

CONCORRÊNCIA E POLÍTICA INDUSTRIAL: CHILE E MÉXICO

Hamilton de M. Ferreira Jr.*

Sílvia Possas**

O debate sobre política industrial tem sido fortemente marcado por posições acerca dos limites da atuação do Estado e de sua eficácia. A discussão toma muitas vezes rumos que mais obscurecem do que esclarecem a principal questão - a de como promover, de modo consistente e durável, uma melhoria do nível de vida das populações sobre as quais será implementada tal política. Este trabalho procura recolocar os termos do debate, examinando algumas características que uma política industrial deve ter e suas implicações, com destaque para os exemplos do Chile e México.

A primeira seção trata, de um ponto de vista teórico, dos papéis que mercados e Estado desempenham e quais os seus limites e elementos de uma política industrial, como política para a competitividade. A segunda seção trata especificamente das recentes políticas industriais na América Latina, com especial destaque para os casos do México e do Chile, examinando os contextos distintos em que foram executadas. A terceira procura comparar os resultados das políticas implementadas nesses países.

1. Mercado, Estado e Seus Papéis Econômicos

O mercado é visto pelos economistas adeptos do paradigma do equilíbrio geral como o *locus* onde se encontram consumidores, ou então vendedores de fatores de produção, com possibilidades tecnológicas e preferências dadas. Nesse encontro, supondo que todos os agentes sejam maximizadores de ganhos, estabelece-se uma alocação dos recursos eficiente de Pareto. Esta é a grande virtude do mercado, sua otimalidade alocativa, vista de modo inteiramente estático. O *mercado* se eleva como uma entidade universal que em qualquer época ou lugar funciona basicamente do mesmo modo. Deve-se permitir que suas leis operem livres de peias tanto no plano nacional, quanto no internacional. Há porém diversas situações em que ocorrem as chamadas falhas de mercado: quando houver poder monopólico, assimetria de informações, bens públicos, externalidades, etc. Entre os que esposam esta teoria, a intervenção do Estado só se justifica para contornar tais falhas e a discussão sobre políticas econômicas, principalmente as mais seletivas, torna-se uma questão de confrontar falhas do mercado e falhas do Estado. Esta é a visão predominante na teoria econômica, mas sofre várias críticas, inclusive de alguns de seus próprios membros mais ilustres.

A sua principal vulnerabilidade é o fato de que embora a situação eficiente - o equilíbrio geral - seja determinável, não se consegue estabelecer como será atingida a partir de um ponto arbitrário, nem que o equilíbrio é estável.¹ A noção auxiliar do "leiloeiro" de Walras, que tem por objetivo ilustrar como se alcança o ponto ótimo, ao invés de dar relevância ao mercado, ao contrário, parece sugerir que um planejador central estabeleceria o equilíbrio de modo mais eficiente.

* Professor da Universidade Federal da Bahia.

** Professora da Universidade Estadual de Campinas.

¹ O problema da estabilidade do equilíbrio e sua significação para a teoria está muito bem tratado em INGRAO & ISRAEL (1990). Ver ainda, a respeito das dificuldades para se alcançar o equilíbrio, a introdução a BOLAND (1986).

A chamada escola austríaca encara o mercado de modo um pouco diferente. Hayek enfatiza, mais do que a eficiência de Pareto, o fato de que, ao estabelecer as alocações, o mercado é capaz de levar em conta um volume de informações inimaginável de ser obtido por qualquer organismo planejador.² O ponto alcançado talvez não chegue a ser um ótimo paretiano, mas trata-se, a seu juízo, do modo mais eficiente de processar todo o conhecimento dos diversos indivíduos envolvidos acerca de suas próprias preferências e das tecnologias disponíveis. Esta visão compartilha com a anterior um tratamento excessivamente abstrato do mercado e suas virtudes³.

Aqui propomos uma concepção diferente, baseada principalmente nos autores evolucionistas e neoinstitucionalistas, segundo a qual não há o *mercado*, e sim mercados, que devem ser situados no tempo e no espaço. Por exemplo, o modo de se definir as quantidades compradas e vendidas num mercado árabe difere muito da relação entre a Toyota japonesa e seus fornecedores, embora haja um ou outro ponto em comum. Queremos com isso dizer que a própria maneira dos agentes negociarem, as relações de confiança que estabelecem entre si, a interpretação que dão aos sinais emitidos variam. Podemos afirmar, com ZYSMAN (1994:244) que os "Mercados não existem nem operam separadamente das regras e instituições que os estabelecem e que estruturam como a compra, a venda e a própria organização da produção têm lugar".

Um ponto essencial em nosso tratamento dos mercados é que estes são vistos como *loci* do processo de concorrência. Por sua vez, este é tido como um processo de seleção, onde os produtores tentam "seduzir" os compradores e estes selecionam o que comprar, não a partir de preferências abstratas preexistentes, mas com base no que encontram ou pensam encontrar no mercado⁴. Para serem selecionados, os produtores procuram se diferenciar uns dos outros, tanto nas diversas facetas que compõem a qualidade de seus produtos, quanto nos preços (quer dizer custos). Para isso tentam estabelecer vantagens competitivas. Como o processo de concorrência não expira, e todos procuram obter novas vantagens, estas terminam por se difundir ou ser superadas, por isso é preciso tentar renová-las. Assim, os produtores estão o tempo todo tentando modificar tanto tecnologias quanto preferências. Sendo de se supor que o consigam, ao menos em parte, é um grave erro tomá-las como dadas. Se a busca de vantagens competitivas é uma parte fundamental do processo competitivo, não se pode abstrai-la e tomar como unidade de análise um produtor representativo, desconsiderando essas vantagens (de cunho monopólico). Elas são também fontes de poder econômico, portanto, as relações de poder existentes, que os mais ortodoxos preferem relegar ao limbo das falhas de mercado, são constitutivas do mercado e tratá-las como falhas ou exceções é tomar o principal por secundário.⁵

A partir do exposto acima, louvar o mercado pela sua capacidade de gerar alocações estaticamente eficientes torna-se algo destituído de sentido. O mercado é indutor

² Ver HAYEK (1947).

³ AUERBACH (1988: p.25) , chama a atenção para o fato de que as ilações de Hayek acerca da otimalidade do livre mercado são tidas como universalmente válidas, sem especificação de quais seriam as condições necessárias para isso. Por isso, o desenvolvimento de suas idéias carece de maior rigor analítico e sua abordagem é um tanto tautológica.

⁴ Ver DOSI (1984, cap.2).

