

# CEsA

*Centro de Estudos sobre África e do Desenvolvimento*  
Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Colecção

*Documentos de Trabalho*

*nº 90*

Mario Gómez Olivares e Cezar Guedes

**Dinâmicas de mundialização  
na América Latina: O Cone Sul e as  
inversões ibéricas**

Lisboa  
2011

*O CEa não confirma nem infirma  
quaisquer opiniões expressas pelos autores  
nos documentos que edita.*

**Dinâmicas de mundialização na América Latina:  
O Cone Sul e as inversões ibéricas**

**Mario Gómez Olivares e Cezar Guedes**

**CEsA  
Centre of African and Development Studies  
Faculty of Economics and Management  
Technical University of Lisbon**

## Introdução

Este artigo tem o objetivo de analisar em perspectiva os processos de integração por que passou a América Latina, particularmente o Cone Sul<sup>1</sup>, no largo processo de formação da economia mundial desde a expansão que incorporou o continente americano ao desenvolvimento capitalista até o início do século XXI. A ênfase está colocada a partir dos anos oitenta do século passado, quando se inicia uma outra forma de integração, marcada pela abertura comercial e financeira, assim como por uma crescente integração dos mercados acompanhada pela formação de blocos econômicos no plano mundial e regional. Será abordado mais detidamente as lógicas espaciais e as relações do Cone Sul como destino do investimento direto estrangeiro (IDE) originado da Espanha e Portugal. Este é um aspecto que ressaltamos: do ponto de vista do impacto dos investimentos, o Cone Sul é visto como uma realidade mais ibérica do que europeia ou exclusivamente americana, como foi até o início dos anos noventa. Ou seja, sublinhamos a particularidade da opção ibérica por uma estratégia seletiva de internacionalização de suas empresas, saindo da lógica tradicional ao avançar para um espaço periférico fora dos circuitos da Tríade (EUA, Japão e União Europeia); ao contrário, e de modo diferente dos demais países europeus, possibilitando um caminho de integração que é o que resulta da internacionalização das empresas e a economia no espaço mundial.

Além da introdução, o artigo está estruturado em duas partes: na primeira analisamos o espaço latino-americano em seus processos de integração com a economia mundial desde suas origens, onde demarcamos inicialmente o período colonial, seguido por movimentos de independência onde as elites locais assumem o comando da atividade mercantil exportadora e o relacionamento direto com os centros capitalistas hegemônicos. No decorrer do século XX esta atividade mercantil exportadora gerou um mercado interno e financiou a importação de bens de capital, propiciando em alguns casos a formação de capitais industriais. Esta transmutação nas formas de capital articulada com os efeitos da crise de 1929 e as disputas interimperialistas, propiciou um quadro de maior autonomia que se concretizou no modelo de substituição de importações, esgotado ao final dos anos setenta do século passado. Ao final dos anos oitenta se inicia um outro momento nesse processo de integração, marcado pelas “soluções de mercado”, abertura comercial e financeira e a passagem da propriedade social ao controle de capitais nacionais ou estrangeiros. Estas diretivas estão expressas no denominado *Consenso de Washington*.

Na segunda parte abordamos alguns resultados e dijunções presentes nesse novo período, caracterizado pelo aumento da presença de grandes empresas ibéricas e multinacionais, que através do processo de privatização se apoderaram dos mais importantes ativos econômicos, integrando as empresas latinoamericanas numa lógica de acumulação originada espacialmente do centro, onde destacamos a singularidade do Cone Sul frente ao conjunto da América Latina. Nessa subcontinente, os vínculos de comércio e investimento predominantes são com a União Europeia, com participação majoritária da Espanha e destacada participação do IDE português no caso brasileiro. Analizamos a lógica destes investimentos ibéricos, seu volume e composição, destacando seu significado integrador das economias latinoamericanas nas dinâmicas de mundialização. Por fim, discutimos a especificidade dos investimentos portugueses na América Latina, considerando sua presença tardia e a importância que revela

---

<sup>1</sup> O Cone Sul é composto pela Argentina, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai.

relativamente à internacionalização das empresas como elemento acelerador dos processos de integração sobre a base da lógica de mercado, apesar da fragilidade da economia portuguesa que ocupa um lugar periférico na União Europeia, mas que é capaz na área de serviços de participar da mundialização econômica e geoestratégica.

