, como também assegurar o seu processamento na própria região, em lugar da sua exportação em bruto. E, principalmente, a implantação de um programa integrado de preservação do meio ambiente, através de acordos conjuntos entre os países-membros;
- o desenvolvimento da rede de transporte e comercialização intra-regional, envolvendo tanto a construção de estradas como também o fortalecimento da presença de empresas latino-americanas nesse âmbito;
- a instituição de um sistema de pagamentos e intercâmbios com base no escambo ou em unidades de conta especialmente criadas para os fluxos de comércio da região. A taxa de câmbio também se constitui em um aspecto fundamental na questão da integração econômica, dado que esta exige uma moeda comum ou, no mínimo, uma taxa de câmbio constante entre as moedas dos países-membros. Com isso, garante-se que, via variações cambiais, não haja mudanças nos preços relativos e, portanto, alterações no comércio intra-regional;
- do mesmo modo, as taxas de câmbio relativamente às moedas dos demais países fora do acordo de integração deverão oscilar em conjunto, ou seja, os países-membros precisarão adotar uma política única em relação ao câmbio com o resto do mundo, à semelhança da chamada “serpente européia”, onde as moedas dos membros da Comunidade Econômica Européia tendem a oscilar em conjunto. Uma desvalorização da moeda acima da paridade, ou seja, superior ao aumento dos preços domésticos, tende a levar a uma alteração nos preços relativos junto ao mercado externo. Tal medida poderá conduzir tanto a um aumento das exportações pelo país que desvaloriza o câmbio como a uma redução nas suas importações. Por isso é importante a implantação de uma única moeda ou a manutenção do câmbio constante, já que, assim, o comércio não seria afetado por modificações nas paridades, e o intercâmbio entre os países manter-se-ia estável;
- a reorientação da produção industrial, voltando-se não apenas para a demanda interna de cada país, senão também para a demanda sub-regional, regional e inter-regional, sem contudo prejudicar os esforços para penetrar nos mercados dos países industrializados, tanto naqueles de economias capitalistas como nos pertencentes ao bloco das economias centralmente planejadas;

- a criação de um banco de desenvolvimento latino-americano, voltado para o financiamento de novas correntes comerciais, de investimentos diretos e de melhoramentos nos setores mais carentes nos países-membros, tais como energia, transporte, meio ambiente, pesquisa tecnológica, etc. Como os países da América Latina carecem de divisas conversíveis, esse banco deverá restringir seus empréstimos nessas moedas, utilizando preferencialmente a moeda local dos países-membros, estimulando, com isso, os mercados financeiros nacionais e sua progressiva integração.

Finalmente, é importante destacar que a integração não vai conseguir resolver os problemas de desigualdades, dadas as diferenças existentes entre seus países-membros, mas buscará atenuar a dependência de cada um deles em relação aos países dominantes do Primeiro Mundo.

A integração procura uma resposta à contradição entre, de uma parte, a estreiteza dos mercados domésticos e, de outra, as dificuldades de acesso ao mercado internacional, buscando uma proteção contra o mundo exterior. Porém, contrariamente, as trocas regionais têm sido, de longe, as mais afetadas pela crise ora enfrentada pelo sistema capitalista mundial.

Até a assinatura do acordo Brasil–Argentina–Uruguai, em todas as tentativas de integração já realizadas, o Brasil, a grande potência industrial do Continente, sempre praticou uma concepção muito unilateral da integração, vendo nos seus parceiros vizinhos a oportunidade de ter acesso a novos mercados, enquanto procurava resolver seus problemas de modernização tecnológica através de relações diretas com as empresas dos países desenvolvidos. No mesmo sentido, convém recordar os fracos resultados obtidos no que concerne à concertação regional da questão do envidamento externo.

A partir do acordo de 1986 assinado entre os três países, novas perspectivas parecem abrir-se, diante do alargamento do campo tradicional da cooperação (por exemplo: pesquisa científica, desenvolvimento de biotecnologias, etc.) e de um enfoque mais pragmático adotado (definição de programas específicos, com as correspondentes dotações orçamentárias). Entretanto ainda é muito cedo para fazer-se um julgamento quanto aos efeitos desse acordo.

De qualquer modo, pode-se esperar que, caso a integração venha a ser concretizada nos próximos anos, o Brasil, dado o seu gigantismo frente aos demais países da América do Sul, deverá exercer um papel hegemônico em relação aos seus parceiros. Por outro lado, se, tanto para o Brasil quanto para os demais países, a integração parece ser uma questão de sobrevivência, ela não elimina as contradições do sistema, ao mesmo tempo em que o velho problema da repartição dos frutos da integração é retomado com renovada atualidade.