⁵ Ver POSSAS, M. (1995a:11), quanto à impropriedade do tratamento de elementos presentes na maioria dos mercados como falhas. Ver POSSAS, S. (1993: cap.1) quanto à presença indelével das relações de poder nos mercados.

de inovações e é a partir destas que se deve julgar inclusive sua capacidade alocativa.⁶ Este potencial dinâmico é algo que não pode ser tratado com os instrumentos convencionalmente utilizados. Trata-se de uma tarefa extremamente complexa, pois envolve a introdução de inúmeros aspectos de difícil tratamento formal, como o aprendizado, a cumulatividade tecnológica, a incerteza quanto à evolução e a aceitação de uma nova tecnologia, etc. Esta discussão não gerou uma conclusão definitiva acerca da excelência alocativa do mercado. Seguramente Hayek tem razão ao enfatizar que o mercado consegue reunir maior número de informações a menores custos que qualquer agência de planejamento. Mas isso não assegura que levará a uma alocação ótima ou mesmo que seja necessariamente a forma mais eficiente de coordenação em todos os casos.

Se o processo de concorrência, e portanto seleção dinâmica, é a característica essencial do mercado, é a partir dele que se pode avaliar as suas virtudes e problemas. No tocante às primeiras, o permanente estímulo à introdução de novas tecnologias, novas formas de organização, novas fontes de matérias-primas, enfim do que Schumpeter chamou de inovação, tem significado uma enorme ampliação da produtividade, da qualidade e da variedade dos bens e serviços à disposição das populações humanas, mesmo algumas das mais pobres. Entretanto, para que o estímulo à inovação não arrefeça é preciso que haja permanente pressão competitiva.⁷

Os mercados podem variar muito quanto à pressão competitiva a que estão submetidos. Se há monopólios legalmente constituídos, esta pressão pode ser ínfima. Se há acordos tácitos entre grandes firmas que o dominam, também. A política econômica e as normas jurídicas vigentes podem tanto afetar a pressão competitiva, quanto direcionar a busca de novas vantagens competitivas. Por exemplo, o protecionismo tende a minorar esta pressão, o que, paradoxalmente, pode ser vantajoso em certas circunstâncias. Normas quanto a especificações ou a proteção ambiental podem ampliá-la. Aqui aparece a importância de se verificar a não universalidade do conceito de mercado. Ele não existe em estado puro, já que os mercados concretos sempre estão submetidos a normas, sob a forma de leis, regulamentos ou simples convenção socialmente aceita.

Quanto às consequências nefastas dos chamados mecanismos de mercado, é preciso lembrar que este processo de seleção simplesmente exclui os perdedores. Não há como assegurar que imediatamente as pessoas e recursos assim excluídos encontrem ocupação em pouco tempo⁸. Os modelos estáticos que enaltecem o mercado simplesmente omitem esta questão ao pressuporem o equilíbrio.⁹ Esse tipo de problema é agravado pelo fato de que a concorrência traz em seu bojo uma enorme capacidade de destruição (POSSAS, M., 1995b). Uma nova tecnologia, ao ser selecionada, desloca as antigas e todo o aparato produtivo a elas ligado. Dependendo de seu alcance, modifica hábitos e preferências, destrói capacitações, reorganiza estruturas de mercado, leva firmas outrora eficientes à

⁶ Ver SCHUMPETER (1943, cap.7).

⁷ No sentido em que BELL & PAVITT (1993) e POSSAS (1995b) usam o termo.

⁸ Essas considerações valem também com relação à livre operação do mercado mundial, como afirmam AGOSIN e FRENCH-DAVIS (1993:57): "Las principales experiencias históricas y los casos que aquí se han examinado no avalan la hipótesis de que, una vez conseguida la neutralidad de los incentivos a través del desmantelamiento de toda protección y la prescindencia de los subsidios, los recursos se reasignan espontáneamente y a bajo costo hacia los sectores en los que el país tiene ventajas comparativas.[...] Esos costos (esencialmente de transición) son difícilmente compensados por el eventual mayor crecimiento que se alcance después de terminado el ajuste."

⁹ Isto ocorre especialmente na teoria novoclássica, na qual os agentes racionais, perfeitamente informados e com expectativas também racionais estão sempre em equilíbrio geral.

falência. Isto significa desemprego e desperdício, mesmo que momentâneo. É claro que do ponto de vista da maioria da sociedade e seu bem-estar no longo prazo parece ser conveniente a migração para tecnologias mais produtivas. Contudo esses deslocamentos não são destituídos de custo social e de enorme sofrimento em prazos menores (que do ponto de vista das vidas individuais podem ser muito significativos). Essa é uma das razões para que, apesar de dois séculos de louvor ao mercado, este nunca tenha predominado inteiramente em nenhuma parte do mundo. Nenhuma sociedade pode permitir que seus membros fiquem inteiramente à mercê da plena vigência de seu aspecto destrutivo (POLANYI, 1944). Sendo assim, o mesmo mecanismo que se constitui na principal vantagem da atuação do mercado - a sua imensa capacidade de se renovar e de ampliar a quantidade, variedade e qualidade de bens e serviços produzidos, a custos cada vez mais baixos - pode também ser responsável por graves problemas sociais, por acarretar destruição de capitais e postos de trabalho.

O papel do Estado também tem sido muitas vezes mal compreendido. Assim como no caso dos mercados, o papel que pode cumprir é variável, tanto pelo lado da contribuição que pode dar, como da sua capacidade de intervenção, dos mecanismos e organismos de que dispõe e das restrições com que se defronta. Suas limitações são geralmente reconhecidas no que toca ao âmbito político, da correlação de forças entre os diversos agentes sociais nos planos nacional e mundial. Mas seus limites econômicos e suas dificuldades operacionais são freqüentemente subestimados. Neste caso, coloca-se ainda com mais força a necessidade de se levar em conta as características históricas específicas em que este atua, para poder avaliar o acerto ou erro de sua intervenção.

Os limites econômicos da atuação estatal abrangem tanto o próprio poderio econômico do Estado, quanto as condições econômicas em que atua. No primeiro caso, a questão mais relevante é a capacidade de centralizar e aplicar recursos e incentivos, quer dizer trata-se fundamentalmente de como financiar sua atuação. No segundo, referimo-nos não apenas à situação de um Estado frente a outros e à situação econômica internacional, mas também ao funcionamento do setor privado interno e externo. Voltaremos a este ponto.

