

CRISE E REORGANIZAÇÃO ECONÔMICA NA AMÉRICA LATINA: UMA PASSAGEM HISTÓRICA*

*Pablo Bustos ***

1 - Um olhar sobre o passado

A primeira transformação profunda da América Latina teve lugar nas últimas décadas do século passado, como resultado de sua inserção no comércio internacional, devido à expansão secular do capitalismo industrial. As mudanças na demanda mundial, geradas pela industrialização e pela urbanização nos países centrais, possibilitaram a expansão, nas regiões periféricas, da produção agrícola e da mineração destinadas ao mercado mundial. A contrapartida foi a estagnação ou o desaparecimento de diversas atividades, dentre elas a pequena produção agrícola de subsistência e as manufaturas de caráter artesanal, estas últimas submetidas à concorrência da produção industrial dos países adiantados.

Na América Latina, essa ascensão de algumas atividades produtivas, com o declínio de outras, foi acompanhada por um reordenamento territorial não menos profundo, provocado pela implantação das ferrovias, pelo telégrafo, pela modernização dos portos e pelo crescimento de grandes centros urbanos que concentraram a administração pública, as atividades comerciais e financeiras e a incipiente indústria fabril. Uma conseqüência — e também, por sua vez, requisito — desse processo foi a gestação de Estados nacionais crescentemente centralizados, que começaram a regular de forma mais eficaz as economias nacionais em formação e as relações delas com o resto do Mundo. A exportação de capitais desde os países centrais — particularmente a Inglaterra — financiou essa primeira modernização da América Latina independente. A traumática passagem de formas econômicas pré-capitalistas para um tipo de capitalismo dependente ou periférico — como o denominamos atualmente — significou um terremoto social e político para a região, de cujos avatares dão conta suficiente as respectivas histórias nacionais.

Um segundo processo de alcance similar ocorreu entrelaçado à crise dos anos 30, particularmente nos países de maior desenvolvimento relativo da região, traço que caracterizava aqueles que haviam conseguido uma integração mais bem-sucedida à

* Este artigo é parte de um documento publicado pela Fundación Friedrich Ebert, sob o nome **EI MERCOSUR: mas de lo Mismo?**, em Buenos Aires, em junho de 1992 e foi traduzido por Pedro Silveira Bandeira.

** Economista, Investigador da Fundación Friedrich Ebert e Professor de pós-graduação de História Econômica e de Políticas Econômicas na Universidade de Buenos Aires.

divisão internacional do trabalho conformada na etapa anterior. Era o caso da Argentina, do Brasil, do Chile, do México e do Uruguai. O fechamento paulatino dos mercados de exportação e as conseqüentes dificuldades para se obterem as divisas necessárias para sustentar as importações e pagar as obrigações externas afetaram as atividades mais dinâmicas e abriram a possibilidade de substituir os bens importados pela produção industrial local. Cessou, então, o crescimento das atividades exportadoras de produtos primários e dos segmentos financeiros e comerciais a elas vinculados, e começaram a expandir-se múltiplas atividades industriais, que orientaram sua produção para um mercado interno que antes era satisfeito por importações oriundas dos países industrializados. Também cresceram as atividades agrícolas ou mineradoras vinculadas à indústria em desenvolvimento. O transporte rodoviário tendeu a substituir a ferrovia, cujo traçado levava em direção aos portos, e a construção de rodovias buscou proporcionar uma maior integração das diversas regiões. Os principais centros urbanos transformaram-se com a crescente industrialização e com a expansão das atividades comerciais e de serviços a ela vinculadas, com o que tomou forma uma sociedade urbano-industrial caracterizada pela proeminência social da burguesia industrial e por uma classe trabalhadora moderna. O papel do Estado foi modificado, tentando responder às demandas de proteção e de subsídios por parte dos produtores agrícolas em crise e dos industriais em ascensão e à necessidade de uma regulamentação das relações entre patrões e trabalhadores. Os recursos fiscais provenientes da apropriação de parte da renda internacional da terra e dos impostos internos, bem como a reorganização financeira, com a criação dos bancos centrais, foram a base dessa nova forma de regulação econômica e social.

A estrutura econômica atual dos países da América Latina é o resultado desses dois grandes processos de reorganização. Cada país é uma combinação particular das heranças duradouras de suas atividades exportadoras primárias com os avanços maiores ou menores de sua atividade industrial. As diferenças econômicas entre esses países são, em muitos casos, abismais — e seus reflexos nos planos social, político e cultural não são menores —, mas todos eles se viram afetados, em maior ou menor medida, pela crise dos anos 80, que segue provocando conseqüências próximas de uma catástrofe social para amplos segmentos da classe trabalhadora.

Como a crise dos anos 30, a atual põe em questão as formas de produção, as relações sociais, a função do Estado e o tipo de inserção no mercado mundial, e vai gerando novas respostas econômicas e tecnológicas de ampla repercussão sobre as instituições, sobre as relações sociais, sobre as idéias políticas e sobre a vida cultural. A diferença essencial — além de um contexto internacional diverso — está em que, a partir de um capitalismo agrícola, a crise dos anos 30 induziu o desenvolvimento de novas atividades produtivas — industriais, agrícolas e mineradoras —, que geraram empregos industriais e urbanos e integraram populações e regiões até então marginalizadas a uma nova dinâmica econômica. Tudo isso permitiu a formação de alianças sociais e políticas mais ou menos duradouras entre frações dos capitalistas beneficiados pela nova etapa e do movimento operário em expansão. Atualmente, ao contrário, a **reconversão industrial** das empresas privadas e estatais é a ferramenta fundamental para enfrentar a crise, ou seja, a reestruturação, a redução ou a eliminação das atividades produtivas obsoletas ou não competitivas, a regulação da produção dos setores superdimensionados e a privatização, com a entrega dos segmentos rentáveis para o capital privado. Em muitos casos, essa política está provocando conseqüências sociais graves para setores importantes da classe trabalhadora e fortes impactos negativos regionais.

Esse breve esboço histórico tenta apenas lembrar que, no passado, há pouco menos de um século, os países da América Latina já tinham estado frente a outros momentos tão transcendentais como o atual para sua vida futura. A história desses períodos nos recorda que os caminhos seguidos foram resultado de graves enfrentamentos no interior da classe dominante e entre ela e a classe trabalhadora, dentro da qual não estiveram ausentes as divisões. O que estamos vivendo na atualidade não é diferente. Trata-se, outra vez, de um momento de ruptura na direção de uma nova modernização econômica, que põe em discussão — como nas experiências passadas — o caráter da mudança, a incidência dos custos e a determinação de seus benefícios e beneficiários.

