

Competitividade e novos espaços industriais*

Rosélia Piquet**

Sumário: 1. Introdução; 2. Tendências recentes da reestruturação industrial; 3. Competitividade: desafio de longo prazo; 4. Conclusões.

Palavras-chave: competitividade; reestruturação industrial; dinâmica regional e urbana; modernização produtiva.

Discussão do papel que a reestruturação industrial e a questão da competitividade poderão desencadear sobre a dinâmica regional e urbana brasileira.

Síntese das novas condições da competitividade internacional e a posição do Brasil nesse novo cenário. Caráter limitado de uma política de modernização industrial. Mudanças nos processos urbanos e regionais do país, decorrentes da modernização do sistema produtivo.

Competitvity and new industrial spaces

This study's aim is to discuss the role that both the industrial restructuring and competitiveness may have upon the Brazilian regional and urban dynamics.

A brief synthesis of the new conditions of international competitiveness and the country's position in this new scenario is presented, next being discussed the limited character presented by a policy of industrial modernization. Are also analysed possible changes in the urban and regional processes in Brazil, resulting from the modernization of its productive process.

Efforts for maintaining, expanding or conquering competitive positions in the international market, without the support of a long term project, are seen as a possible socially disintegrating path, leading to interregional tensions and to the deepening of spatial intraurban segregation.

1. Introdução

Existe hoje a opinião generalizada de que este final de século constitui um ponto de inflexão da história moderna. Autênticas mutações estruturais ocorrem no plano internacional, dando origem a uma situação nova a partir dos anos 70. Irrompem no cenário mundial novas forças de integração e desagregação, nas quais se manifestam fortes tendências tanto para a globalização quanto para a regionalização, e o Estado-nação vê restringida sua capacidade de tomada de decisão frente à transnacionalização da produção.

A maioria esmagadora das tentativas de interpretação da realidade social contemporânea situa no centro de análise essa crise internacional, e a questão do espaço não constitui exceção. Assim, os pesquisadores que têm como campo privilegiado de reflexão as mútuas relações entre sociedade e espaço buscam desvendar a nova lógica espacial destinada a substituir a atual.

O objetivo do texto é discutir o papel que a reestruturação industrial e a questão da competitividade poderão exercer sobre a dinâmica regional e urbana brasileira e os desafios que se colocam frente à adoção de uma política econômica socialmente direcionada.

* Artigo recebido em out. 1993 e aceito em fev. 1994.

** Professora titular do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro. (Endereço: Alameda Paris, 7 — Niterói, RJ — 24.360-010.)

A extensão do tema é enorme e, ao tratar de apreendê-lo, a seguinte orientação foi adotada: inicialmente apresenta-se uma breve síntese das novas condições da competitividade internacional e a posição do Brasil nesse novo cenário para, em seguida, discutir-se o caráter limitado que uma política de modernização industrial apresenta, uma vez que basear o dinamismo interno nessa estratégia poderá romper com o bloqueio ao crescimento econômico, mas também conduzir a tensões inter-regionais e ao aprofundamento da segregação espacial intra-urbana.

2. Tendências recentes da reestruturação industrial

O contexto internacional

Sem dúvida os anos 80 marcam uma clara divisão entre dois períodos que se diferenciam tanto no relacionamento econômico entre países, quanto no tipo de indústria característico de ambos. Nos anos 90, as condições da competição capitalista tornam-se amplamente diversas das que existiam duas décadas antes.

Contrastando com o padrão industrial dos anos precedentes, o novo padrão tecnológico-institucional assenta-se primordialmente em quatro grupos de indústrias — eletrônica, informática, biotecnologia, novos materiais — e em sistemas flexíveis de produção.¹

Nem a lógica organizacional nem a locacional da produção em massa são dominantes em qualquer desses grupos industriais, sendo os sistemas “flexíveis de produção” caracterizados, na empresa, pela habilidade de rápido deslocamento de uma configuração de processo e/ou produto para outra e de ajustes de quantidades de produção para cima ou para baixo, sem efeitos negativos nos níveis de eficiência.

No campo das relações entre empresas, a flexibilidade é obtida pela fragmentação organizacional do processo de produção, criando-se uma profunda divisão social do trabalho entre as empresas, sendo a subcontratação a principal forma assumida por essa divisão do trabalho, de modo tal que a unidade de produção transforma-se em “cadeia de produção”.²

Ao mesmo tempo, os mercados de trabalho associados aos sistemas flexíveis de produção são caracterizados por altas taxas de rotatividade e pela proliferação do trabalho temporário, de meio período, ou por trabalho em domicílio. Em consequência, as unidades de produção são geralmente menores e menos especializadas do que as unidades de produção em massa; a diferenciação dos produtos é maior e os mercados mais competitivos.

Enquanto até meados dos anos 70 os programas de industrialização dos maiores e mais ricos países do Terceiro Mundo convergiam com a lógica organizacional (divisão entre as tarefas de concepção e execução) e locacional (transferência das etapas pesadas e poluentes) da produção em massa ao nível global, nas características da produção flexível

¹ Por “tecnologia flexível” entende-se o uso de equipamento e maquinaria de destinação geral não vinculados, isto é, reprogramáveis. A produção flexível contemporânea assenta-se primordialmente nos seguintes grupos de indústrias: indústrias de alta tecnologia e serviços associados; produção por lotes (usualmente com trabalho intensivo); serviços financeiros e indústrias de bens de consumo duráveis reestruturadas e indústrias pesadas de bens de capital.

² Storper, M. A industrialização e a questão regional no Terceiro Mundo. In: Valladares, L. & Preteceille, E. (orgs.). *Reestruturação urbana*. Rio de Janeiro, Nobel/Iuperj, 1990. p. 134.

residiria a fraqueza dos países de industrialização tardia. Vale dizer, enquanto as unidades de produção do “fordismo” podiam internalizar as funções de produção e, portanto, fazer frente a um ambiente exterior atrasado, a produção flexível baseia seu sucesso na estrutura das relações entre empresas, porém os mecanismos e hábitos de coordenação “exteriorizados” freqüentemente estão ausentes das economias industrializadas do Terceiro Mundo.