### **1. A integração da América Latina na economia mundial capitalista e suas recentes transformações.**

A integração das economias latino-americanas se processa historicamente desde suas origens em fusão com as economias europeias a partir do século XVI; a troca e o comércio permitem a criação de mecanismos de produção e reprodução de formas políticas e sociais de organização econômica de tipo capitalista que permite uma rápida penetração cultural, o que conduz a uma modernização da vida produtiva e da cultura dos países do Cone Sul da América em seu sentido ocidental: formação de mercados; liberdade de circulação dos fatores; surgimento de um empresário empreendedor; difusão de tecnologia e organização capitalista; gostos e preferências das elites; da urbanidade e costumes. A elite mercantil exportadora formada nesse período, simbiose de fidalgos ibéricos e dos crioulos, privilegia a relação com o exterior através do comércio com suas metrópoles, o que retarda essa modernidade ou a restringe a setores ligados ao consumo produtivo externo (matérias primas dirigidas às manufaturas) ou ao consumo das elites europeias (café, cacau e açúcar, por exemplo).

A independência política com as guerras ou processos de independência não muda senão muito lentamente esta realidade, conduzindo a uma ampliação deste mecanismo, diversificando mercados, ainda que a ideologia liberal dos libertadores impregnasse a mente da maior parte das elites políticas e sociais que ao governar estabelecem paulatinamente um uso dos recursos reforçando as organizações capitalistas, imitando usos e costumes de matriz europeia, o que irá permitir um segundo encontro com o capitalismo europeu e norte-americano pós-revolução industrial.

Uma segunda expansão dos capitalistas europeus, fundamentalmente ingleses e também os norte-americanos, permite integrar a economia latino-americana em sua expansão à escala global através de grandes empresas: petróleo, cobre, ferro, gado, cereais, etc... criando postos comerciais ou comprando indústrias. Para tanto, há o financiamento e extensão das infra-estruturas e logística necessária nas comunicações, transportes, modernização dos serviços estatais, exército e especialmente o financiamento de déficits dos governos, reforçando assim o exercício de uma grande influência política apoiando grupos políticos, empresariais, etc...

Este domínio político e a disputa de grandes empresas europeias e norte-americanas se articulam em determinadas circunstâncias a enfrentamentos e guerras entre estados latino-americanos, como a guerra do Pacífico e a guerra do Chaco. Este processo é interrompido parcialmente pela depressão de 1929-32 e a seguir pela segunda guerra mundial, que permitiu para parte dos países latino-americanos um aprofundamento do processo de substituição de importações. Um exame prévio dos problemas econômicos da América Latina sugere que sua história econômica no pós-guerra se caracteriza por episódios recorrentes de vulnerabilidade a choques externos. A queda da relação de preços para os produtos primários na depressão dos anos trinta serviu de base para as políticas de substituição das importações desde a guerra e até o término dos anos setenta. Os governos da América Latina, em graus variados iniciam um processo de industrialização e formação de mercados internos, ainda mantendo um forte vínculo através

da importação de bens e equipamentos e dos vínculos financeiros com os centros capitalistas, com a intensão de *catching in* os países desenvolvidos.

Nos anos oitenta, quando a América Latina se transformou em exportadora líquida de capitais, produto da acumulação da dívida externa, teve sua economia estacionada pelos efeitos da crise cambial, o que se evidenciou na impossibilidade de reprodução das condições anteriores de crescimento e no fato de não poder manter seu padrão de desenvolvimento.

Este processo provocou movimentos divergentes no plano político, caracterizado por um certo nacionalismo autoritário que se aproximou de setores militares e da Igreja, ampliando os interesses de setores proprietários agrários e da burguesia compradora. Este fenômeno não impede o aparecimento de setores sociais incorporados ao consumo por governos populistas ou populistas democráticos, seja pelo surgimento de partidos políticos de matriz cristã e socialista, porta-vozes de idéias de origem européia a que se une um populismo de esquerda, que representam idéias de bem estar e consumo, seja pelos efeitos do largo período de expansão que o centro capitalista irradiou.