No final do século passado, o caminho seguido significou a adequação da estrutura produtiva e da forma de intervenção do Estado para uma integração ampla e pouco regulada à economia internacional. A expansão econômica foi alcançada abrindo-se as economias aos fluxos de mercadorias, aos capitais e à força de trabalho e integrando-as à divisão internacional do trabalho então vigente. Também nessa época — como agora — o capitalismo mundial estava sendo submetido a uma profunda reestruturação da produção e da tecnologia (a chamada "segunda revolução industrial") e buscava superar uma crise de repercussões internacionais (a Grande Depressão de 1873-96). A diferença essencial está no fato de que, naquela transição — para um tipo de capitalismo agrário e periférico —, os países latino-americanos desenvolveram economias primário-exportadoras complementares às dos países industrializados. Disso decorreu o fato de que a inserção internacional da maioria dos países latino-americanos ocorreu através da associação individual com a Inglaterra — eixo comercial e financeiro mundial e primeira potência industrial, embora em declínio — e com os Estados Unidos — a potência industrial em ascensão junto com a Alemanha.

A partir dos anos 30, o caminho inverteu-se. Em um contexto de crise do sistema econômico internacional, a maioria dos países da América Latina, da mesma forma que outros países e regiões do Mundo, tenderam a buscar na autarquia econômica uma forma de evitar as influências desequilibradoras da economia mundial e a desenvolver uma produção industrial orientada para o mercado interno, sob a proteção e a promoção estatal.

Tendo-se em vista o marco ideológico que atualmente influencia os governos e as elites da região — dominado pelo "consenso de Washington", que explica a crise latino-americana apenas como resultado do intervencionismo estatal e do populismo econômico (PEREIRA, 1991) —, não é demasiado recordarmos que a forma de intervenção estatal associada à política de industrialização substitutiva de importações, voltada para o mercado interno, foi funcional para a expansão das economias latino-americanas, considerando o baixo grau de desenvolvimento capitalista dessas economias e o contexto internacional. Partindo de diferentes níveis de desenvolvimento, e em diferentes momentos, a maior parte dos países latino-americanos ampliou a produção e o emprego e integrou de forma crescente regiões e populações à circulação mercantil, em uma dinâmica econômica que teve como motor a indústria.

Esse impulso perdeu-se nas duas últimas décadas. Os sucessivos ramos industriais que foram criados viram sua expansão limitada à medida que satisfaziam a demanda interna dos seus respectivos países. Ao nascerem e ao se desenvolverem sob a proteção e a promoção estatal, sem a exigência de uma permanente inovação tecnológica e de crescentes produtividade e competitividade internacional, essas indústrias prestaram pouca atenção ao problema dos custos de produção e à qualidade

dos produtos. Isso limita até hoje a capacidade da produção industrial local para competir eficientemente no mercado mundial, que deveria ser o prolongamento natural do mercado interno, para que pudesse ser recuperado o dinamismo perdido. Apenas o Brasil soube combinar, nos anos 70, a política de industrialização substitutiva com um forte estímulo às exportações industriais, embora sem conseguir escapar aos desequilíbrios macroeconômicos, pois a base dessa política foram fortes subsídios financiados através do endividamento público.

A captação, pelo Estado, da renda internacional agrária e mineira, os impostos indiretos e o crédito externo, desde o final dos anos 70, foram a fonte principal dos recursos que sustentaram essa política industrial até a crise da dívida, desencadeada no início dos anos 80. A atuação posterior dos governos — em um contexto de elevação das taxas internacionais de juros e, depois, de queda dos preços dos produtos primários exportados pela região — no sentido de manter os lucros das empresas por meio de subsídios de vários tipos, mantendo a orientação voltada para o mercado interno, resultou no aumento da dívida pública, na crise fiscal crônica, na tendência recorrente à hiperinflação e na queda do emprego e do salário real.

O excessivo endividamento externo expressa — deixando-se de lado a especulação financeira e cambial — as dificuldades dessas economias para gerarem internamente os recursos exigidos para sustentar os investimentos necessários na atual fase de desenvolvimento. O "protecionismo frívolo" — nas palavras de Fajnzylber — das décadas anteriores fez com que tanto o investimento como as exportações industriais repousassem sobre crescentes subsídios estatais, tendo como conseqüência a formação de amplos segmentos empresariais "parasitários", muito distantes do paradigma schumpeteriano.

2 - Os anos 80: o velho que morre e o novo que não termina de nascer

A década perdida pela América Latina, os anos 80, esteve marcada por variados e severos planos nacionais de ajustamento econômico, derivados da crise do endividamento. Essa também pode ser vista como a década na qual os diferentes grupos econômicos ou frações capitalistas lutaram para manter seus privilégios — consubstanciados em subsídios, benefícios ou evasão fiscal, compras ou contratos do Governo — e bloquearam com relativo êxito as tentativas, em geral tímidas e pouco sinceras, dos novos governos democráticos no sentido de alcançar uma certa disciplina fiscal e monetária. Em outras palavras, a lucratividade capitalista foi mantida com base em brutais transferências de renda dos setores assalariados, na redução das despesas sociais do Estado e nas especulações acionária, cambial e financeira.

Nos países mais endividados da região, a estatização das dívidas públicas interna e externa — desde meados dos anos 80 — foi o último recurso tentado para prolongar a agonia de um capitalismo sustentado pelo Estado, embora ao custo de levar a falência fiscal a limites extremos e de causar tendências hiperinflacionárias recorrentes. Com isso, ficou colocada, com toda a cruzeza, a necessidade da busca de caminhos alternativos ao que já se manifestava como historicamente esgotado. A política alter-

nativa deveria reverter a prolongada estagnação com a inflação — independentemente de que se pensasse que a sua causa era o fracasso ou o esgotamento da forma de industrialização — e a carência de recursos financeiros orientados para o investimento produtivo, atraindo investimentos externos e capitais que haviam sido retirados da região, além de obter uma inserção mais ativa na economia mundial com base em exportações industriais.