A produção flexível impõe, portanto, novos requisitos, pois depende da rápida mobilização e sustentação de recursos (trabalho qualificado, por exemplo) e da alimentação de complexas relações entre firmas. Assim, o avanço desse novo padrão tecnológico-institucional seria acompanhado por uma reconcentração geográfica da produção.

A indústria que nasce da crise, sendo radicalmente diferente da anterior, em pelo menos três especificidades ameaçaria a atratividade da instalação de novas plantas nos países periféricos:

- a) a redução da participação dos salários na estrutura dos custos;
- b) a menor participação das despesas com energia, insumos e matérias-primas naturais;
- c) a diluição das vantagens decorrentes das economias de escala, em face da progressiva flexibilização dos processos de fabricação.

As novas tecnologias tenderiam, portanto, a tornar desnecessária a antiga racionalidade de distribuição das plantas das empresas transnacionais, provocando uma nova reconcentração de suas atividades nos países centrais. A concretização dessa tendência traduzir-se-ia pela “desindustrialização” dos países periféricos.

De fato, durante os anos 80, os fluxos de capital concentraram-se no eixo “Norte-Norte”, como os dados a seguir ilustram.

Quadro 1
Fluxo de investimentos estrangeiros diretos (em US\$ bilhões)

Países	1980-1984		1985		1989	
Países desenvolvidos	36,9	69%	95,9	88%	161,2	90%
Países subdesenvolvidos	16,4	31%	12,5	12%	18,1	10%
Total	53,3	100%	108,4	100%	179,3	100%

Fonte: Furtado, Celso. *Brasil, a construção interrompida*. Paz e Terra, 1992 (tabela da p. 22, reeditada com acréscimo de cálculo percentual).

Até que ponto essa concentração de investimentos nos países desenvolvidos é uma tendência estrutural e, se o for, como serão afetados os países subdesenvolvidos?

A localização de novos centros industriais no próprio mundo desenvolvido fecharia, ainda mais que no presente, as oportunidades de inserção dos países subdesenvolvidos no mercado mundial. Por outro lado, a estrutura do mercado mundial, ao tornar-se menos rígida, abriria aos países subdesenvolvidos novas oportunidades para ocupar nichos de mercado e, com isso, transformar a composição de suas produções industriais.

Assim, a revolução tecnológica, associada à formação de macromercados pelos países cêntricos e paralela ao colapso do socialismo de Estado, tem provocado seja uma euforia

a respeito de um futuro de harmonia nas relações internacionais, seja uma onda de pessimismo nos chamados países periféricos.

O fim do Terceiro Mundo, que resvalaria para um depauperado “Quarto Mundo”, seria já, segundo certos analistas, “uma tendência irreversível para uma proporção da população mundial que passaria de uma situação estrutural de exploração a uma posição estrutural de irrelevância”.³

De fato, a tendência de crescimento continuado dos países subdesenvolvidos sofreu um verdadeiro colapso na década de 80, e a liderança na queda econômica coube à África e à América Latina.

Quadro 2
Crescimento do PIB por habitante
(média anual em %)

Países	1961-70	1971-80	1981-90
Capitalistas desenvolvidos	3,8	2,4	2,2
Socialistas da Europa	5,7	4,4	0,0
Subdesenvolvidos	3,4	3,2	1,2
África	1,5	0,2	-1,3
Sudeste asiático (exceto Japão)	2,1	2,7	-3,4
América Latina	2,9	2,9	-0,9
Brasil	3,2	4,5	-0,5

Fonte: Nações Unidas. *World Economic Survey*; e Banco Mundial (apud: Serra, José. *Revista de Economia Política*, 12 (1), jan./mar. 1992).

Não se pode ignorar que as elevadas taxas de crescimento das economias desenvolvidas, na segunda metade deste século, são resultantes em grande medida da transnacionalização dos circuitos econômicos sob o controle das empresas multinacionais.⁴

Na lógica dessas empresas, suas relações internacionais são vistas como “operações internas à empresa: as decisões sobre o que importar e o que produzir localmente, onde completar o processo produtivo, a que mercados internos e externos se dirigir são tomadas no âmbito da empresa, que tem sua própria balança de pagamentos externa e se financia onde melhor lhe convém”.⁵

Fica, portanto, evidente que depender da dinâmica das empresas multinacionais significa, simultaneamente, que a referência ao sistema econômico nacional e a própria idéia corrente de política nacional perderiam importância.⁶

³ Castells, M. La economía informacional, la nueva división internacional del trabajo y el proyecto socialista. *El Socialismo del Futuro* (4): 83, 1991.

⁴ A transferência líquida de recursos da periferia para os centros desenvolvidos, que deverá continuar além deste fim de século, teve um papel não desprezível para os países desenvolvidos: em 1978, por exemplo, esses países realizaram 74% da poupança mundial, mas executaram 76,2% dos investimentos mundiais. (Serra, J. Brasil e América Latina após a Guerra Fria. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 12 (1): 115, jan./mar. 1992.)

⁵ Furtado, C. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1992. p. 32.

⁶ Apenas o prejuízo da General Motors Corporation, referente a 1992, foi de US\$23,5 bilhões, valor maior que o do PIB do Chile (US\$22,9 bilhões) ou das importações brasileiras em 1992 (US\$22 bilhões). No caso brasileiro, a participação do capital estrangeiro já instalado no país representa 40% do estoque de capital industrial.

Contudo, um exame detalhado das condições e dos determinantes da conversão industrial verificada nos países centrais e em alguns dos países asiáticos de industrialização recente ressalta o importante papel cumprido pelos Estados nacionais nas políticas de renovação industrial.

É um dado conhecido que, na Europa, os governos nacionais seguiram nos anos 70 e 80 políticas ativas de reconversão industrial, seja mediante o estímulo e a renovação de empresas-líderes de alguns setores selecionados, seja mediante políticas de renovação setorial, mediante práticas de concentração, fusão e sucateamento de segmentos marginais.

Por sua vez, os EUA mantiveram ativa sua política de compras estatais, assim como o Japão teve e tem seu processo de industrialização tradicionalmente dirigido pelo Estado, com base em política de proteção externa e de estímulo ao desenvolvimento tecnológico.

Entretanto, um verdadeiro coro de vozes atribui todos os méritos dos êxitos econômicos alcançados a supostas práticas liberais desses países.