O esgotamento do processo chamado de *substituição de importações*, uma forma de desenvolvimento capitalista autônomo baseado nas próprias forças, agudizado pela crise de 1973/74 que eleva drasticamente os preços dos combustíveis, leva aos países da A. L. a financiar seu desenvolvimento com recurso ao crédito nos mercados que se geram com a captação do excedente gerado pela alta dos preços do petróleo depois da crise de 1973/74, que permitiu a banca internacional reabsorver o excesso de oferta de crédito, possibilitando a demanda de juros mais baixos que instituições como o Banco Mundial, o FMI ou o BID. A partir da metade dos anos setenta, isso permitiu um crescente endividamento sem que isso obedecesse a um critério definido de expansão, aumentando o componente privado da dívida.

A abundância de petrodólares no sistema internacional nos anos setenta, junto à crise do petróleo e a posterior recessão internacional, colaboraram para a emergência da crise da dívida na A. L. nos anos oitenta. As condições da “década perdida” se agravaram em vários países por uma má eleição de políticas internas, abertamente recessivas e geradoras de saldos positivos nas balanças comerciais. Os fatos políticos no final dos anos oitenta, com o fim do bloco soviético, a forma concreta de resolver o pagamento da dívida externa dos países da A. L. à banca internacional, o clima internacional favorável a um desenvolvimento que privilegie as formas de mercado, a necessidade de ajustes macroeconômicos que reduzam a inflação, o gasto fiscal, que estabilizem as taxas de câmbio e as taxas de juros, tudo isso incita a um conjunto de medidas que se condensam no chamado *Consenso de Washington*. O objetivo é assegurar que de maneira estável os compromissos financeiros dos países da A. L. se realizem e que conduzam a uma nova modalidade de desenvolvimento, onde o setor privado ganha preponderância e para o qual se realizam mudanças estruturais. Apesar de haver transcorrido quase uma década das reformas de mercado na A. L., as crises dos anos noventa mostram que se mantém a vulnerabilidade da região às perturbações externas (Birdsall e Lozada, 2003).

A magnitude da crise dos anos oitenta pode também ter contribuído para a mudança dramática no foco de atenção: as condições econômicas e sociais calamitosas da região haviam ampliado o espaço político de manobra para os dirigentes latino-americanos, tornando politicamente viáveis mudanças radicais. Passa-se a reconhecer e difundir

que o modelo de desenvolvimento conduzido pelo Estado em décadas anteriores estava esgotado. O evidente êxito do Chile na década anterior, a derrubada das “economias comunistas” do Leste europeu e o crescimento acelerado das economias da Ásia oriental animaram os governos latino-americanos a aplicar reformas baseadas no paradigma de mercado: abertura financeira e ao comércio internacional, estrita disciplina fiscal e privatização de empresas de propriedade do Estado. As raízes do moderno processo de desenvolvimento e de crescimento econômico implementado na A. L. pode ser encontrado num percurso que emerge em fins dos anos oitenta e se reforça em princípios dos noventa, após a caída do muro de Berlim. Nesse momento, a partir de reflexões feitas entre especialistas de desenvolvimento norte-americanos, se tentou formular uma lista de medidas de política econômica que constituía um paradigma “único” para a triunfante economia capitalista, surgindo um novo consenso em política econômica.

Surge uma lista-menu como um roteiro para orientar aos governos de países em desenvolvimento e aos organismos internacionais (FMI e Banco Mundial), na hora de valorar os avanços em matéria de ortodoxia dos primeiros, que pediam ajuda aos segundos. As políticas financeiras do FMI e do BM estimularam a desregulação do mercado e do comércio internacional, uma liberdade absoluta para os investimentos estrangeiros e o aumento da produção naqueles setores orientados para exportação (Morador, 2003). Além disso, proclamaram a necessidade da privatização das empresas estatais e a criação de um ambiente de concorrência incentivando a iniciativa privada de modo absoluto. Estas regras de uma “gestão econômica saudável” são codificadas permanentemente pela comunidade financeira internacional, incluindo o FMI, os grandes bancos internacionais privados e os grupos de negócios. Consistem em reduzir o índice da extensão da criação monetária, eliminações paulatinas do déficit fiscal, instauração de um sistema de preços que desregularizem as atividades do setor privado e uma abertura sustentável para uma economia de câmbio livre. Dada uma codificação tão explícita do que constitui políticas saudáveis, a restauração da confiança requer a co-habitação com essa diretiva, donde as políticas econômicas adquirem sabor ortodoxo distinto<sup>2</sup>.