A busca do dinamismo perdido — bem como as pressões exercidas pelos organismos financeiros internacionais e pelos credores privados externos — forçou todos os governos, independentemente do grau de desenvolvimento relativo dos respectivos países, a integrarem suas economias de forma mais ampla ao mercado mundial, com o objetivo de revitalizá-las através da abertura de seus mercados internos. Submetendo esses mercados a uma maior concorrência externa, busca-se remover as estruturas oligopolísticas cristalizadas pelo protecionismo e pelo subsídio estatal, promovendo exportações industriais baseadas em uma competitividade mais genuína, permitindo o acesso das atividades exportadoras a máquinas, equipamentos e insumos a preços internacionais. As questões da abertura ao comércio internacional e da reforma do Estado delinearão distintas opções políticas, que expressam diferentes interesses sociais e vias alternativas de desenvolvimento das sociedades nacionais.

As políticas realmente aplicadas inspiraram-se crescentemente no já mencionado "consenso de Washington", que é, ao mesmo tempo, um diagnóstico e uma resposta à crise, compartilhado pelo Fundo Monetário Internacional, pelo Banco Mundial, pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento, pelo Departamento do Tesouro, pela Reserva Federal dos Estados Unidos, pelos grandes bancos privados internacionais, pelos setores mais dinâmicos do capitalismo na região e por frações cada vez mais amplas das burocracias estatais. As reformas propostas tendem a "(...) promover a estabilização da economia através do ajustamento fiscal e da adoção de políticas ortodoxas em que o mercado desempenha papel fundamental", em que o Estado seja drasticamente reduzido. A política é "(...) perfeitamente coerente com o diagnóstico de que a crise latino-americana tem sua origem na indisciplina fiscal (populismo econômico) e no estatismo (protecionismo nacionalista)" e de que a solução passa por "(...) estabilizar a economia, liberalizá-la e privatizá-la, para que o país retome o caminho do desenvolvimento" (PEREIRA, 1991).

Não obstante, o neoliberalismo mantém rígidas políticas de controle salarial, fazendo a melhora dos salários depender dos aumentos de produtividade. Em um contexto onde se relega — por motivo de condicionamentos externos ou por prioridades nacionais — o desenvolvimento científico, tecnológico e educacional a um segundo plano, esses aumentos de produtividade só podem originar-se de uma intensificação do trabalho. A conseqüência é que a competitividade internacional é alcançada com base nos baixos salários, na restrição ao consumo popular e na deterioração das condições de trabalho: "Trata-se, nesse caso, de uma **forma espúria de competitividade**, que não deve ser confundida com a **competitividade autêntica**, que deriva da incorporação do progresso tecnológico (grifos nossos)" (CEPAL, 1990).

3 - Industrialização e integração: a experiência da ALALC/ALADI

Os projetos originais de integração econômica na América Latina foram concebidos como uma continuidade regional das políticas nacionais de substituição de importações. Por isso, o mercado interno conservou o papel de principal destinatário da produção industrial. Essa é uma característica comum entre a **Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC)**, criada em 1960 e transformada, em 1980, na **Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)**, o **Mercado Comum Centro-Americano (MCC)**, também iniciado em 1960, e o **Pacto Andino**, de 1969. Sem desconhecer os graves problemas sociais e políticos ocorridos em vários de seus países-membros, que afetaram seu desenvolvimento, é provável que os limites encontrados pela política de industrialização substitutiva de importações na região tenham tido como reflexo o esgotamento precoce da potencialidade desses acordos.

Dado o fato de que os quatro países componentes do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) pertenceram à ALALC/ALADI, faremos uma breve menção a essa experiência. A política gradual e progressiva de liberalização comercial, seguida pela ALALC, era uma tentativa de dinamizar, pela criação de um mercado regional, o processo de industrialização substitutiva, cuja primeira fase de **desenvolvimento extensivo** havia começado a encontrar suas limitações nos países pioneiros da região (Argentina, Brasil, Chile, México e Uruguai). Utilizando-se, em grande parte, de tecnologias tradicionais, o aumento da produção foi obtido através do incremento na quantidade de pessoal e nos turnos de trabalho, com uma tecnologia de transporte, comunicações, energia e educação pré-industrial (DABAT, 1986), herdada basicamente da etapa primário-exportadora anterior à crise dos anos 30. Essa primeira fase, chamada de industrialização leve, começou a esgotar-se em meados dos anos 50. Para isso, confluíram fatores internos e externos. Tendo sido já realizada em grande parte a substituição de importações de bens de consumo não duráveis, de matérias-primas agrícolas e minerais e de bens intermediários para a construção, viram-se limitadas as possibilidades de a indústria transmitir dinamismo ao conjunto da economia. A isso somaram-se fatores externos desfavoráveis, derivados da drástica redução das receitas das exportações primárias, como resultado do término do período de reconstrução europeia no Pós Segunda Guerra e do fim da Guerra da Coreia.

A integração "comercial" foi a resposta imediata às primeiras dificuldades da industrialização **voltada para o mercado interno**. A primeira iniciativa foi a criação do Comitê de Comércio da CEPAL, que impulsionou, a partir de 1956, a multilateralização das trocas e dos pagamentos, bem como a integração regional. A criação desse comitê abriu caminho para o surgimento da ALALC em 1960. A proposta consistia na constituição de uma **zona de livre comércio** — ou seja, uma área onde fossem eliminadas todas as restrições ao comércio recíproco — em um prazo de 12 anos, objetivo este que foi abandonado ainda no decorrer da década de 60. De qualquer forma, embora fossem propostos prazos e metas provavelmente ambiciosos (em relação ao nível de industrialização da América Latina), por meio da ALALC,

"(...) as trocas recíprocas constituíram-se, nos anos sessenta, no elemento mais dinâmico do comércio exterior da região, aumentando de forma significativa os níveis de interdependência econômica entre os países pertencentes aos agrupamentos sub-regionais" (ROSENTHAL, 1991).

Não obstante, esses resultados não conseguiram mudar uma forma de desenvolvimento que, embora gerasse um maior volume de trocas regionais, tendia a manter a região à margem das correntes de comércio mundial. Essa tendência manifestou-se a partir do final da Segunda Grande Guerra, em uma etapa na qual a reconstituição da economia mundial deu curso à recuperação paulatina das trocas internacionais, particularmente entre as economias mais avançadas. Em quatro décadas, a participação da América Latina e do Caribe no valor corrente das exportações mundiais caiu de 12% em 1950 para menos de 4% em 1988. Tendência similar manifestou-se nas importações, que reduziram sua participação, no mesmo período, de 10% para 3% (FUENTES, 1991).