Nesse quadro de tendências contraditórias, a possibilidade que parece definitivamente excluída é o retorno às políticas autárquicas, em um mundo no qual as fontes de capital e a tecnologia, indispensáveis à operação de qualquer economia, aparecem cada vez mais concentradas nos países do “Norte”.

Esta nova realidade tem colocado grandes desafios a empresas e países no que se refere à manutenção de sua posição no mercado, uma vez que a intensificação da competição tem implicado grandes modificações na composição e nos fluxos geográficos do comércio internacional. A adaptação a essas tendências é, assim, fundamental para a manutenção da competitividade, particularmente no caso dos países em desenvolvimento, tradicionalmente apenas competitivos na produção de matérias-primas e produtos intensivos em mão-de-obra.

O Brasil nesse quadro

Como todas as industrializações tardias, a brasileira foi também alavancada pelo Estado. A adoção de uma política de “socialização” da dívida externa, que se dá mediante sua absorção pelo setor público, e as generosas políticas de incentivos e subsídios ao setor produtivo privado acabam por exaurir a capacidade de financiamento do Estado.

A deterioração financeira do setor público em geral e do setor produtivo estatal em particular resultou, em larga medida, do papel desempenhado pelo Estado no ajuste macroeconômico dos anos 80, quando as empresas estatais foram levadas a contrair empréstimos externos acima de suas necessidades (para financiar os déficits em conta corrente do país) e os preços dos bens e serviços por elas produzidos sofreram quedas reais para controlar a inflação e subsidiar a exportação de bens manufaturados.

Além do mais, a crise do Estado desenvolvimentista brasileiro colocou de forma inequívoca o fato de que sua ação esteve sempre condicionada por um pacto conservador que impôs a intocabilidade da terra, assim como dos vários interesses setoriais e regionais. Ou seja, não contou com a solidariedade empresarial e não incluiu em seus objetivos a proteção social da população.

Conseqüentemente, no período em que se verifica a grande transformação no padrão de industrialização das economias avançadas e de alguns dos países asiáticos em desen-

volvimento, não ocorreu no Brasil uma rearticulação entre Estado e setor produtivo adequada ao novo modelo de crescimento, já então em curso nos países centrais.

As condições objetivas da economia brasileira, em que pese a estagnação dos anos recentes, continuam sendo razoáveis porque:

- a) o país tem o maior parque industrial do Terceiro Mundo;
- b) não apresenta nenhum déficit em recursos naturais básicos;
- c) a economia tem condições de gerar superávits comerciais, sem prejudicar a produção para o mercado interno;
- d) as exportações brasileiras são bastante diversificadas, com elevada proporção de manufaturados;
- e) há possibilidade de integração competitiva no mercado internacional, em função da grande participação do capital estrangeiro já instalado no país;
- f) a dívida externa brasileira, como proporção do PIB (32%), é a mais baixa entre os 17 países mais endividados;⁷
- g) 50% (em valor) do parque latino-americano da indústria da informática situam-se no Brasil, contra 17% no México e 10% na Venezuela;⁸
- h) desde 1981 o país tornou-se o 10º mercado mundial da indústria microeletrônica (o que corresponde a cerca de metade do mercado francês ou italiano).⁹

Seria ainda um engano achar que a estagnação dos anos 80 levou o parque industrial do país ao abismo. A indústria brasileira ainda é a mais moderna da América Latina e, de 1990 para cá, expressões antes restritas aos especialistas, como CCQ, ISO 9000, célula de produção, *just in time*, viraram itens obrigatórios do planejamento empresarial nacional.

Como se observa, os dados apresentados indicam que não há um futuro necessariamente difícil para o país, porém isso também não fica excluído.¹⁰ Contudo, a capacidade estatal de definir horizontes e criar novos espaços de acumulação encontra-se fortemente prejudicada pelo encurtamento dos recursos internos e externos. Conseqüentemente, o que se encontra sucateado é o capital social básico, ou seja, toda a infra-estrutura de estradas, escolas, hospitais etc.

Assim, tendo como pano de fundo a crise financeira do Estado e o esgotamento do modelo centrado na busca de um desenvolvimento auto-sustentado, novas questões ganham força entre nós: a modernização industrial, a privatização dos serviços públicos,

⁷ Serra, J. Brasil e América Latina após a Guerra Fria. Op. cit., p. 113.

⁸ Benakouche, R. As novas tecnologias e o futuro do Brasil. In: Benakouche, R. (org.). *A informática e o Brasil*. Polis/Vozes, 1985. p. 179.

⁹ Id. *ibid.*, p. 176.

¹⁰ Como se recorda, no início da década de 80 os juros do mercado internacional alcançaram cifras inusitadas (superiores a 20% a.a.) e a relação de preços de nosso comércio internacional entre 1980 e 1987 foi quase 25% inferior aos valores médios da década de 70 (Souza, Paulo Renato. Desafios ao desenvolvimento brasileiro. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 10 (2), abr./jun. 1990).

a descentralização e, até mesmo, a implantação de zonas de livre comércio seriam os caminhos “modernos” no enfrentamento dos problemas sociais e uma saída para a questão das desigualdades regionais.

A seguir, procura-se avaliar os possíveis rebatimentos dessas questões no espaço regional e urbano brasileiro, no quadro ainda pouco visualizado das tendências e rumos do crescimento nacional.

3. Competitividade: desafio de longo prazo

O conceito de competitividade pressupõe concorrência, rivalidade, conflito. Em economia o conceito é utilizado tanto no plano empresarial (competitividade microeconômica), como no plano do Estado-nação (competitividade macroeconômica). Daí a ambigüidade em sua utilização.

Quando se privilegia o nível micro, implicitamente supõe-se que a competitividade de uma economia nacional é determinada pela soma de empresas competitivas. Quando se privilegia o nível macro, o conceito torna-se mais complexo, englobando todo o sistema social, onde a empresa constitui elemento importante, porém integrada a uma rede de vínculos com o sistema educacional, a infra-estrutura tecnológica, as relações trabalhistas, o aparato institucional público e privado, a formação cultural e o sistema financeiro.