Entre os diversos problemas a serem levados em conta, deter-nos-emos especialmente num ponto. Trata-se de que a atuação do Estado não pode deixar de levar em conta o funcionamento dos mercados. Como vimos anteriormente, a busca permanente de vantagens competitivas é um traço fundamental deste, cuja intensidade e direção varia no tempo e no espaço. A intervenção estatal deve sempre ter por base uma avaliação dinâmica de seus prováveis resultados. Ela favorece ou não a obtenção de vantagens competitivas? As vantagens competitivas que daí surgirão terão condições de se manter ou mais provavelmente serão rapidamente superadas? Estas questões têm particular importância no caso da política industrial e aconselham a busca de flexibilidade nas políticas.

A visão desenvolvimentista da CEPAL nos seus primórdios já invocava argumentos dinâmicos para justificar a atuação do Estado, como a deterioração dos termos de troca dos produtos de exportação latino-americanos e a necessidade de se evitar a especialização em setores de baixo crescimento da produtividade.¹⁰ Entretanto, a abordagem excessivamente centrada nos setores a serem incentivados, deixava de lado a importância destes setores se tornarem competitivos no plano internacional, isto é, de atingirem, num

¹⁰ Sobre a ênfase em aspectos dinâmicos da visão cepalina dos anos 50, ver BIELSCHOWSKY (1988).

prazo não muito longo, níveis de produtividade e qualidade compatíveis com os praticados em outros países. Enquanto estes níveis não são alcançados, a população paga mais para ter menos e piores produtos, o que só se pode se justificar em situações muito específicas.

Durante décadas a busca da competitividade foi um objetivo relegado a segundo plano. A partir de final dos anos setenta e principalmente nos anos oitenta, todavia, houve uma mudança de postura e hoje se aceita em geral que uma política industrial bem sucedida deve ser uma política para a competitividade. Se esta não for atingida, os outros objetivos (que podem ser vários: industrialização, matriz industrial mais completa, emprego, capacitação tecnológica, melhoria dos termos de troca, etc.) serão prejudicados. Isto porque, ao manter a situação de produtos piores, mais caros e em menor quantidade, a política fatalmente perde apoio de largos segmentos da sociedade.¹¹

Quais devem ser os elementos de uma política para a competitividade? A resposta a essa pergunta passa necessariamente pelo exame de onde e quando será aplicada. Mas há alguns elementos teóricos que podem ser levantados.

Sendo os mercados os *loci* de um processo seletivo, no qual os concorrentes procuram sobressair uns frente aos outros, será competitivo quem alcançar este objetivo. Para isto deve alcançar vantagens competitivas. Mas estas podem ser de naturezas muito diferentes. Há inúmeras dimensões em um produto onde tais vantagens podem ser obtidas, tais como: desempenho, durabilidade, imagem, aspectos estéticos e ergonômicos, escala de produção, etc. Geralmente elas variam em importância de um mercado para o outro.¹² Algumas dessas dimensões têm caráter local, por exemplo a relação com clientes ou com fornecedores, as formas de financiamento, etc.

A importância relativa das vantagens competitivas em um setor num país determinado nunca é exatamente igual à que prevalece no mercado mundial. Quando esta diferença é muito acentuada, a competição no mercado interno estimulará de modo distorcido os agentes, que buscarão vantagens ali onde elas não são muito relevantes para a obtenção de competitividade internacional e deixarão de persegui-las onde o são. Esta distorção se torna tanto mais grave se as vantagens que o mercado interno deixa de estimular forem de cunho cumulativo. Neste caso, o atraso pode se tornar praticamente irreversível. Por conseguinte, a política industrial deve ter o cuidado de não distorcer as fontes de competitividade, especialmente de não dar maior peso aos elementos que não têm caráter cumulativo em detrimento dos que o têm. Um exemplo deste tipo de política equivocada seria aquela baseada unicamente em uma taxa de câmbio excessivamente desvalorizada, associada a protecionismo.

Outro item ao qual se deve atentar é a necessidade de não deixar a pressão competitiva arrefecer. Geralmente, ao tentar estimular um ou mais setores, o Estado fornece-lhe vantagens competitivas ou ajuda em sua obtenção. Mas deve-se cuidar para que isso não signifique maior lassidão na busca de outras vantagens. Para isso, muitas vezes será necessário criar mecanismos para revigorar a pressão competitiva, seja através do funcionamento do mercado ou não.

¹¹ Um exemplo é a política para a informática no Brasil, que ao se voltar para a necessidade de capacitação tecnológica, deixou de estimular outros elementos cruciais para a competitividade, tais como: a confiabilidade, o preço baixo, a busca de qualidade enquanto elemento nuclear de todo o processo produtivo. Com isso, obteve alguns resultados positivos, mas muito aquém do necessário. E acabou sendo desmantelada. Ver a respeito FAJNZYBER (1993).

¹² Este ponto é extensamente desenvolvido em POSSAS, S. (1993: caps.4 e 6)

Por outro lado, não se pode permitir um recrudescimento tão exagerado da pressão competitiva que faça preponderar largamente o seu aspecto destrutivo, de modo a levar um grande contingente de firmas à falência e promover o desemprego em massa. É preciso, pois, calibrar a intensidade da pressão competitiva de modo a promover a capacitação da indústria nacional e não a sua destruição.

De modo geral, os elementos estimulados pela política para a competitividade devem ser de molde a dar às firmas maior capacidade de renovar suas vantagens competitivas, o que geralmente se dá quando apresentam maior oportunidade (maior gama de possíveis usos futuros) e cumulatividade (POSSAS, 1993). Ou ainda quando lhes forneçam maior flexibilidade de modificar suas estratégias com menores custos. A flexibilidade é outro objetivo a ser perseguido, particularmente em situações nas quais se vislumbrem mudanças tecnológicas mais amplas, no sentido de permitir a adesão futura à tecnologia que vier a se mostrar mais eficiente (SAVIOTTI, 1995). Essas políticas poderão ter maior eficácia caso apresentem alto grau de seletividade.

Anteriormente nos referimos ainda aos limites de ordem operacional enfrentados pela ação estatal. Um problema central é como organizar as atividades de modo eficiente. Este é um campo muito amplo, que abre todo um novo leque de discussões e por isso preferimos apenas mencioná-lo aqui. Mas há um ponto que gostaríamos de trazer à tona. Trata-se de que uma boa política deve ser passível de avaliação.¹³ Quanto mais carregada de objetivos sobrepostos, mais difícil se torna sua avaliação, o que recomenda políticas mais focalizadas.¹⁴

Finalmente é bom enfatizar que as políticas devem ter coerência nos planos macro e microeconômicos. Apesar disso parecer óbvio, muitas vezes, no âmbito de políticas de estabilização latinoamericanas, o câmbio foi mantido supervalorizado por períodos excessivamente longos, prejudicando a competitividade e o próprio ajuste estrutural que se desejava obter.