Na mesma época em que se iniciou a experiência da ALALC, começou a ocorrer a passagem das maiores economias da região (Argentina, Brasil e México) para uma fase de **desenvolvimento intensivo** — com a criação de grandes indústrias produtoras de insumos básicos e com o desenvolvimento de complexos metal-mecânicos —, que se caracterizou pela elevação permanente da densidade de capital, pelo aumento da intensidade do trabalho fabril e pela busca de ganhos de produtividade, mediante a aplicação de métodos de organização do trabalho derivados do fordismo. Também ocorreu a extensão da industrialização à maioria dos países da área. Dois dos pioneiros — Chile e Uruguai — perderam dinamismo, pois suas dimensões territoriais e demográficas obstaculizaram a passagem de suas economias para uma escala produtiva como a requerida pelos novos ramos industriais implantados nos países maiores. Para o Uruguai, isso significou o início de uma crise econômica prolongada — para a qual contribuiu o estancamento de longo prazo da produção agropecuária —, com uma queda persistente do salário real e com o aumento estrutural da taxa de desemprego. Tais tendências desenvolveram-se ao longo de toda a década de 60, persistindo, com oscilações cíclicas limitadas, até os anos 80 (CANCELA, MELGAR, 1986).

Por volta da década de 70, também a fase de industrialização intensiva alcançou seus limites nos mercados domésticos dos países já semi-industrializados, dentre os quais apenas o Brasil — como já havíamos assinalado — ocupou um espaço na nova divisão internacional do trabalho em expansão.

A contradição entre as políticas nacional-desenvolvimentistas e a integração econômica regional conduziu ao esgotamento precoce do programa de liberalização da ALALC. Alguns fatores decisivos contribuíram para isso: a conformação de estruturas oligopolizadas nas maiores economias da região, sustentadas pelos subsídios e pela proteção estatal, a falta de competitividade para obter acesso ao mercado mundial e a diferenciação maior entre os países geraram resistências do empresariado e dos governos da região contra a crescente abertura comercial prevista nos compromissos assumidos dentro da ALALC.

Com a criação da ALADI em 1980, como sucessora da ALALC, os compromissos multilaterais, ou seja, os acordos de alcance regional que comprometiam o conjunto dos membros (como o programa de redução tarifária que levaria à formação de uma zona de livre comércio), foram reduzidos a um mínimo. Continuou a ter esse caráter apenas a **Preferência Tarifária Regional** — Preferencia Arancelaria Regional (PAR) —, instrumento que não impõe prazos ou obrigações, motivo pelo qual não foi aplicado por todos os países-membros (MAGARIÑOS, 1990). A última tentativa da ALADI para potencializar a substituição de importações através da integração foi seu fracassado Programa para a Recuperação e Expansão do Comércio, de 1988 (ONDARTS, 1992).

Por outro lado, o estímulo que essa instituição outorgou ao bilateralismo, por meio dos **acordos de alcance parcial**, obteve um êxito singular. Por meio destes, os estados-membros tinham ampla liberdade de ação para firmar acordos com outros participantes, o que, todavia, "(...) obstaculizou o princípio de convergência que é essencial para que se alcance o objetivo de estabelecer, no longo prazo, um mercado comum latino-americano" (MAGARIÑOS, 1990). A proliferação de acordos bilaterais nos últimos anos parece dar razão a Magariños, pois, ao firmado entre a Argentina e o Brasil (que analisaremos), devem-se somar os surgidos entre a Colômbia e a Venezuela, o Chile e a Venezuela, o Chile e o México, o Chile e a Argentina, o Brasil e a Venezuela, a Argentina e a Venezuela e, finalmente, entre a Guatemala e El Salvador. Mas também devemos destacar que esses vários acordos bilaterais se baseiam nos mesmos princípios adotados, nos últimos anos, pelos esquemas de integração sub-regional existentes ou em formação:

"(...) a ênfase nos mecanismos de mercado, a elaboração de acordos compatíveis com as políticas de maior abertura, a intenção de que as novas áreas de livre comércio sirvam como base ou trampolim para a relação com o resto do mundo, a importância das relações externas, a busca de um maior *fair play* no comércio e a necessidade de harmonização nesse campo" (ONDARTS, 1992).

Mais ainda, alguns desses acordos bilaterais constituem o núcleo dinâmico de tais esquemas de integração sub-regional, como é o caso do que une a Argentina e o Brasil no MERCOSUL e do existente entre a Colômbia e a Venezuela no Pacto Andino. Provavelmente estejamos assistindo a uma nova forma de convergência, que exige a fragmentação de alguns dos esquemas preexistentes e a adoção de novas ferramentas, e onde um novo ator pode desempenhar um papel crucial: os Estados Unidos com a sua Iniciativa para as Américas.

A revitalização dos esquemas sub-regionais de integração na América Latina configura uma tentativa no sentido de se somarem as tendências internacionais em curso, mas está exigindo uma profunda revisão das políticas econômicas domésticas e, em consequência, das idéias e dos instrumentos tradicionais da integração regional.

4 - Internacionalização econômica e blocos regionais

As novas tendências internacionais surgem de uma série de processos estreitamente vinculados entre si, que estão transformando rapidamente o mundo atual e dando forma ao que será o mundo do século XXI. As transformações abrangem os campos da economia, das relações sociais, das instituições e das idéias, e algumas delas afetam de forma direta as condições de trabalho e de emprego dos assalariados. É o caso da nova revolução tecnológica, da internacionalização da economia e da simultânea constituição de blocos econômicos regionais, bem como da revisão das relações entre a sociedade e o Estado. A raiz do fenômeno deve ser buscada na crise do capitalismo mundial, iniciada em meados dos anos 70 — que se prolonga hoje na América Latina e na África, assim como nos desequilíbrios entre os principais países industrializados —, e no esgotamento do keynesianismo nos países centrais e do nacional-populismo nos países periféricos.

Existe uma íntima conexão entre os fatores que explicam a ruptura na dinâmica da economia mundial na década de 70 — a crise do regime de produção fordista nos países industrializados e sua manifestação negativa em termos de produtividade, rentabilidade e de competitividade interna das empresas e das economias nacionais no terreno internacional — e a generalização de políticas neoliberais, que tendem a reduzir os custos com mão-de-obra e o papel do Estado keynesiano.