A competitividade implica, ainda, tensão entre os agentes sociais, quando referida ao plano interno de um país, e tensões entre sistemas produtivos, no que diz respeito ao mercado internacional. Conseqüentemente, a atualização tecnológica do parque produtivo de um determinado país significa a busca da competitividade sob um desses conceitos.

A crescente busca de manter, ampliar ou conquistar posições competitivas no mercado internacional resultou na chamada “nova competição”. Esta apresenta caráter sistêmico, pois resulta de uma combinação de múltiplos fatores e não se reduz à competitividade das empresas, sendo fortemente condicionada pelo ambiente macroeconômico (taxa de inflação, estrutura tributária, política salarial etc.); pela existência de infra-estrutura econômica (sistema portuário, energia etc.), assim como pela presença de uma infra-estrutura técnico-científica e educacional.

Os pontos levantados anteriormente servem para indicar que a crescente internacionalização do capital e o advento de um novo paradigma tecnológico colocam em novo patamar o debate sobre os rumos de nosso desenvolvimento.

Na fixação de horizontes de longo prazo que possam romper o quadro de recessão, desagregação e entropia que aprisiona o Brasil no presente, será mais favorável a retomada das metas “tradicionais” de desenvolvimento ou, pelo contrário, essas metas (e as estratégias para atingi-las) terão que ser inteiramente reformuladas à luz das novas realidades emergentes? E que mudanças trará a modernização do sistema produtivo brasileiro — visando atingir níveis de integração competitiva na economia internacional — aos processos urbanos/regionais em curso no país?

Cabe indagar quais as alternativas de transição que se abrem à sociedade brasileira. Mais especificamente: é correto supor que derivar o dinamismo interno de uma política modernizadora, tendo como base a integração dinâmica ao mercado internacional, seria uma via socialmente desintegradora, podendo mesmo conduzir a tensões inter-regionais e ao aprofundamento da segregação espacial intra-urbana?

O reconhecimento de que estamos em um campo aberto, com fronteiras ainda difusas, não nos impede de tentar colocar algumas reflexões a fim de demarcar o universo de questões que motivam nosso estudo.

A retomada do crescimento pela via das exportações e do consumo suntuário exigirá a valorização da competitividade não só industrial, como também agrícola. Essa seria uma via de menor resistência, uma vez que não implicaria modificações patrimoniais (redistribuição da riqueza), nem a revisão do leque salarial hoje existente.

Fica evidente que, no caso brasileiro, o consumo dos detentores de altas e médias rendas, somado ao consumo das empresas, constitui um mercado nada desprezível para os modernos produtos industriais e de serviços sofisticados, o que viabilizaria uma política industrial que siga nessa direção. Contudo, depositar na iniciativa privada o eixo de sustentação de uma nova etapa de crescimento é questionável, tendo em vista os pontos a seguir especificados.

É sempre bom ter presente que a política de modernização conservadora, de forte apoio à iniciativa privada, que permitiu ao país não só se industrializar, como também manter-se como exportador ativo de produtos agrícolas e minerais, se deu com uma incorporação restrita da população economicamente ativa e se traduziu em profunda desigualdade social.

Sendo a produção industrial brasileira altamente cartelizada e transnacionalizada, o poder econômico das empresas líderes lhes confere um grau de autonomia capaz de fazer frente a políticas governamentais que venham cercear suas decisões. Os exemplos da "indisciplina" das indústrias farmacêutica, cimenteira e automobilística ocupam quase diariamente as páginas econômicas dos jornais.

Por sua vez, o papel atribuído às pequenas e médias empresas no desenvolvimento é muitas vezes exagerado. O argumento empregado por alguns de que essas empresas são as principais geradoras de emprego é limitado, pois ignora suas ligações com as grandes empresas através da subcontratação (terceirização de atividades específicas). Sabe-se ainda que é nas pequenas e médias empresas que, em geral, os salários e benefícios são menores, as condições de trabalho piores, a precariedade do emprego maior, a dominação patronal mais direta.

O processo de terceirização pode reduzir custos e aumentar a produtividade nas empresas, mas também representar redução de salários e perda de benefícios sociais. Segundo recente pesquisa encomendada pelo Dieese, em 67% dos casos de terceirização ocorre queda salarial dos funcionários envolvidos, sendo que a perda de benefícios sociais atinge 72%. Embora esse seja um fenômeno internacional da reestruturação da produção, o que há de novo é a intensificação desse processo e as novas formas que assume: a terceirização na produção.¹¹

Supor, ainda, a descentralização da produção como um caminho alternativo para frear a dramática experiência contemporânea de urbanização e pobreza, espelhada em nossas regiões metropolitanas, não encontra sustentação empírica. Por que esperar a formação, no plano local, de alianças sociais e políticas dispostas a concretizarem projetos urbanos

¹¹ Os dados foram levantados pela Coopers & Lybrand em outubro de 1991 junto a 87 grandes empresas de sete setores econômicos diferentes e localizados em nove estados do país. No Brasil, a prática de repasse a terceiros de serviços de limpeza, manutenção e alimentação é comum há pelo menos 20 anos, mas só recentemente vem ocorrendo a terceirização em áreas centrais das empresas, como ferramentaria, componentes, usinagem e caldeiraria.

mais justos? Isso seria atribuir às forças locais “qualidades” que estariam ausentes daquelas de atuação nacional.

Atribuir ao Estado central um papel secundário e considerar a empresa o principal agente de uma nova etapa de crescimento implicam ainda discutir a entrada da iniciativa privada na provisão dos serviços públicos, o que leva a reduzir sua oferta à demanda solvente e definir a qualidade em função da capacidade de pagamento dos consumidores.

O discriminante do preço produz uma desagregação do mercado em duas partes que não estão necessariamente associadas: uma esfera de consumo solvente e outra de consumo reduzido. Com isso, qualquer efeito redistributivo que os serviços públicos poderiam desempenhar fica abandonado e as condições de exclusão dos mais pobres provocam uma cadeia de degradação à semelhança do que se passa com o consumo alimentício, habitação, saúde etc.

Os serviços públicos assim concebidos se transformam em um elemento reforçador da segregação urbana. Igualmente, a infra-estrutura de longo alcance passa a ser direcionada exclusivamente (e não poderia ser de outra forma) segundo as exigências das empresas e/ou setores que nela investiram, repetindo para todo o território nacional as condições imperantes ao nível intra-urbano. À segregação, já não desprezível, dos serviços públicos seria somada a dos equipamentos privados lucrativos.