Para propor políticas ou avaliar seus resultados é necessário ir muito além dessas considerações genéricas. Deve-se considerar o âmbito local e a circunstância específica em que são implementadas. Isso inclui determinantes de várias ordens, como por exemplo aspectos geopolíticos, o momento vivido pela economia mundial, a história pregressa do país e a estrutura produtiva nele existente. Passaremos agora a ver como elementos desse tipo influíram nos resultados da política de abertura comercial e desregulamentação de mercados em dois países da América Latina: o México e o Chile.

2. Abertura Comercial e Políticas Industriais: Chile e México

O debate sobre os caminhos ou (des)caminhos da trajetória da industrialização na América Latina, embora extremamente influenciado por fatores econômicos e extra-econômicos que atuaram como um choque externo sobre a região, chamou a atenção para

¹³ PERES (1994) e COUTINHO & FERRAZ (1994:41) identificam a dificuldade de avaliação como um problema que as políticas para a competitividade têm procurado superar.

¹⁴ Políticas horizontais, não discriminatórias com relação a setores ou indústrias, podem ser importantes para a criação desse ambiente competitivo favorável mencionado acima. Além delas, deve-se implementar políticas focalizadas, entendidas como aquelas que atuam sobre as estratégias das firmas em seus mercados específicos, induzindo ou apoiando a adoção de rotinas que favoreçam o incremento da produtividade e competitividade. Em alguns casos, o seu foco pode e deve ser ampliado, abarcando o setor ou o complexo industrial, quando a causa da fragilidade competitiva estiver localizada nesses âmbitos.

inúmeros e graves problemas estruturais que resultaram do programa de industrialização por substituição de importações. Destacam-se entre eles: 1) baixa produtividade das estruturas industriais locais, devido à incapacidade de se obter ganhos derivados das economias de escala e amplo *mix* de produtos, ou seja, fraca especialização; 2) ausência de pressão competitiva interna e externa, quer dizer fraca indução à introdução e difusão de inovações nas firmas dos diversos países da região; 3) reforçando o efeito anterior, no marco de políticas protecionistas, produziu-se um viés contra as exportações, com as perdas derivadas da incapacidade de, por meio do mercado mundial, acessar o “*pool* de informações” lá disponíveis e gerar internamente maior especialização setorial; e 4) ampla intervenção do Estado nos mecanismos de mercado, inclusive através de empresas estatais, cujo resultado em termos do desempenho das firmas públicas e privadas foi cortar o elo entre incentivos de mercado e disciplina gerencial.

Neste contexto, as prescrições típicas para resolver os problemas apontados envolveram: a) diminuição do papel ativo do Estado como agente econômico e regulador das atividades privadas; b) neutralização dos incentivos públicos de maneira a eliminar o viés antiexportação; c) abertura da economia às correntes de comércio e investimentos internacionais, com o alinhamento da economia aos padrões e normas que regem ou regulamentam aqueles fluxos; d) uma política de estabilização que incluía medidas fiscais para obtenção de equilíbrio nas contas públicas, monetárias para manutenção de taxas de juros reais positivas e cambiais para evitar a todo custo a sobrevalorização da moeda local e incentivar as exportações. Pode-se ainda ir adiante e incluir a flexibilização do mercado de trabalho sem o risco de desfigurar o conteúdo destas propostas.

Passada já mais de uma década da implementação das políticas de estabilização e ajuste estrutural na América Latina, segundo as prescrições acima apontadas, parte da literatura econômica da região voltou-se para a avaliação do efetivamente ocorrido nestas economias no tocante tanto aos seus padrões de inserção internacional, quanto à dinâmica das estruturas produtivas resultantes, em particular com o foco dirigido para a nova configuração da indústria.¹⁵

Ao nosso ver essa literatura peca por desconsiderar as particularidades de cada país. Parte substancial da explicação dos processos de ajuste estrutural das economias da região, sua configuração produtiva e inserção internacional deve ser explicada através de algumas mediações. Propomos dar destaque às seguintes variáveis:

- a) a causa detonante dos processos de ajuste;
- b) a situação geopolítica dos países;
- c) a configuração produtiva anterior à abertura comercial¹⁶;
- d) as políticas de estabilização e seu impacto na modelagem da estrutura produtiva industrial resultante.

2.1. As causas fundamentais dos processos de ajuste

No Chile, como se sabe, para além das ineficiências geradas na estrutura e funcionamento da economia pelas políticas econômicas aplicadas pelos sucessivos governos desde os anos quarenta, a causa fundamental da liberalização dos controles dos mercados locais, exclusive o de trabalho, e da abertura comercial em 1973 foi a amplitude e

¹⁵ Veja-se, entre outros: CANUTO (1994) para uma comparação das trajetórias das estruturas industriais do Brasil e da Coréia do Sul e FERREIRA JR. (1994) para o caso mexicano.

¹⁶ Como antes apontado, em todos os processos de estabilização econômica naqueles países, a abertura comercial estava no núcleo das políticas implementadas, embora em distintas datas iniciais.

a profundidade da luta política e ideológica em que a sociedade chilena mergulhou. De fato, além da incerteza associada aos níveis de produção e investimento com a "via chilena para o socialismo", colocou-se, concretamente, a possibilidade de mudanças na estrutura de propriedade do sistema econômico do país: a eliminação da propriedade privada e a estatização dos meios de produção. Em 1973, a elite local tomou uma decisão crucial, qual seja: a reafirmação irreversível do seu poder sobre a produção material e a gestão da riqueza no país.

A modalidade assumida pelo acesso ao poder - um golpe militar - e a possibilidade de perdas irreversíveis para a elite local em caso de vitória das forças políticas de esquerda no país condicionou a aceitação pelos empresários locais tanto da abertura comercial e, posteriormente em 1979, financeira, quanto da velocidade empregada no ajuste macroeconômico e estrutural do país. Na verdade, não havia no Chile nenhuma força política capaz de questionar as medidas econômicas do novo governo - a ditadura militar do general Pinochet.

No México, as políticas de estabilização e ajuste estrutural tiveram outras motivações. Em primeiro lugar, a eclosão da crise da dívida externa desestruturou o padrão de financiamento interno e externo das economias, produzindo a maior crise econômica no país desde a revolução de 1910-1917. Em segundo lugar, a crise econômica de 1982, que já havia se manifestado em 1976-77, tendo sido contornada com a descoberta de imensas jazidas petrolíferas no país, obrigou as autoridades locais a inverter o sinal da política econômica e da histórica articulação externa da economia mexicana. Por fim, o presidencialismo autoritário, com o uso da máquina pública pelo partido de Estado - o PRI-Partido Revolucionário Institucional, tornou possível um ajuste que, a partir de 1985-87, internacionalizou a estrutura industrial mexicana.