A produção em massa acompanhada de um consumo de massa, que caracterizou o fordismo, descansava em um ajustamento permanente da massa salarial aos aumentos de produtividade. Como assinala Mertens (1990),

"(...) os parâmetros de competitividade não se baseavam nesses fatores de custo social (...) já que todos os países hegemônicos tinham níveis similares de Estado de bem-estar. Todavia, quando apareceram na arena da concorrência internacional empresas cuja produção se fazia em países onde a regulação era menor, sem um Estado de bem-estar e sindicatos consolidados, o panorama começou a mudar, pois aí, sim, os custos sociais passaram a influenciar a concorrência".

É nessas novas condições do mercado mundial — onde o Japão, os "Tigres Asiáticos" e outros países semi-industrializados adquirem uma presença relevante — que as empresas começam a exigir uma menor regulação estatal, a redução do Estado de bem-estar, a flexibilização do trabalho (praticando-a de fato) e um menor custo de mão-de-obra.

Apesar do fato de que — em diferentes graus — a maioria dos governos do Mundo satisfizeram essas demandas do capital privado, a dureza e a globalidade da concorrência internacional — produtos da redistribuição do poder econômico mundial e do surgimento de um sistema tripolar — tornaram cada vez mais difícil para uma nação isolada enfrentar o mercado mundial. Por isso, mesmo os países industrializados que mais avançaram no desenvolvimento e na aplicação de novas tecnologias e/ou na mudança das relações salariais herdadas do fordismo tendem a constituir-se em articuladores ou participantes de espaços econômicos supranacionais, que incluem países de diferentes graus de desenvolvimento econômico e social (diversidade que se constitui na fonte das diversas vantagens competitivas que servem de base à integração).

São processos que vemos se desencadear — sob formas distintas — tanto na Europa como na Ásia e na América do Norte, liderados pelos membros mais poderosos do **Grupo dos Sete (G 7)** — que reúne a Alemanha, o Canadá, os Estados Unidos, a França, a Grã-Bretanha, a Itália e o Japão —, núcleo dirigente da **Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE)**, formada pelos 24 países mais industrializados do Mundo. A participação desses países em instâncias multilaterais de coordenação e harmonização de políticas, como o G 7 e a OCDE, bem como, simultaneamente, o impulso à formação de blocos econômicos e comerciais, é a forma como se expressam atualmente a cooperação e a confrontação entre as potências capitalistas no mercado mundial. Isso faz pensar que a tendência em curso no sentido da globalização da vida econômica pode prevalecer, a médio prazo, sobre as tendências protecionistas e de fragmentação, pois uma parte desse fenômeno é um intercâmbio comercial cada vez mais intenso entre os blocos.

Os blocos econômicos e comerciais que são impulsionados pelos países desenvolvidos dão uma amostra das diferentes modalidades possíveis para a sua constitui-

ção. O trabalho de Ondarts (1992), já citado, sintetiza os elementos definidores dos diferentes graus de formalização e de compromissos da forma como segue.

A **Comunidade Européia (CE)**, a mais antiga e institucionalizada (Comissão Executiva, Conselho de Ministros, Parlamento e Tribunal Superior), em 1992 converteu-se a um verdadeiro **mercado comum** e aspira transformar-se, em 1999, em uma **união econômica**, com políticas sócio-econômicas comuns e uma moeda única. A CE — formada pela Alemanha, pela Bélgica, pela Dinamarça, pela Espanha, pela França, pela Grécia, pela Grã-Bretanha, pela Holanda, pela Irlanda, pela Itália, por Luxemburgo e por Portugal — fez um acordo, este ano, com a **Área Européia de Livre Comércio (EFTA, segundo a sigla em inglês)** — constituída pela Áustria, pela Finlândia, pela Islândia, por Liechtenstein, pela Noruega, pela Suécia e pela Suíça —, que vigorará, se for ratificado pelos governos, a partir de 1993. Por esse acordo, cria-se a **Área Econômica Européia**, na qual os países da EFTA participam do livre movimento de bens, serviços, capital e trabalho, sem que cheguem a fazer parte do mercado comum, já que os bens importados e os produtos agrícolas não poderão circular livremente, pois não serão adotadas por esses países a tarifa externa comum e a política agrícola da Comunidade Européia. É de prever-se que, nos próximos anos, alguns países da EFTA venham a integrar-se plenamente na CE e que alguns dos países do antigo bloco soviético se incorporem à Área Econômica Européia, particularmente a Tcheco-Eslováquia, a Hungria e a Polônia.

O **Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, segundo a sigla em inglês)**, vigente, desde 1989, entre o Canadá e os Estados Unidos, à diferença da Comunidade Européia, não criou instituições supranacionais no plano executivo ou administrativo, exceto o Tribunal de Controvérsias, que apenas intervém, em última instância, secundando as instâncias administrativas e judiciais de cada país. Isso pode ser explicado pela sintonia entre as políticas macroeconômicas desses dois países e pelo fato de que 80% do comércio entre o Canadá e os Estados Unidos já estava, anteriormente, livre de tarifas. A negociação do tratado orientou-se, em conseqüência, no sentido de incorporar o restante do universo de bens e serviços às mesmas condições de intercâmbio, pactuando a eliminação das tarifas ainda existentes em dois prazos: um de cinco anos, com uma redução tarifária anual de 20%, e outro de 10 anos, com uma baixa de 10% por ano. No caso especial do petróleo e da energia, formou-se um mercado único, e os Estados Unidos comprometeram-se a eliminar os subsídios agrícolas. As negociações trilaterais em curso para incorporar o México a esse tratado devem ser seguidas com atenção pelos demais países latino-americanos, pois, sem dúvida, anteciparão os princípios básicos sobre os quais se apoiará, na prática, a Iniciativa para as Américas.

O **bloco asiático** não se baseia em nenhum tratado nem possui, em conseqüência, nenhuma instituição comum que o regule. Trata-se de uma região

"(...) articulada, de certa forma, pelos investimentos do Japão para explorar o trabalho mais barato nos países do sudeste asiático e pela rede de interesses de origem chinesa, que se estendem muito além de Taiwan ou Hong-Kong" (ONDARTS, 1992).

Esse autor distingue quatro zonas: a Grande Coréia (as duas Coréias e as áreas vizinhas da China e da ex-União Soviética), a Grande China (Taiwan, Hong-Kong e as províncias chinesas vizinhas), a Indochina (Tailândia, Vietnã, Cambodja e o sudeste da

China) e Cingapura (Cingapura, parte da Malásia e da Indonésia), cujo comércio mútuo e com o Japão tendeu a duplicar no último quinquênio.