Assim sendo, a adoção de princípios neoliberais afetará algumas facetas da organização espacial da produção de forma limitada, mas nítida.

De fato, dentro da lógica liberal econômica, não há razões para a sustentação de políticas de incentivos e/ou subsídios voltadas para fomentar o desenvolvimento em áreas ou regiões economicamente mais fracas, uma vez que o princípio das “vantagens comparativas”, comandando a alocação de recursos, é considerado capaz de levar ao equilíbrio, tanto espacial quanto social.

Dada a natureza das leis do mercado e as vantagens comparativas já consolidadas, parte da região Sudeste, os estados do Sul e as áreas da região Centro-Oeste já incorporadas por sua agricultura modernizada seriam beneficiadas por esse processo de fortalecimento da região *core* brasileira. As regiões Norte e Nordeste seriam incorporadas de forma fragmentada, provavelmente através de programas ou projetos específicos baseados em seus recursos naturais ou turísticos.

Os impactos de médio e longo prazos se fariam sentir, uma vez que a emergência de setores de base técnica leve apresenta padrões locais diferentes daqueles das indústrias tradicionais, o que poderia induzir a um processo de reconcentração industrial interno centrado novamente em São Paulo, com repercussões diferenciadas sobre as demais regiões brasileiras.

Caso a saída para a economia brasileira seja buscar, em demandas das indústrias externas, a possibilidade de reativação econômica, tornar-se-á legítima, por exemplo, a pretensão das cidades do Nordeste de instalarem zonas de processamento de exportações, assim como aos estados do Sul buscarem seu eixo de atuação no Mercosul. Por sua vez, os paulistas veriam legitimar-se o discurso regionalista, hoje ainda restrito a segmentos minoritários pouco expressivos.

É importante observar ainda que a capacidade de o Estado intervir na dinâmica espacial da produção depende do grau de centralidade de recursos. Ou seja, recursos descentralizados em níveis administrativos mais baixos (estados ou municípios) significam uma redução do potencial redistributivo, deixando a dinâmica espacial submetida às próprias leis específicas de mercado.

Assim sendo, centrar a nova estratégia de crescimento em setores selecionados perpetuaria a “velha” exclusão social e, como o desenvolvimento brasileiro se manifesta espacialmente de modo profundamente desigual, os vínculos de dependência econômica entre as regiões iriam necessariamente debilitar-se. Quanto à estruturação interna das cidades, a segregação se aprofundaria, dado o caráter seletivo das novas tecnologias. É nesse sentido que Celso Furtado afirma que “se o país se deixar arrastar pelo processo de internacionalização, sem projeto próprio, dificilmente será preservada nossa unidade como povo e nação”.¹²

Cabe indagar se há outra alternativa de transição em direção à modernidade competitiva, tendo como requisito um mínimo de solidariedade social.

Não é trivial o desafio de conciliar a dupla expansão do mercado interno e das exportações. Significa dizer que a sociedade brasileira deve enfrentar ao mesmo tempo os dois grandes problemas: o da situação social e o da atualização tecnológica de seu parque industrial.

Embora se reconheça a dificuldade de se elaborar e pôr em prática uma política econômica socialmente direcionada, existe um certo consenso de que do ângulo estritamente econômico isso seja viável. Sua implementação exigiria mudanças político-institucionais profundas como condição para viabilizar um programa econômico amplo que contemplasse: a elevação dos salários, a ampliação da oferta de emprego e a redefinição do padrão de gastos do setor público.

Seria ingênuo acreditar que, mesmo sob o ângulo econômico, não haveria condições restritivas, mas o ponto a ser destacado é que o patamar produtivo atingido pela economia brasileira viabiliza tal “saída”. O caminho lógico dentro dessa alternativa seria, em primeiro lugar, a alteração na distribuição funcional da renda (entre salários e excedentes) e, a seguir, a redução do leque salarial.

A literatura econômica, quando analisa a possibilidade de melhoria na distribuição de renda através dos salários de base, levanta duas condições de restrição: a capacidade de as empresas arcarem com o aumento de custos representado pela elevação dos salários e a possibilidade de a oferta de bens e serviços se adequar à nova estrutura da demanda.

Em relação ao primeiro ponto e no que diz respeito às empresas industriais, há bastante espaço para uma recomposição do valor real dos salários, uma vez que o peso dos salários no valor da produção, que era de 10,6% em 1970, declinou para 6,4% em 1984. Com a violenta compressão salarial ora imposta, seguramente essa margem é ainda maior.¹³

Por outro lado, não há evidências que sustentem a tese de que a agricultura seja incapaz de expandir a produção de alimentos básicos para o mercado interno. É fato notório que o desenvolvimento acelerado do setor produtor de culturas exportáveis e a desaceleração do setor de alimentos decorreram da necessidade de remeter recursos reais para o exterior. A necessidade de obter saldos exportáveis teve como contrapartida imediata uma dimi-

¹² Conferência proferida em agosto de 1992 no Conselho Regional de Economia. Embora para nós brasileiros colocações desse tipo possam parecer alarmistas, São Paulo já vem tendo que conviver com um novo tipo de medo: os grupos de tendências neonazistas e racistas, apesar de ainda minúsculos, têm-se revelado agressivos. Diante das manifestações públicas desses grupos, a OAB-SP, o Centro de Tradições Nordestinas, a Federação Israelita e o Instituto Geledes (do movimento negro) se uniram a outras entidades de direitos humanos e criaram, em setembro de 1992, o Movimento Democrático Contra o Nazismo. Igualmente, várias cidades dos estados do Sul assistem ao ressurgimento de grupos de tendências separatistas.