O texto do Consenso concretiza dez temas de política econômica nos quais “Washington” está de acordo. Washington significa o complexo político-econômico-intelectual integrado por organismos internacionais (FMI, BM), o Congresso dos EUA, a Reserva Federal, os altos cargos da Administração e os grupos de especialistas. Os temas sobre os quais existiria acordo são: disciplina orçamentária, mudanças nas prioridades do gasto público (de áreas menos produtivas à saúde, educação e infra-estruturas); reforma fiscal encaminhada para ampliar bases tributárias e rendimentos marginais moderados; liberação financeira, especialmente dos tipos de lucros; busca e manutenção de câmbio competitivo; liberação comercial; abertura para entrada de investimentos estrangeiros diretos; privatizações; desregulações e garantia dos direitos de propriedade<sup>3</sup>

Para os países desenvolvidos e em especial para os EUA, a formulação deste Consenso representava também um desafio: a concretização de medidas que ajudaram os países desenvolvidos a aproveitar as oportunidades e evitar os

---

2

<sup>3</sup> Tem havido outras formulações do “Consenso de Washington”. Fischer, comentando o escrito de Williamson, fala de quatro aspectos fundamentais: marco macroeconômico equilibrado (“sound”); governo de menores dimensões e mais eficiente; setor privado eficiente e em expansão e políticas destinadas à redução da pobreza. Krugman resume o Consenso como “... a virtude vitoriana em política econômica: mercados livres e moeda sólida”.

inconvenientes da emergência de novos mercados. Para muitas pessoas, o Consenso de Washington pareceu marcar um momento decisivo dos assuntos econômicos mundiais. Agora que começava a retirar-se das economias do terceiro mundo a mão morta do Estado, que os investidores começavam a ser conscientes das enormes possibilidades de benefícios destas economias, o mundo estava preparado para um dilatado período de crescimento rápido nos países que até o presente tinham sido pobres e para os movimentos massivos de capital de Norte a Sul<sup>4</sup>. Este novo processo histórico de formação deste mundo moderno na América Latina pode se analisar considerando três modos de ver: i) a intensificação do esforço cumulativo mediante a elevação da poupança de certas coletividades nos países capitalistas do centro que se reflete na atividade financeira; ii) a ampliação do horizonte de possibilidades técnicas aberto pela microeletrônica; iii) o aumento de parte da população com acesso a novos padrões de consumo e influências estéticas com origem na difusão de gostos e preferências, donde se aprofundam diferentes formas de produção e mercados segmentados.

Não se trata de três fases distintas senão de três aspectos em interação de um mesmo processo histórico. É fácil observar que sem as inovações técnicas não iria muito longe o incremento da poupança e que a ampliação do poder de compra da população é um elemento essencial para a reprodução do sistema, ainda que os governantes nem sempre tenham claro este aspecto, o que pode ser observado no rechaço ao keynesianismo ou nas formas de intervenção sobre a demanda social. Ao final do século passado assistimos a adoção generalizada da tese de que o processo de globalização dos mercados vai se impor em todo mundo, qualquer que seja a política seguida pelos diferentes países. É como se fosse um imperativo tecnológico, semelhante ao que comandou o processo de industrialização que modelou a sociedade moderna nos últimos séculos. Sem dúvida, a transposição dos mercados e a derrubada conseguinte dos atuais sistemas estatais que ajustam as atividades econômicas estão gerando grandes mudanças estruturais que se traduzem na crescente concentração de renda e em formas de exclusão social renovadas pelo descompromisso por parte do Estado, com a tênue exceção do Brasil. Essas conseqüências negativas há quem chegue a apresentá-las como condições prévias para uma nova forma de crescimento econômico cujos contornos ainda não estão definidos (Furtado, 1998).