Esses espaços econômicos "naturais" possibilitam acordar normas comuns para o comércio, os investimentos e a propriedade intelectual, bem como garantir seu cumprimento, em um grau muito maior do que os foros multilaterais, como a Rodada Uruguaí do GATT.

Além disso, a diversidade entre os países associados quanto ao grau e à forma de desenvolvimento permite às empresas somarem e combinarem recursos humanos com condições de vida e de trabalho diferenciadas — com distintos custos de mão-de-obra e demandas de bem-estar — e recursos naturais variados e de custo diverso, o que pode, em conjunto, gerar vantagens na competição em outros mercados, a partir de economias de escala e/ou de especialização.

Como mostram as experiências apresentadas, e ao contrário das da ALALC/ALADI e do Pacto Andino, para que os blocos regionais atinjam seu objetivo de elevar a produtividade e a competitividade, devem apoiar-se na integração intra-industrial. Isso induz a uma certa especialização produtiva dos países, com o conseqüente abandono, ou redução, dos ramos ou produtos menos competitivos e com a regulação conjunta da produção excedente, o que confere um caráter irreversível ao caminho seguido. Para a América Latina que resultou da "década perdida", isso pressupõe processos traumáticos de reconversão industrial, que se superpõem aos provocados pelas crises nacionais de acumulação e que tornam mais agudos, pelo menos no curto e no médio prazo, os problemas de desemprego e de desqualificação de parte da força de trabalho, com conseqüências sociais graves para segmentos da população e para regiões inteiras. Não estamos, todavia, apenas alertando para o futuro, pois esse já parece ser o presente da faixa industrial do litoral argentino.

Mas o que está condicionando fortemente o processo latino-americano é a proposta de integração hemisférica lançada pelos Estados Unidos em junho de 1990. Trata-se da **Iniciativa para as Américas**, do Presidente Bush, que não corresponde a situações similares às dos espaços econômicos "naturais" que descrevemos, tendo, em troca, alguma semelhança com o projeto do MERCOSUL.

Da mesma forma que o MERCOSUL, trata-se de uma criação basicamente política, que tende a modificar as relações preexistentes com os países da região. Sua matriz ideológica é o já mencionado "consenso de Washington", segundo o qual os países interessados em inserir-se em uma zona de livre comércio entre o Alaska e a Terra do Fogo deveriam abrir, desregular e privatizar suas economias.

Ao contrário de outras tentativas norte-americanas de aproximação com os países latino-americanos, não consiste em um programa de assistência econômica e financeira de estímulo ao desenvolvimento. A "iniciativa Bush" baseia-se em um diagnóstico dos problemas dos países periféricos, associado a uma concepção das relações internacionais, segundo o qual o papel dos países desenvolvidos

"(...) é o de assegurar aos países que decidem fazer uma reforma ampla de suas economias um acesso mais fluido ao mercado internacional, tanto no comércio de bens como no mercado de capitais" (FIEL, 1992).

Os instrumentos propostos pela Iniciativa para essa forma de integração são:

- a expansão do comércio;
- o estímulo ao investimento;
- a redução do ônus da dívida externa.

Para a expansão do comércio e o estímulo ao investimento, os Estados Unidos propõem estabelecer acordos de livre comércio com países ou grupos de países, por sua vez nucleados em áreas de livre comércio. Esses acordos-marco bilaterais foram firmados com o México, a Bolívia, o Chile, a Colômbia, o Equador, a Costa Rica e Honduras e posteriormente com o denominado "quatro mais um", com o MERCOSUL (FIEL, 1992).

No caso dos países mais endividados, esses acordos são complementados — também impondo como condição a implementação de reformas econômicas profundas — por um duplo mecanismo de alívio da dívida:

- a redução da dívida com os bancos comerciais por meio do Plano Brady;
- a redução da dívida com os organismos oficiais dos Estados Unidos por meio de reduções, em alguns casos, e da capitalização e da troca da dívida por natureza, em outros.

Por que o MERCOSUL?

Sendo esses os contextos regional e internacional em que se movem os países latino-americanos, cabe perguntarmos quais foram — além do fato de serem vizinhos — os motivos particulares que levaram a Argentina, o Brasil, o Paraguai e o Uruguai a se reconhecerem como sócios necessários em um projeto da natureza do **Mercado Comum do Sul**.

A resposta, no caso dos dois últimos países, parece ser mais simples, tendo-se em vista o peso que para ambos teve, historicamente, a relação econômica com a Argentina e o Brasil, dada a menor dimensão de suas economias. Isso é particularmente verdadeiro no caso do Uruguai, que gozou de um regime especial com seus vizinhos sob a ALALC e tem acordos bilaterais firmados com eles há 15 anos.

Um elemento comum, mas que adquire uma conotação específica no caso do Paraguai, são os processos de consolidação democrática. Esses processos criaram as condições para que fossem superadas disputas surgidas de considerações geopolíticas e minimizaram os conflitos e a desconfiança entre todos os participantes. Porém, no caso particular do Paraguai — onde a continuidade com o passado é maior —, a associação com os vizinhos permite ampliar o espaço do país no concerto das nações democráticas, tanto em termos econômicos quanto no terreno estritamente político e diplomático. Sua localização geográfica no coração da Bacia do Prata, por sua vez, converte-o em um participante obrigatório do "eixo" Argentina—Brasil.

Os casos da Argentina e do Brasil são mais complexos, pois ambos — e o Brasil em maior medida — teriam, teoricamente, outras opções, dada a pequena intensidade dos laços comerciais que os unem: apenas cerca de 4% do comércio exterior do Brasil realiza-se com a Argentina, e por volta de 14% das transações externas da Argentina são feitas com o Brasil. Por isso é importante o cuidado na identificação dos pontos que determinam o interesse subjacente à vontade política reiteradamente manifestada no sentido da integração.

Existe um consenso generalizado sobre quais são as vantagens para a Argentina (HUNT, 1991):

- o tamanho da economia brasileira, que é o quádruplo da Argentina, com um mercado formado por quase 150 milhões de pessoas, que deverão chegar a 180 milhões no final da década;
- o "efeito-locomotiva" que o crescimento do Brasil pode ajudar a gerar sobre a economia argentina;
- a complementaridade setorial e intra-setorial resultante das diferenças entre as estruturas agrárias e industriais dos dois países.