¹³ Para uma análise pormenorizada desse aspecto consultar Haguenaucr, L. *Estrutura industrial e distribuição de renda*. Rio de Janeiro, IEI/UFRRJ, jun. 1990. p. 3. (Texto para Discussão, 235.)

nuição dos salários reais que, por sua vez, provocou queda no ritmo de crescimento da demanda de alimentos. Assim sendo, a melhoria dos salários reais da classe trabalhadora, ao permitir elevações na demanda de alimentos, elevaria as perspectivas de rentabilidade desses produtos, levando os produtores a alterar a alocação de recursos, no sentido de os produzirem em maior escala.¹⁴

Um outro elemento essencial seria uma reorientação do padrão de gastos do setor público, principalmente em habitação, saneamento e transportes — os chamados bens públicos. Segundo projeções do CDU/Iplan, as cidades brasileiras receberão um acréscimo de 27 milhões de pessoas ao longo dos anos 90 e deverão surgir cerca de 7,8 milhões de novos domicílios particulares.

Quadro 3
População das Regiões Metropolitanas no ano 2000
(em milhões de pessoas)

Regiões metropolitanas	População	Regiões metropolitanas	População
Belém	1,8	Rio de Janeiro	13,0
Fortaleza	2,7	São Paulo	24,8
Recife	3,5	Curitiba	2,8
Salvador	3,4	Porto Alegre	3,8
Belo Horizonte	5,1		

Fonte: CDU/Iplan. *Para a década de 90*, n. 3, p. 204.

Somente para manter a proporção de domicílios hoje servidos e não acumular déficits futuros, serão necessários recursos para efetuar, em média, 780 mil novas ligações de água e esgotos e construir igual número de moradias por ano.¹⁵

Caso fosse implementada uma política macroeconômica socialmente orientada, o atendimento dessa demanda criaria adicionalmente uma enorme geração de empregos na construção civil, capaz de absorver parte dos 16 milhões de pessoas que ingressarão na população economicamente ativa nos próximos 10 anos. Nos anos 90, cuja ameaça devastadora é o desemprego, essa não seria uma proposição conflitante com a busca da competitividade industrial.

O fato a ser destacado das considerações que, de forma extremamente simplificada, foram apresentadas anteriormente é que, do ponto de vista econômico, é perfeitamente viável uma redefinição da estratégia de crescimento. Mas esta não se dá predominantemente por mecanismos econômicos. Ela se dá no contexto de um sistema de dominação e não surge espontaneamente das elites no poder.¹⁶

¹⁴ Luque, C. A. & Chahad, J. P. Z. Salário real e oferta de alimentos básicos no Brasil. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 10 (39): 40-61, jul./set. 1990.

¹⁵ Souza, E.B. de. Desenvolvimento urbano na década de 90. In: *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília, Ipea/Iplan, 1990. v. 3, p. 204.

¹⁶ A Constituição, por exemplo, aprovou a sobre-representação das regiões atrasadas, mantendo assim os tradicionais mecanismos de poder das oligarquias regionais. Isso não significa dizer que as elites modernas tenham assumido um projeto de incorporação popular. A prova disso é o retorno recorrente de elevadas taxas inflacionárias que os setores oligopolizados impoem ao país, indicando que o caráter historicamente perverso a que foi conduzida a sociedade brasileira, pelo estilo predatório e irresponsável de nossas elites, parece não ter chegado ao fim.

Nos marcos do capitalismo contemporâneo, o velho dilema “mercado interno *versus* mercado externo” é um debate ultrapassado, e deve-se superar a disjuntiva que fez da questão nacional o divisor de águas entre o pensamento conservador e o progressista. O que se coloca hoje à sociedade brasileira é o enfrentamento, no mínimo, das seguintes questões: a necessidade da formação de uma nova força de trabalho, um crescente questionamento do uso predatório do meio ambiente natural e construído e o debate sobre as novas funções do Estado.

Sem dúvida o advento das novas tecnologias colocou por terra a possibilidade de o país continuar a crescer sem um grau de capacitação de seus trabalhadores. Isso equivale a dizer que, hoje, a educação assumiu importância tão grande como um dos elementos da competitividade sistêmica, que passou a se constituir num fator de relevância nas decisões das empresas sobre a localização dos investimentos. Assim sendo, uma nova solidariedade social poderá impor-se, não por questões humanitárias, morais, religiosas, mas sim pelas próprias exigências do avanço sistêmico da acumulação. Vale dizer, a má distribuição de renda em nosso país não significaria “apenas” uma vergonha nacional, representaria um entrave à conquista da competitividade.

Do mesmo modo, e na medida em que as empresas se vejam impedidas de externalizar os custos da degradação ambiental, indiretamente as condições de vida da população serão melhoradas.

A restauração da capacidade de regulação macroeconômica do Estado e de seu poder de coordenar as políticas de desenvolvimento e de reestruturação produtiva exige que o Estado centre seus dispêndios nas tarefas estratégicas da recomposição da infra-estrutura física, no sistema de ciência e tecnologia, bem como nos serviços básicos.¹⁷

Quando do início de um novo ciclo de expansão da economia brasileira, esperado para meados da década de 90, as seguintes condições de restrição a um processo de desconcentração espacial certamente estarão presentes:

a) os produtos e processos que estão emergindo do novo ciclo mundial de inovações tecnológicas tenderão a reforçar a concentração espacial da produção, pois alguns deles, como a química fina e os novos metais, tenderão a localizar-se junto ao parque industrial já instalado, e outros, como a microeletrônica, têm forte preferência pelo ambiente metropolitano; apenas os insumos energéticos teriam tendência a uma localização dispersa, restrita à região agrícola já incorporada;¹⁸

b) a reconversão industrial pela qual as empresas terão que passar (novos investimentos no interior da mesma planta) e o comprometimento do gasto público com a recuperação da infra-estrutura social, impedindo a abertura de novas frentes;

¹⁷ Recente estudo preparado por técnicos da Receita Federal (elaborado com base de dados de 1991 e noticiado no *Jornal do Brasil* de 7-2-1993) mostra que a arrecadação tributária total de US\$91 bilhões poderia subir para US\$128 bilhões, se a Receita Federal conseguisse taxar o dinheiro que circula na obscuridade (tráfico, contrabando, jogo do bicho, economia informal, “caixa dois” das empresas) e fora do alcance da fiscalização, graças à segura proteção do sigilo bancário. A carga tributária em 1991, que foi de 21,4% do PIB, chegaria a 31% do PIB (ainda abaixo do nível dos países europeus, onde a carga média é de 40% do PIB). Na avaliação do próprio secretário da Receita, com esse acréscimo (cerca de US\$37 bilhões) os problemas de financiamento dos serviços públicos estariam resolvidos.