2.2. A situação geopolítica

O importante quanto a este tópico é reter a posição do país no interior da luta política, ideológica e econômica entre o capitalismo do Ocidente e o socialismo real do leste europeu nucleados respectivamente pelos EUA e pela URSS. Além disso, é necessário considerar os fatores de atração exercidos pela gravitação das economias chilena e mexicana com respeito ao pólo ordenador das relações econômicas no interior das Américas - os EUA.

Enquanto a luta política no Chile pode ser enquadrada na disputa leste-oeste, com os resultados amplamente conhecidos e aqui enunciados, no caso do México, a sua proximidade dos EUA fez com que os eventos políticos e econômicos que afetaram o país fossem tomados pelo seu vizinho do norte como uma questão afeita à sua própria segurança nacional. Ainda com referência ao México, a luta política e ideológica lá travada jamais chegou a um nível de desagregação social como o presente na sociedade chilena durante a presidência de Salvador Allende.

2.3 A configuração produtiva anterior à abertura comercial

Em ambos os casos três agentes estavam presentes nas estruturas produtivas prévias aos processos de abertura comercial: o Estado, através das empresas estatais; o capital estrangeiro, por meio das empresas transnacionais multidomésticas (PORTER, 1986); e o capital privado local. Este último, em geral localizado em setores industriais intensivos em escala, *commodities* industriais e sensíveis, quando exportadores, à fixação das taxas de câmbio e de salário. Outro segmento relevante para a configuração das estruturas industriais nos países aqui sob consideração diz respeito à manipulação, pela

política industrial, da estrutura de incentivos econômicos, tal como fixados pelo movimento dos preços relativos internos, grau e extensão da política de proteção cambial, indução ao desenvolvimento tecnológico e integração intra e intersectorial.

Não é demais dizer que um aspecto saliente do debate atual é a oposição formal de caricaturas das políticas industriais no período de vigência do programa de substituição de importações em ambos os países, como meio para enfatizar a correção desta ou daquela política para o setor industrial, ou mesmo para propor alguma reversão nas políticas atualmente em curso. Na verdade, a extrema ideologização do debate obscurece o que efetivamente se passou *antes* e as limitações impostas *depois* de decorrida uma razoável extensão de tempo das aberturas comerciais naqueles países. Retomemos, para tratar destas questões, o parágrafo anterior.

1) Em primeiro lugar, os incentivos econômicos fornecidos pela política industrial protecionista em ambos os países - no Chile até 1973 e no México antes de 1982-1985 - primaram pela complexidade, redundância e atemporalidade. Noutras palavras, a política dirigida para a industrialização do país - segundo TAVARES (1982), no interior do "paradigma da autonomia e integralidade" - não possuía os atributos de seletividade, flexibilidade e coerência tal como manifesta na política industrial da Coreia do Sul (FERREIRA JR. e CANUTO, 1990). Por essa razão, a necessária pressão competitiva sobre as firmas, capaz de modelar comportamentos estratégicos dinâmicos e inovativos - em particular, o aprendizado - não se exerceu de modo significativo naquelas economias (FERREIRA JR, 1994, e FERREIRA JR, 1995). Em segundo lugar, a articulação público-privado favorecia o surgimento de comportamentos *rent-seeking* e incentivava o "aprendizado" em extrair prebendas e favores das instituições públicas encarregadas da execução das políticas - quotas, isenções fiscais, tarifas, etc. O que estamos aqui afirmando é que as políticas industriais chilena e mexicana até o início de seus processos de ajustamento apresentaram um conteúdo muito menos estruturante do que o apreçoado por um dos lados do debate atual.

2) Por outro lado, mesmo considerando os problemas afeitos à concepção e implementação das políticas industriais como acima apresentamos, não resta dúvida que uma abertura comercial precipitada naquele período sequer permitiria a constituição do tecido industrial local - com todas as suas dificuldades - que veio a prevalecer nesses países. Pelo contrário, a abertura comercial acrescida da valorização cambial - no Chile entre 1979 e 1982 e no México de 1989 a 1994 - produziu um efeito devastador sobre as empresas industriais locais: neste caso por excesso e concentração no tempo da pressão competitiva. De outro modo, os efeitos seletivos decorrentes da pressão competitiva sobre os mercados operaram ampla e profundamente sem que houvesse tempo disponível para a adaptação das empresas afetadas ao novo contexto concorrencial.

2.4. A estrutura produtiva após a abertura comercial

Alguns dados apresentados por BIELSCHOWSKY e STUMPO (1994) e retrabalhados por CANUTO (1995) nos fornecem uma visão dos efeitos da abertura comercial em ambas as economias.

Tabela 1
Nível e composição do valor agregado (%)

Composição do valor agregado	Chile		México
	1972	1992	1992
Grupo 1	30,7	22,5	31,7
• metalmec./eletroeletrôn	9,7	5,1	8,8
• equip. de transporte	8,0	2,4	9,6
Grupo 2	14,4	20,7	20,1
Grupo 3	21,3	28,4	23,1
Subtotal (2) + (3)	35,7	49,1	43,2
Grupo 4	33,6	27,4	25,2
Total	100,0	100,0	100,0
Índice de variação do valor agregado	100,0	141,0	115,0

Fonte: CANUTO (1995:58)

Obs.: grupo 1 - bens de capital mecânicos, eletroeletrônicos e instrumentos científicos, material de transporte, química fina, borracha, tabaco e vidro;

grupo 2 - siderurgia, metalurgia básica de não-ferrosos, química básica e petroquímica, papel e celulose e combustíveis;

grupo 3 - alimentos e bebidas e

grupo 4 - têxteis, calçados e vestuário, madeira e móveis, minerais não-metálicos (exceto vidro), produtos metálicos e outros produtos manufaturados.