É claro que a demanda por meios de produção, seja por máquinas e equipamentos, seja por matérias-primas, que é gerada pelo desenvolvimento de uma estrutura produtiva da magnitude da economia brasileira abre enormes possibilidades de acesso para a produção argentina de insumos industriais. Além disso, embora se deva descontar o fator demográfico, pois o poder aquisitivo é muito menor do que os números relativos à população parecem indicar, o acesso a esse mercado para bens de consumo tem um grande impacto sobre a capacidade produtiva da indústria argentina. No caso particular dos alimentos, o resultado dos acordos foi uma expansão explosiva do comércio, que deverá crescer ainda mais, segundo as projeções de necessidades de alimentação para o resto da década (CAMPBELL, 1990).

O segundo elemento remete-nos à experiência de outros blocos econômicos e comerciais, a qual nos indica que — independentemente das formas por eles adotadas —, em todos os casos, existe uma economia que desempenha o papel de "locomotiva": a Alemanha na Comunidade Européia, os Estados Unidos no NAFTA e o Japão na Ásia. Esse papel é, por sua vez, potencializado pela integração. Para um país como a Argentina, com uma produção industrial no mesmo nível de 1970 e que ainda não encontrou uma forma de crescer a longo prazo, isso configura uma opção quase inevitável.

O último aspecto faz pensar que a Argentina deverá ser o provedor natural e confiável de trigo e alimentos elaborados para o Brasil, bem como de máquinas e equipamentos produzidos em pequena escala e com mão-de-obra qualificada. Os acordos de integração garantem o acesso seguro a esse amplo mercado.

Menos definitivas, embora importantes, são as vantagens para o Brasil (HUNT, 1991):

- em um sentido geral, a associação com a Argentina, somando mercados, capacidade produtiva, fatores e recursos, permite ao Brasil alcançar o espaço geoeconômico e a "massa crítica" necessários para melhorar a eficiência global de sua economia — dada a complementaridade agrícola e industrial —, permitindo o seu acesso ao grupo dos países industrializados;
- a integração assegura ao Brasil, em particular, uma provisão de alimentos em quantidades suficientes e com preços e qualidade internacionalmente competitivos, bem como o acesso a uma reserva energética (basicamente de gás) e a incorporação, direta ou indireta, à sua economia de uma força de trabalho qualificada relativamente barata.

Os argumentos anteriores põem ênfase no papel complementar da Argentina em termos produtivos, sendo talvez necessário considerá-la também como mercado consumidor. Apesar de sua crise prolongada, ou como resultado dela, amplas camadas da classe média argentina têm pautas de consumo semelhantes às da sua classe alta, gerando, em conjunto, uma demanda dinâmica por bens de consumo duráveis e por bens de luxo que pode, provavelmente, ter importância para a economia brasileira.

Outro elemento de atração para o Brasil consiste no fato de que a livre mobilidade da força de trabalho irá levantar as "barreiras fronteiriças", podendo facilitar tanto a contratação de mão-de-obra qualificada como a migração de trabalhadores desempregados para um país de baixo índice demográfico, como é o caso da Argentina.

Por último, é importante destacar que talvez a hipótese mais plausível seja a de que o espaço econômico criado pelo MERCOSUL se concretize de forma mais intensa em subespaços regionais dos países maiores. Nesse sentido, as considerações anteriores relativas às vantagens (e aos custos implícitos) para o Brasil são especialmente válidas para as suas regiões centrais e meridionais mais desenvolvidas. Algo similar pode ser pensado no caso da Argentina.

Nas primeiras reflexões que acompanharam o início do programa de integração entre a Argentina e o Brasil, em 1986, a iniciativa era apresentada pelos principais funcionários dos governos dos dois países — assim aceita por parte dos empresários e analistas acadêmicos — como um caminho para enfrentar a crise. Ou seja, era encarada como uma forma de superação dos limites encontrados pelo estilo de desenvolvimento voltado para o mercado interno, vigente nas últimas décadas, e, ao mesmo tempo, como uma alternativa à abertura unilateral que havia sido ensaiada pelos governos ditatoriais da Argentina, do Chile e do Uruguai no passado recente. A matriz teórica dessa formulação encontra-se em um trabalho pioneiro de Dornbusch (1981), que antecipa os "custos e benefícios" de uma integração entre a Argentina e o Brasil. Não faltaram, é certo, reflexões críticas a respeito da concepção que inspirava o programa e da forma como estava sendo instrumentalizado. Essas análises consideravam insuficiente a abertura da economia e diziam que se buscava reproduzir, agora em escala ampliada, a política de industrialização substitutiva de importações de inspiração cepalina, que esses críticos davam por esgotada e que consideravam como causa fundamental da crise (BOGO, 1988).

Durante o ano de 1990, ocorreu uma mudança fundamental nos termos em que estava colocada a discussão: os novos governos da Argentina e do Brasil coincidiram na busca da convergência entre uma abertura crescente para a economia mundial e uma abertura recíproca ainda mais profunda. Simultaneamente, as mudanças políticas e a adoção de políticas econômicas similares no Paraguai e no Uruguai criaram as condições para a incorporação desses países, nessa segunda etapa do processo, na qual abertura e integração não eram alternativas antagônicas, mas, sim, caminhos convergentes. Os quatro países estão empenhados em programas semelhantes de abertura e desregulamentação da economia, de redução do papel do Estado, de regularização das relações com o sistema financeiro internacional e reinserção no mercado mundial, de eliminação dos déficits fiscais e de estímulo à iniciativa privada, para que esta assuma um papel mais destacado, buscando uma estabilidade mais duradoura por meio dessas e de outras reformas estruturais. O paralelismo entre essas políticas e o estímulo ao projeto do MERCOSUL outorga, em parte, uma maior consistência ao rumo escolhido e induz uma nova cultura empresarial na região, embora gere muitas interrogações sobre a efetiva convergência dos programas de abertura unilateral, sobre a necessária harmonização de políticas macroeconômicas e sobre os instrumentos necessários para desenvolver as vantagens competitivas (CAMPBELL, CHUDNOVSKY, 1991).