Bibliografia

- ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares (1988). Os fundamentos econômicos do programa de integração Argentina-Brasil. *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, 8(3):41-54, jul./set.
- AVRAMOVIC, Dragoslav (1983). Coopération monétaire et financière entre les pays en voie de développement: les défis de 1984. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 24(96):791-7, oct./dec.
- BEAUD, Michel (1983). Les pays méditerranéens dans le système national/mondial hiérarchisé'. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 24(96):861-78, oct./dec.
- (1987). *História do capitalismo de 1500 até nossos dias*. São Paulo, Brasiliense. 407p.
- BENAKOUCHE, Rabah (1980). *Acumulação mundial e dependência*. Petrópolis, Vozes. 300p.
- (1982). *O que é capital internacional*. São Paulo, Brasiliense. 90p.
- CEPAL (1987). *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*. Santiago.
- COURLET, Claude (1988). L'analyse de l'industrialisation du Tiers Monde: acquis théoriques et modalités d'une remise en cause. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 29(115):639-64, juil./sept.
- DOCKÈS, Pierre (1976). *A internacional do capital*. Rio de Janeiro, Zahar. 285p.
- LEMPÉRIÈRE, Jean (1983). Portée limitée des groupements régionaux dans le Tiers Monde mais nouvelles possibilités de coopérations Sud-sud. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 24(96):733-46, oct./dec.
- LENIN, V. (1982). *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. São Paulo, Global. 127p.
- LIPIETZ, Alain (1984). Imperialism or the beast of the apocalypse. *Capital and Class*, Londres Conference of Socialist Economists, (22):81-109, Spring.
- (1988a). *Miragens e milagres: problemas de industrialização no Terceiro Mundo*. São Paulo, Nobel. 231p.
- (1988b). *O Capital e seu espaço*. São Paulo, Nobel. 209p.
- (1988c). Les conditions aux limites des politiques d'industrialisation dans le Tiers Monde. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 29(115):1021-28, juil./sept.
- MARTNER, Gonzalo (1983). Rôle de la coopération régionale dans le cadre de la stratégie globale de la coopération entre pays du Tiers Monde. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 24(96):747-56, oct./dec.
- MICHALET, Charles Albert (1980). La transnationalisation des circuits monétaires et financiers. Hypothèse de travail. *Revue Tiers-Monde*, Paris, IEDES/PUF, 21(81):77-85, jan./mars.

- MICHALET, Charles Albert (1984). **O capitalismo mundial**. Rio de Janeiro, Paz e Terra. 260p.
- (1985). Les difficultés de la théorie économique devant l'émergence d'une économie mondiale. **Problèmes Economiques**, Paris, La Documentation Française, (1906):5-10, 9 jan.
- MIRANDA, José Carlos et alii (1988). Implicações da reestruturação industrial nos países avançados para os países latino-americanos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 16, Belo Horizonte. Anais... Belo Horizonte, ANPEC. v.3, p. 506-76.
- OMINAMI, Carlos (1988). Le débat industriel Latino-Américain. **Revue Tiers-Monde**, Paris, IEDES/PUF, 29(115):837-53, juil./sept.
- ONU (1988). **América Latina en la economía mundial**. Seminário en Homenaje al Dr. Raúl Prebisch. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- RATTNER, Henrique (1985). Tendências de reorganização da economia mundial: suas implicações para a política tecnológica dos NICs. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 13, Vitória, Anais... Vitória, ANPEC. v.1, p.292-315.
- RUCCIO, David F. (1988). Fordism on a world scale: internacional dimensions of regulation. In: CONGRESSO INTERNACIONAL SOBRE LA TEORIA DE LA REGULATION, Barcelona. 25p.
- VERSIANI, Flávio et alii (1987). **Brasil—Argentina—Uruguai: a integração em debate**. São Paulo, Marco Zero. 279p.

Abstract

During the past years, the evolution of foreign relations within the capitalist system lead to the internationalization of capital and to a growing tendency to create integrated regional spaces or blocs of countries.

Keeping in mind paths treaded by capitalism during the second half of the XXth century, and with an eye on the forthcoming changes in foreign relations, which are bound to occur throughout the next decades, the integration of Latin America is seen as a must. Furthermore, the success of such an integration will greatly depend on the role played by the local bourgeoisie.