Tabela 2
Indicadores do setor externo

	Chile		Argentina		México		Brasil	
	1970	1992	1978	1992	1980	1992	1980	1992
Coefficientes de exportação (%)								
Grupo 1	1,7	7,6	4,4	4,9	3,3	21,8	7,9	15,0
Grupo 2	13,9	28,7	6,2	10,4	6,2	13,0	5,5	22,1
Grupo 3	4,3	21,7	15,5	18,4	2,0	1,8	22,1	19,7
Grupo 4	2,4	10,4	2,2	4,2	1,9	6,2	5,2	10,2
Total	4,3	17,1	7,5	9,0	3,1	10,9	9,2	16,2
Coefficientes de importação (%)								
Grupo 1	61,8	122,3	12,0	33,6	37,0	59,2	11,6	14,0
Grupo 2	39,5	46,6	13,9	25,4	25,5	27,6	12,9	11,6
Grupo 3	10,0	5,9	1,2	2,9	4,5	7,4	1,9	5,2
Grupo 4	11,4	24,2	1,8	7,3	4,9	16,1	1,3	4,2
Total	29,7	43,2	6,3	16,7	16,8	28,6	7,4	9,5
Balança comercial (US\$ mi)								
Grupo 1	-439	-4359	-1095	-7067	-8484	-16506	-1834	+613
Grupo 2	-93	-641	-537	-1863	-3482	-4522	-2925	+4472
Grupo 3	-36	+942	+1787	+3295	-716	-2420	+5949	+4038
Grupo 4	-73	-659	+468	-777	-826	-3177	+1668	+2699
Total	-641	-4718	+624	-6412	-13508	-26625	+2857	+11822

Fonte: CANUTO (1995:59)

Observação: veja-se tabela 1

Tabela 3
Composição das exportações e importações (%)

	Chile		México	
	1970	1992	1980	1992
Composição das exportações				
Grupo 1	11,3	9,3	27,7	58,5
Grupo 2	46,3	33,0	37,0	24,4
Grupo 3	25,0	41,6	18,7	4,8
Grupo 4	17,4	16,1	16,6	12,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Composição das importações				
Grupo 1	60,3	59,4	56,4	60,7
Grupo 2	19,1	21,3	27,8	19,8
Grupo 3	8,4	4,5	7,7	7,5
Grupo 4	12,2	14,8	8,0	12,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: CANUTO (1995:60).

Observação: veja-se tabela 1.

Comparando-se a trajetória entre 1970 e 1992 para ambos os países a partir das noções de convergência e divergência entre as suas estruturas industriais e as dos membros da OECD, constata-se:

a) No Chile, forte reorientação do aparelho produtivo em direção a uma configuração industrial baseada no uso de recursos primários e *commodities* industriais, ou seja, diversificação da produção com forte acento nas vantagens comparativas estáticas, como nas indústrias de cobre, papel e celulose e de um subproduto da atividade pesqueira - a farinha de peixe. Também um forte aumento dos coeficientes de exportação e importação sobre a produção interna e os coeficientes setoriais indicando uma inserção do país na divisão internacional do trabalho nos segmentos industriais menos nobres, isto é, com baixo conteúdo tecnológico e vantagens competitivas apoiadas na existência local de abundantes recursos naturais e economias de escala - *commodities* industriais. A reestruturação exportadora do país, então, segue um padrão de especialização no comércio mundial com base em cadeias produtivas pouco dinâmicas - inclusive com relação à expansão dos seus mercados - e baixa oportunidade tecnológica.

b) A experiência de abertura comercial mexicana traz à tona outros condicionantes: de um lado, sua histórica gravitação com respeito à economia dos EUA e, de outro, a modalidade específica assumida pela reestruturação industrial do país e o reposicionamento competitivo de algumas indústrias dos EUA em face da concorrência exercida por firmas européias e japonesas. Noutras palavras, a situação geopolítica do país e o movimento de reestruturação de empresas dos EUA, junto com a adoção pelo México do conjunto das

políticas - ditas neoliberais - de regulação amplamente favoráveis à internalização de fases das cadeias produtivas de firmas norte-americanas (FERREIRA JR, 1994).

Ademais, no México, desde meados dos anos sessenta, com o Programa Industrial Fronteiriço, a política industrial e de comércio exterior passou a ser executada em duas modalidades distintas: naquela parte da estrutura industrial objeto do programa substitutivo, a política cambial era protecionista com respeito ao mercado interno; na fronteira norte, por outro lado, a política era amplamente liberal. Dessa maneira, conviveram no país duas políticas comerciais e a apregoada liberalização dos anos oitenta foi uma extensão da política anterior relativa à subcontratação internacional para o conjunto da estrutura industrial do país. Por essas razões, quando ocorreu o processo de abertura comercial, a economia já se encontrava integrada aos EUA de duas maneiras: pela importação de máquinas, equipamentos e insumos sofisticados para a indústria substitutiva de importação e, através das *maquiladoras*, importando peças, componentes e máquinas para a montagem e exportação de produtos finais. A explicação para os valores atingidos pelo Grupo 1 com respeito à composição das exportações resulta, portanto desta dupla articulação da estrutura industrial mexicana com a economia dos EUA. O movimento de inserção internacional nos anos oitenta pode ser interpretado através do conceito de globalização com integração regionalizada da estrutura industrial mexicana.

3. Alguns Resultados dos Diferentes Modelos de Inserção Internacional

- O cerne das políticas para a industrialização, tal como preconizadas pelos economistas desenvolvimentistas cepalinos estava na busca, aparentemente factível, de internalizar sucessivamente nos países da região latinoamericana a estrutura industrial idealizada a partir dos avanços ocorridos nos países capitalistas avançados. Na verdade, a busca da coerência sistêmica, através da integração intraindustrial e intersetorial, encontrou limites efetivos nos tamanhos dos mercados locais, funcionamento dos mercados de capitais e possibilidades de avanços tecnológicos baseados na aprendizagem, que resultasse dos efeitos da pressão competitiva sobre os mercados dos diversos países da região. Como visto, o uso seletivo e flexível da política industrial foi deslocado pela ótica da integralidade das estruturas produtivas. Na ausência de pressões competitivas e de um ambiente propício à inovação e à difusão tecnológica, ineficiências produtivas e ausência de competitividade internacional tornaram-se a norma difundida nas estruturas de mercado locais.

Posteriormente, uma vez efetivados os ajustes estruturais, a busca da competitividade passou a ser um objetivo exclusivamente afeito às estratégias das firmas nacionais e internacionais. Dito de outro modo, a abertura comercial e os subjacentes processos de internacionalização das economias do Chile e do México impuseram um processo de seleção exclusivamente calcado na operação dos mercados. Ora, nestes casos sob exame tampouco os atributos de seletividade, flexibilidade e coerência estiveram presentes no novo marco regulatório expresso na política industrial. Pelo contrário, a ênfase nos processos seletivos de mercado e nos efeitos de exclusão que eles contém produziu uma rápida eliminação de firmas e ativos tecnológicos tangíveis e intangíveis. Não é demais recordar que a busca de vantagens competitivas dinâmicas é um processo lento, cumulativo e setorialmente específico. No entanto, a concorrência aberta entre estruturas industriais dotadas de alta assimetria tecnológica levou necessariamente à eliminação rápida e ampla de firmas e estruturas de mercado. De fato, a construção de vantagens competitivas setorialmente localizadas, que é a face criadora da dinâmica industrial e necessariamente, por definição, transcorre e exige extensão no tempo, pode, como na

verdade aconteceu, ser deslocada pela face destruidora do mesmo processo dinâmico; nesse último caso, o ajustamento intra e inter setorial da economia tende a produzir longos períodos de subutilização dos recursos produtivos, inclusive com a desapareição de setores completos do tecido industrial.