¹⁸ Haddad, P.R. O que fazer com o planejamento regional no Brasil na próxima década? In: *Planejamento e Políticas Públicas*. Rio de Janeiro, Ipea (1): 67-92, 1989.

- c) a perda de importância das empresas estatais, que no período anterior se constituíram em instrumentos de ação do governo federal, implantando unidades produtivas em locais e regiões em que dificilmente a iniciativa privada estaria disposta a investir;
- d) o dispositivo constitucional que repassa maior parcela de recursos às administrações estaduais e municipais, o que reduz o raio de ação de políticas federais regionalmente distributivas.

Pelo exposto conclui-se que especialmente essa via de crescimento em pouco se diferencia daquela de orientação neoliberal. De fato, nenhuma orientação político-ideológica irá provocar alterações radicais na distribuição espacial da produção. Além do mais, uma redistribuição territorial da produção não se constitui *a priori* em garantia de uma distribuição do emprego e da renda socialmente mais equitativa. O que diferencia as duas estratégias é o conteúdo social das mesmas. Enquanto a primeira contém implicitamente tendências segregacionistas, tanto social quanto espacialmente, a segunda, ao interpretar a crise econômica/social brasileira sob uma perspectiva estrutural de longo prazo, preserva a idéia de unidade nacional.

4. Conclusões

Procuramos destacar nas páginas anteriores, ainda que de forma sumária, a necessidade de analisar as perspectivas de longo prazo da economia brasileira. O alto grau de incerteza do curto prazo tem imposto um sentido de urgência ao debate sócio-econômico que impede as discussões mais aprofundadas sobre os dilemas estruturais da nação.

A crise por que passa a economia brasileira não é resultante das mesmas motivações que levaram à crise os países centrais. Não há queda de produtividade motivada pelas mesmas causas e não há entre nós rigidez institucional das regras e normas das relações trabalhistas, existindo, ao contrário, elevadíssima “flexibilidade” da mão-de-obra.

A necessidade de retomada dos investimentos na infra-estrutura física e social, assim como a adoção de medidas que induzam o setor privado a atualizar o parque industrial, são pontos incontestes da agenda de longo prazo do país. É no momento da definição e viabilização de estratégias que reside a complexidade.

Como enfrentar, por exemplo, a concorrência internacional entre países subdesenvolvidos que, frente à retração dos fluxos internacionais de recursos, agora se desloca para uma disputa acirrada a fim de atrair fábricas usadas que estão sendo desmontadas pelas multinacionais em todo o mundo e embarcadas para países que lhes proporcionem maior competitividade? Como não oferecer isenção de impostos de importação se essas fábricas chegassem ao Brasil custando 58% a mais que seu valor inicial, enquanto chegassem com apenas 8% de acréscimo na Argentina, 4% no Leste europeu ou 15% no México?¹⁹

¹⁹ Em março de 1990, o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo negociou quatro projetos de fábricas usadas e desmontadas: uma fábrica de transformadores na Itália, que será remontada em Canoas, RS; uma fábrica de pneus da Firestone, dos EUA; uma subsidiária da Siemens, que trouxe da Alemanha uma fábrica inteira de componentes eletrônicos; e a TRW, indústria mecânica que trará uma fábrica da Austrália. A importação, embora sem pagamento de imposto, contou com a concordância dos representantes da indústria nacional de máquinas, equipamentos e produtos eletrônicos, que em troca receberá novas encomendas. Uma das fábricas, por exemplo, trará US\$1,2 milhão em máquinas usadas e comprará US\$3,7 milhões em máquinas brasileiras.

É igualmente inquestionável que a chamada revolução tecnológica prenunciada para o século XXI abre novas perspectivas ao país. Mas, como esperar, por exemplo, que a implantação de tecnólogos possa se transformar em instrumento de política regional, quando o Estado em suas diferentes instâncias permite o sucateamento do ensino em todos os seus níveis e onde as empresas não investem pesadamente na qualificação de sua mão-de-obra?

Uma estratégia baseada na modernização industrial e no recuo do papel do Estado é condição necessária mas não suficiente no enfrentamento dos graves problemas da sociedade brasileira. Na perspectiva analítica de longo prazo da economia brasileira não podemos abandonar a idéia de unidade nacional, colocando em seu lugar o discurso da competitividade, esvaziado de conteúdo social.

Não são poucos os dilemas e desafios no caminho da recuperação econômica, social e política do país, mas, talvez, por causa da magnitude e interdependência dos problemas, se possa ter uma ruptura positiva. E, nesse sentido, consideramos que os quadros de desigualdades sociais do presente, que se manifestam em nossas cidades e regiões, não possam ser projetados linearmente para o futuro.

Nesse processo de percepção do presente e busca presumida do futuro, a análise do espaço apresenta-se de forma privilegiada, uma vez que as relações sociais do presente, ao se cristalizarem no espaço, o tornam o lugar de encontro entre passado e futuro.

Referências bibliográficas

Abranches, S. H. H. O leviatã anêmico: dilemas presentes e futuros da política social. In: *Planejamento e Políticas Públicas*. Rio de Janeiro, Ipea (1): 7-31, 1989.

Albuquerque, J. A. Guilhon. O fim da Guerra Fria e os novos conflitos internacionais. In: Moisés, J. A. (org.). *O futuro do Brasil: a América Latina e o fim da Guerra Fria*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, USP, 1992. p. 151-64.

Barros, O. O Brasil e o estágio atual do capitalismo mundial. *Espaço e Debates*. São Paulo, Neru, 11(32): 25-31, 1991.

Benakouche, R. As novas tecnologias e o futuro do Brasil. In: Benakouche, R. (org.). *A informática e o Brasil*. Polis/Vozes, 1985. p. 147-91.

Block, F. *Postindustrial possibilities: a critique of economic discourse*. Los Angeles, University of California Press, Berkeley, 1990. 227p.

Boddy, M. Reestruturação industrial, pós-fordismo e novos espaços industriais: uma crítica. In: Valladares, L. & Preteceille, E. (orgs.). *Reestruturação urbana*. Rio de Janeiro, Nobel/Iuperj, 1990. p.44-58.

Boyer, R. *La théorie de la régulation: une analyse critique*. Paris, Agalma-La Découverte, 1986.