A pergunta fundamental que fica colocada é se essa política de integração significa apenas um aprofundamento — agora em escala sub-regional — do neoliberalismo que impera nos países-membros ou abre possibilidades para uma política alternativa. A

questão adquire relevância maior tendo-se em vista o ritmo acelerado e os prazos curtos previstos para a abertura comercial para o resto do Mundo e para os demais sócios do projeto de integração, quando "(...) seguem ausentes, na região, as condições estruturais — produtivas, tecnológicas e financeiras — que fundamentam o processo de regionalização nos países industrializados" (PORTA, 1991).

As políticas econômicas atualmente aplicadas estão submetendo nossas sociedades a uma profunda transformação, cujo eixo articulador passa por uma reorganização econômica radical. Deixando-se de lado as exigências colocadas pelo MERCOSUL, é clara a necessidade da reconversão produtiva das economias dos países da sub-região. O MERCOSUL está funcionando como um elemento catalisador de processos necessários, mas que podem ser levados a cabo de outras maneiras.

Sob sua forma atual, aprofundar-se-ão a involução tecnológica das estruturas produtivas e o retrocesso industrial, frente à soma de mercados internos comprimidos, da desqualificação da força de trabalho, do desmantelamento de setores produtivos e do abandono da política educacional e tecno-científica. A situação social será agravada, dada a redução da capacidade das atividades produtivas para gerarem mais empregos e uma renda maior, o que se adiciona à deterioração das condições de vida e de trabalho de amplos segmentos da população, devido ao retrocesso na política social seguida pelos governos.

Essa não é, todavia, necessariamente a única perspectiva, porque não existe apenas uma maneira de levar adiante o MERCOSUL. Ele pode ser um espaço econômico onde comecem a ser eliminadas as seqüelas negativas das décadas passadas, potencializando as heranças positivas da prolongada experiência industrial dos seus dois maiores sócios; um espaço onde a necessária reconversão produtiva se oriente no sentido da expansão da atividade econômica e do volume de emprego, de melhores condições de vida e de trabalho e de uma distribuição mais equitativa dos esforços.

Um ponto de partida imprescindível para que isso aconteça é a compatibilização, durante o período de transição, entre os programas nacionais de abertura econômica unilateral e o cronograma de reduções tarifárias automáticas entre os países-membros. Não se pode construir um espaço econômico sub-regional sem margens realmente eficazes de preferência em relação a terceiros. Além disso, é necessário que os países cheguem ao final do período de transição com um nível igual de proteção, por meio de uma tarifa externa comum, e tendo alcançado uma real coordenação e harmonização das políticas setoriais e macro-econômicas.

Sobre essa base, pode-se formular uma alternativa diferente, mediante a instrumentalização de políticas industriais ativas e de consenso — também com os trabalhadores — para orientar a reestruturação produtiva. Isso significa possibilitar a modernização de atividades viáveis, a requalificação dos trabalhadores e a discussão sobre quais devem ser as prioridades para a alocação dos recursos sociais concentrados pelo Estado.

Partindo de uma perspectiva mais geral, para que a integração regional seja um instrumento de desenvolvimento econômico e de progresso social, deve incorporar ferramentas que contemplem a diversidade entre as condições dos vários setores produtivos, as diferenças regionais e os níveis relativos de desenvolvimento dos distintos países. Somente a participação ativa da sociedade no debate pode reorientar o processo atualmente em curso.

Bibliografía

- BERLINSKI, J. (1991). **Mercosur, comercio Internacional y protección de Argentina y Brasil**. Buenos Aires: Instituto T. Di Tella.
- BISANG, R. (1990). **Posibilidades de complementación económica entre la Argentina y el Paraguay**. Buenos Aires: CEPAL.
- BOGO, J. (1988). Reportaje. **Informe de Comercio Exterior**, n.3, nov.
- CAMPBELL, J. (1990). **Integración Argentina-Brasil: alimentos, una oportunidad para crecer**. Montevideo: FESUR.
- CAMPBELL, J., CHUDNOVSKY, D. (1991). Argentina-Brasil: luces y sombras. **Revista IDEA**, set.
- CANCELLA, W., MELGAR, A. (1986). **El desarrollo frustrado**. Montevideo: Claeh/Ediciones de la Banda Oriental.
- CEPAL (1990). **Transformación productiva con equidad**. Santiago de Chile.
- DABAT, A. (1986). Crisis y reestructuración productiva en América Latina. **Cuadernos del Sur**, Buenos Aires, n.4, mar./mayo.
- DORNBUSCH, R. (1981). Los costos y beneficios de la integración económica regional. **Revista Estudios**, Buenos Aires, n.19. (Reproducido em Integración Latinoamericana, n.113, junio 1986).
- FIEL (1982). **Argentina y el MERCOSUR**. Buenos Aires: Manantial.
- FUENTES, A. Hernández (1991). Integración económica de América Latina: el desafío de los años noventa. **Coyuntura Económica Latinoamericana**, FEDESARROLLO, oct.
- GARNELLO, V. (1992). Uruguay: los problemas políticos ligados al ajuste económico. **El Economista**, 15 mayo.
- HIRST, Mónica (1992). Condicionantes y motivaciones del proceso de integración y fragmentación en América Latina. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires: INTAL, v.17, n.175, p.19-31, ene./feb.
- HUNT, G. (1991). El mercado común del sur-MERCOSUR. **Revista IDEA**, set.
- INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA (1991). Buenos Aires: INTAL, v.16, n.171/172, set./oct.
- MAGARIÑOS, Gustavo (1990). Primer decenio de la ALADI: principios e instituciones. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires: INTAL, v.15, n.160, p.10-23, set.
- MERTENS, L. (1990). **Crisis económica y revolución tecnológica**. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- ONDARTS, Guilherme (1992). La nueva integración. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires: INTAL, v.17, n.175, p.3-12, ene./feb.
- PEÑA, F. (1991). **El MERCOSUR y sus perspectivas: una opción por la inserción competitiva en la economía mundial**. Buenos Aires. (Policopiado).

- PEREIRA, Luis Carlos Bresser (1991). La crisis de America Latina. Consenso de Washington o crisis fiscal? **Pensamiento Iberoamericano**, Madrid, n.19, ene./jun.
- PORTA, F. (1991). **Apertura comercial e Integración regional en América Latina: diagnóstico y escenarios alternativos**. (D. T. 6, junio, policopiado).
- ROSENTHAL, Gert (1991). Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina. **Nueva Sociedad**, Caracas, n.113, p.60-65, mayo/jun.