- Os processos de reestruturação produtiva nos países sob apreciação produziram resultados inteiramente díspares: desindustrialização, no Chile, e internacionalização da produção e do comércio, no México. No contexto do debate sobre a trajetória da industrialização periférica na América Latina, ambos os casos são "lições" para outros países, entre outras razões porque demonstram as diversas configurações produtivas que podem vir a surgir do exercício de uma mesma política de abertura comercial, desregulamentação dos mercados internos e liberalização do IDE. Assim explicitam a não-universalidade das políticas econômicas quanto aos efeitos nas estruturas locais de produção e inserção internacional. Tem-se, por assim dizer, um paradoxo derivado da modalidade de ajuste macro e microeconômico: equilíbrio macro e empobrecimento da estrutura industrial no Chile e, inversamente, desequilíbrio macro e enobrecimento da pauta de exportações mexicana. A consequência mais visível destes fenômenos é que, enquanto os déficits comerciais têm sido financiáveis no Chile, para o caso mexicano, tornou-se o problema central da política econômica, levando, em 1994, a outra crise econômica no país.

Uma outra questão relevante com relação aos processos de ajuste estrutural diz respeito à busca de competitividade a partir da estrutura industrial ou produtiva existente, quando decorrido um certo tempo de exposição da economia à concorrência internacional. Por fatores tanto internos quanto externos às economias chilena e mexicana, existem hoje limites estreitos para o exercício de uma política industrial com os atributos de flexibilidade e seletividade. Este último se caracteriza por discriminar os setores que sucessivamente devem ser incentivados ou protegidos (por um período de tempo bem delimitado) e designar o repertório de instrumentos de política industrial que são acionados com essa finalidade. Nesse sentido a flexibilidade é decorrente do uso dinâmico da seletividade. Na ausência desta, a flexibilidade não estará mais ligada aos atributos da política industrial, mas sim à capacidade adaptativa da estrutura produtiva remanescente dos processos de abertura comercial. Por outro lado, os acordos internacionais de comércio e produção, a formação dos macromercados, as normas relativas ao comércio no âmbito da OMC e os acordos multilaterais de comércio limitam o uso de políticas verticais para o exercício de políticas industriais.¹⁷ Estas tendem a assumir um corte fortemente horizontal, relativo às condições gerais de funcionamento do sistema econômico e gestão de externalidades em termos de indução à difusão tecnológica e montagem da infraestrutura econômica e científica.

No Chile, a regressão econômica operada na base industrial do sistema traduziu-se numa redução da sua complexidade, isto é, diminuiu a variedade de agentes (NIOISI e BELLON, 1995) e simplificou assim a base de conhecimentos e habilidades tecnológicas presentes na economia. Nesse contexto, os setores com maior grau de oportunidade tecnológicas e intensos processos cumulativos apoiados no aprendizado, como aqueles pertencentes aos complexos metal-mecânico e eletrônico (Grupo 1), deixam de afetar a dinâmica produtiva local e, na sua ausência, subsistem cadeias produtivas extremamente

¹⁷ CHESNAIS (1994:137) chega a afirmar que: "os países como o Brasil ou a Índia, que tiveram a veleidade de políticas tecnológicas independentes devem ser definitivamente enquadrados. Novos concorrentes possuindo a força da Coreia não devem poder surgir".

reduzidas e com baixo conteúdo tecnológico, tais como: a produção e a exportação de frutas e vinhos, celulose e papel, madeira e móveis, farinha de peixe e cobre. Trata-se de uma reestruturação do aparelho produtivo local e uma inserção internacional especializada em segmentos pouco dinâmicos.

A experiência recente de reestruturação da economia mexicana apresenta outros condicionantes para o exercício de uma política industrial de conteúdo estruturante ou mesmo com alguma dose de seletividade. A questão é que a estratégia de globalização da economia do país a partir de sua integração regionalizada com o mercado dos EUA transferiu também para os grandes grupos locais e para as firmas globais, que internalizaram as vantagens comparativas do país, a capacidade de modelar a estratégia e a estrutura dos segmentos mais dinâmicos da indústria e dos fluxos de comércio exterior do país. Em caso de colapso externo, como em 1994, a única variável virtualmente sob controle das autoridades econômicas é o nível de atividade da economia na sua parte não integrada. Neste caso, a busca do equilíbrio na balança de pagamentos através de políticas recessivas rebate imediatamente no nível de emprego, com os conseqüentes resultados perversos em termos distributivos.

- Tanto no México quanto no Chile observou-se um processo de consolidação e expansão dos conglomerados industriais privados locais. Em ambos os casos apoiado nas economias de escala e ampla oferta de recursos primários.

- Nestes países, o processo de internacionalização das suas estruturas produtivas deu-se de forma diferenciada. No Chile, através do comércio exterior e participação crescente do investimento direto externo (IDE) nos segmentos industriais construídos a partir da abundância de matérias-primas no país; no caso mexicano, a internacionalização da produção ocorreu diretamente nos segmentos industriais pertencentes ao Grupo 1 - em particular nos segmentos de equipamentos de transporte e eletrônicos - com expansão espetacular das exportações intrafirmas, principalmente GM e Ford, na automobilística, e IBM, na indústria de computadores (FERREIRA JR., 1994).

- O processo de especialização setorial da produção e inserção internacional apresenta nos dois casos fraca capacidade de absorção de mão-de-obra, com regressividade da distribuição de renda. No México, por exemplo, cerca de 40% da população vive abaixo da linha de pobreza (FERREIRA JR., 1994). No Chile, para uma população de cerca de 13 milhões em 1992, aproximadamente 5 milhões encontravam-se em condições precárias de emprego ou desempregados (FERREIRA JR., 1995).

- Por fim, particularmente com relação à economia mexicana, o processo de reestruturação industrial lá em curso magnificou os desequilíbrios entre as regiões do país. Ao Norte, especialização na montagem não qualificada e integração - via investimento direto externo na indústria **maquiladora** e do comércio intrafirma dele decorrente - da região com a economia dos Estados Unidos; ao Sul, pobreza e exclusão social, cujo exemplo mais notório foi o levante camponês de 1994 no estado de Chiapas.