Buarque, C. *O colapso da modernidade brasileira e uma proposta alternativa*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. 128p.

Camargo, J. M. & Giambiagi, F. (orgs.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. 237p.

Campolina Diniz, C. & Lemos, M. B. Dinâmica regional e suas perspectivas no Brasil. In: *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília, Ipea/Iplan, 1990. v. 3, p. 161-99.

Cano, W. Reestruturação internacional e repercussões inter-regionais. In: *Transformações na divisão inter-regional do trabalho no Brasil*. Fortaleza, Anpec/Caen/Cedeplar, 1989. p. 279-99.

- Carrion, O. B. K. & Debiagi, M. C. Novas tecnologias e organização do espaço. In: Oliveira, N. & Barcellos, T. (orgs.). *O Rio Grande do Sul urbano*. Porto Alegre, Fundação de Economia e Estatística, 1990. p. 214-29.
- Castells, M. La economía informacional, la nueva división internacional del trabajo y el proyecto socialista. *El Socialismo del Futuro* (4): 73-89, 1991.
- Clow, M. Ecological exhaustion and the global crisis of capitalism. *Our Generation*. Montreal, 23 (1): 1-25, 1992.
- Eber, F. Política industrial: paradigmas teóricos e modernidade. In: Tavares, M. C. et alii (orgs.). *Aquarela do Brasil*. Rio de Janeiro, Rio Fundo, 1990. p. 107-22.
- Faria, J. E. O futuro jurídico-político de um país sem projeto. In: *Para a década de 90*. Brasília, Ipea/Iplan, 1990. n. 4, p. 197-244.
- Fiori, J. L. *Para repensar o papel do Estado sem ser um neoliberal*. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, maio 1990. 23p. (Texto para Discussão, 234.)
- Furtado, C. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1992. 87p.
- Haddad, P.R. O que fazer com o planejamento regional no Brasil da próxima década? In: *Planejamento e Políticas Públicas*. Rio de Janeiro, Ipea (1): 67-92, 1989.
- Haguenauer, L. Estrutura industrial e distribuição de renda. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, jun. 1990. 38p. (Texto para Discussão, 235.)
- Jaramillo, S. & Cuervo, L. M. Tendências recentes e principais mudanças na estrutura espacial dos países latino-americanos. In: Valladares, L. & Preteceille, E. (orgs.). *Reestruturação urbana*. São Paulo, Nobel/IUPERJ, 1990. p. 103-19.
- Lipietz, A. & Leborgne, D. O pós-fordismo e seu espaço. *Espaço e Debates*. São Paulo, Neru, 8 (25): 12-29, 1988.
- Little, G. Taylorism, fordism and job design. In: Knights, D.; Willmott, H. & Clinson, D. (eds.). *Job redesign: critical perspectives on the labour process*. Gower, Aldershot, UK, 1985.
- Luque, C. A. e Chahad, J. P. Z. Salário real e oferta de alimentos básicos no Brasil. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 10 (13): 40-61, jul./set. 1990.
- Martine, G. et alii. A urbanização no Brasil: retrospectiva, componentes e perspectiva. In: *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília, Ipea/Iplan, 1990. v. 3, p. 99-159.
- Núcleo de Inovação Tecnológica. *Anais do Seminário Internacional — Parques Tecnológicos*. Rio de Janeiro, Coppe/UFRJ, 1987. 330p.
- Piquet, R. Descaminhos da moderna industrialização brasileira. In: Piquet, R. & Ribeiro, A. C. T. (orgs.). *Brasil, território da desigualdade*. Rio de Janeiro, Zahar/Fundação Universitária José Bonifácio, 1991. p. 33-43.
- Rangel, I. *Ciclo, tecnologia e crescimento*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1982.
- Rezende, F. Estado e desenvolvimento na década de 90: desafios da reforma institucional. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 12 (4): 37-50, out./dez. 1992.
- Saboia, J. *Regulação, crises e relação salarial fordista*. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, 1988. 28p. (Texto para Discussão, 177.)
- Santos, M. O meio técnico-científico e a urbanização no Brasil. *Espaço e Debates*. São Paulo, Neru, 8 (25): 58-62, 1988.
- . A revolução tecnológica e o território: realidades e perspectivas. *Terra Livre*. São Paulo, AGB (9): 7-17, jul./dez. 1991.

- . Modernidade, meio técnico-científico e urbanização no Brasil. *Cadernos Ippur*. Rio de Janeiro, Ippur/UFRJ, 6 (1): 9-22, 1992.
- Scott, A. J. & Storper, M. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. *Espaço e Debates*. São Paulo, Neru, 8 (25): 30-44, 1988.
- Serra, J. Brasil e América Latina após a Guerra Fria. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 12 (1): 107-20, jan./mar. 1992.
- Souza, E. B. de. Desenvolvimento urbano na década de 90. In: *Para a década de 90; prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília, Ipea/Iplan, 1990. v. 3, p. 201-23.
- Storper, M. A industrialização e a questão regional no Terceiro Mundo. In: Valladares, L. & Preteceille, E. (orgs.). *Reestruturação urbana*. Rio de Janeiro, Nobel/Iuperj, 1990, p. 120-47.
- & Walker, R. *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*. New York, Basil Blackwell Inc., 1989. 279p.
- Tavares, H. M. Produção flexível e planejamento territorial. *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro, FGV, 26 (3): 163-73, jul./set. 1992.
- Tavares, M. C. *Ciclo e crise — o movimento recente da industrialização da economia brasileira*. Rio de Janeiro, FEA/UFRJ, 1978. 196p. (Tese para concurso de Professor Titular.)
- . *Economia e felicidade*. Rio de Janeiro, IEL/UFRJ, ago. 1988. 18p. (Texto para Discussão, 172.)
- Wilberg, M. & Panariello, M. R. Considerações sobre a estratégia industrial para a década de 90. In: *Para a década de 90*. Brasília, Ipea/Iplan, 1989. n.1, p. 53-77.
- Zini Junior, A. A. O Brasil num cruzamento: dívida externa e exaustão fiscal. *Revista de Economia Política*. São Paulo, Brasiliense, 10 (1): 32-52, jan./mar. 1990.