4. Considerações Finais

Em nossas observações finais gostaríamos de chamar a atenção para alguns pontos que se seguem do exposto acima.

Uma primeira consideração a fazer é acerca do caráter historicamente datado e espacialmente situado das políticas industriais. Como vimos, os resultados de um mesmo conjunto de medidas variam amplamente conforme o contexto em que são aplicadas. Por

isso, novos contextos exigem novas políticas, diferentes daquelas que vêm tendo bons resultados em ambiências distintas. Evidentemente isso significa que não devemos transpor medidas nem dos tigres asiáticos nem dos demais países latino-americanos. Mesmo tendo alguns pontos em comum com seus vizinhos, o contexto geopolítico do Brasil e a sua configuração produtiva são inteiramente diferentes de qualquer outro país. Apenas podemos recomendar que se leve em conta que é desejável que tal política apresente os atributos de seletividade, flexibilidade e coerência.

Um outro ponto importante diz respeito à velocidade das aberturas comerciais e à taxa de câmbio. Nas duas experiências de estabilização macroeconômica analisadas, a valorização da moeda nacional implicou numa super-desproteção das estruturas produtivas locais. Num quadro de eliminação das restrições quantitativas e reduções tarifárias, magnificaram-se os efeitos destrutivos do processo concorrencial. A conseqüente eliminação de firmas destruiu postos de trabalho, agravando as condições de sobrevivência de amplos segmentos das populações locais. Não apenas aumentou o estoque de pobreza naquelas economias, mas também parte do novo fluxo de desempregados teve sua origem nos segmentos médios da pirâmide distributiva. Entretanto, coloca-se a questão, será que uma política industrial com ênfase na competitividade será capaz de gerar empregos ao ritmo necessário para melhorar as graves condições sociais dos países em desenvolvimento? Se não o for, as grandes populações de excluídos não criarão problemas para a própria competitividade no longo prazo? Qual a quantidade de pobres que uma economia pode conter sem problematizar a reprodução sociopolítica da sociedade e a manutenção de sua própria competitividade?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- AGOSIN, Manuel e FFRENCH-DAVIS, Ricardo (1993). La Liberalización comercial en America Latina. *Revista de la CEPAL* 50 (agosto de 1993), ONU, N. Iorque, pp.41-62.
- AUERBACH, P. (1988). *Competition: The economics of industrial change*. Oxford: Basil Blackwell.
- BELL, Michael & PAVITT, Keith (1993). Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts between developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, 2(2), pp.157-210.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo (1988). *Pensamento Econômico Brasileiro - O Ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro:IPEA.
- ____ e STUMPO, Giovanni (1994) Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina: los casos de Argentina, Brasil, Chile y Mexico después de la sustitución de importaciones. Santiago de Chile: CEPAL, mimeo.
- BOLAND, Lawrence (1986). *Methodology for a New Microeconomics*. Boston: Allen & Unwin.
- CANUTO, Otaviano (1994). *Brasil e Coréia do Sul: os (Des)caminhos da Industrialização Tardia*. São Paulo:Nobel.
- ____ (1995). Abertura Comercial, Estrutura Produtiva e Crescimento Econômico na América Latina. *Economia e Sociedade*, 3. Campinas: IE-UNICAMP.
- CHESNAIS,François (1994) *La Mondialisation du Capital*. Paris: Syros.

- COUTINHO, Luciano & FERRAZ, João C. (1994)(coord.) *Estudo da competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas: Papirus e Editora da UNICAMP.
- DOSI, Giovanni (1984). *Technical Change and Industrial Transformation*. Londres: Macmillan.
- FAJNZYLBER, Pablo (1993). *A Capacitação Tecnológica na Indústria Brasileira de Computadores e Periféricos: do Suporte Governamental à Dinâmica do Mercado*. Dissertação de Mestrado apresentada à UNICAMP. Campinas: mimeo.
- FERREIRA JR., Hamilton (1994) *Reestruturação Industrial e Inserção Internacional: a Liberalização Conservadora - México(1982-1992)*. Tese de doutorado apresentada à UNICAMP. Campinas: mimeo.
- FERREIRA JR., Hamilton (1995) *Política de Estabilização e Ajustamento Estrutural - o Caso do Chile (1973-1992)*. SãoPaulo: FUNDAP/IESP, mimeo.
- _____ e CANUTO, Otaviano (1990) *Coreia do Sul e Taiwan: Notas sobre a Política Industrial*. *Revista de Economia Política*, 10(2), abril-junho.
- HAYEK, Friedrich (1947). *Individualism and Economic Order*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- INGRAO, Bruna & ISRAEL, Giorgio (1990). *The Invisible Hand*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- NIOSI, Jorge e BELLON, Bertrand (1995) Une Interprétation Evolutioniste des politiques Industrielles. *Révue d'Economie Industrielle*, 71, 1. trim. 1995, pp.213-226.
- PERES, Wilson (1994). Políticas de Competitividade. *Revista de la CEPAL* 53 (agosto de 1994), ONU, N. Iorque, pp. 49-58.
- PEREZ, Carlota (1992) Cambio Técnico, Reestructuración Competitiva y Reforma Institucional en los Países en Desarrollo. *El Trimestre Económico* LIX (1), Febrero-Marzo de 1992, pp.23-64
- POLANYI, Karl (1944). *A Grande Transformação*. Rio de Janeiro: Campus, 1980.
- PORTER, Michael (1986) *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.:
- POSSAS, Mario (1995a). A Cheia do "Mainstream". Comentário sobre os rumos da Ciência Econômica. Texto para Discussão n. 327 - IEI-UFRJ. Rio de Janeiro.
- POSSAS, Mario (1995b). Competitividade: Fatores Sistêmicos e Política Industrial. Rio de Janeiro, mimeo.
- POSSAS, Silvia (1993). *Concorrência e Competitividade. Notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. Tese de doutorado apresentada à UNICAMP. Campinas: mimeo.
- SAVIOTTI, Pier Paolo (1995). Renouveau des Politiques Industrielles: le Point de Vue des Théories Evolutionnistes. *Révue d'Economie Industrielle*, 71, 1. trim. 1995, pp. 199-211.
- SCHUMPETER, Joseph (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: George Allen & Unwin, 1976.
- TAVARES, Maria da Conceição (1982). Problemas de Industrialización en Capitalismos Tardíos y Periféricos. *Enfoques*, s.n.
- ZYSMAN, John (1994). How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth. *Industrial and Corporate Change*, 3(1), pp.243-283.