Numa perspectiva histórica da América Latina, durante a década de setenta, um novo modelo de política econômica foi experimentado de forma pioneira no Chile e posteriormente no resto do Cone Sul. Foi na segunda metade dos anos oitenta que se propagou por todo o continente uma visão de desenvolvimento diferente, no contexto da renegociação da dívida externa da região. Para todos os países endividados a negociação foi única: para mudanças por melhores condições de pagamento da dívida, foram exigidos mercados desregulados, economias abertas, Estados não intervencionistas e abandono radical de todo e qualquer tipo de projeto de desenvolvimento autônomo e nacional. Pareceu que se tratava de uma simples compensação circunstancial de uma política de crescimento por uma política de estabilização ortodoxa.

Posteriormente foi constatado que a política de estabilização transformara-se da velha utopia globalizante de matriz liberal em um novo modelo de desenvolvimento, oferecida aos países periféricos do sistema mundial. A partir daí,

---

<sup>4</sup> A questão não era se se cumpririam às expectativas otimistas sobre o crescimento nos grandes mercados emergentes, mas se os países industrializados seriam capazes de enfrentar a nova atribuição e aproveitar as oportunidades que lhes oferecia agora este crescimento.

tal como era conhecido no século XIX, a promessa de desenvolvimento e a esperança de mobilidade na hierarquia de poder e riqueza internacional passavam pela aceitação das regras livre-cambistas e da política econômica ortodoxa proposta ou imposta pelas potências hegemônicas, como nos velhos tempos vitorianos.

Em 1996, o assessor internacional de Tony Blair, Richard Cooper, publicou um pequeno livro, *The Post-Modern State and World Order*, onde explica com clareza as diretrizes estratégicas deste novo projeto anglo-saxão para a periferia do mundo. Este autor constata a existência de uma relação direta e necessária entre o processo da globalização financeira, as políticas econômicas liberais da última década e o projeto de construção de um novo tipo de dominação aceitável ao mundo dos direitos humanos e dos valores cosmopolitas. Para ele as potências hegemônicas não buscam o enfrentamento ou lutam entre si, mas se sentem obrigadas a exportar estabilidade e liberdade para os demais países.

Destas articulações hierárquicas nasceriam as três estruturas atuais de dominação existentes no mundo. Um sistema de dominação cooperativa, que regulamentaria as relações entre o mundo anglo-saxão e o resto dos países desenvolvidos; uma dominação baseada na descoordenação, típico das relações entre este grupo de países que são honestos e os Estados pré-modernos ou fracassados, incapazes de proteger-se em seus próprios espaços e domínios nacionais e, finalmente, a dominação voluntária da economia global, dirigida por instituições financeiras tais como o FMI (Cooper, 1996), próprio para os países que admitem a nova teologia de auxílio, que destaca a governabilidade e amparo aos Estados que se abrem e aceitam passivamente a interferência das organizações internacionais e dos Estados estrangeiros. Em síntese, um processo de intradominação entre as potências, o *laissez faire* para os Estados pré-modernos e o domínio do livre cambismo.

Desde os anos oitenta a economia mundial conheceu um processo de transformações marcado pela desregulação financeira e pelas privatizações de suas principais indústrias. A partir daí o aprofundamento da globalização e da mundialização pode ser verificado em suas dimensões comerciais, financeiras e produtivas. Este processo se confunde com a expansão das empresas transnacionais e multinacionais, adquirindo um concentrado peso financeiro que aumenta a liquidez internacional e a demanda de lucros de curto prazo (Sherer, 1998). Consideramos que para o tema em análise deve ser destacada uma certa “assimetria” entre comércio e investimento que passam a ter, no caso ibérico, suas trajetórias mais independentes um do outro.

O surgimento de mercados emergentes no clima de liberação dos mercados internos, está articulado com uma busca de adaptação ao novo engenho de desenvolvimento neoliberal, que permite canalizar meios financeiros adicionais ao crescimento dos novos mercados abertos às inversões estrangeiras e a uma nova inserção internacional. Nas décadas de 50 e 60, os fluxos de capital em direção aos países em desenvolvimento estavam vinculados ao financiamento do comércio internacional, a transações determinadas que financiavam operações reais, o que proporcionava fluxos de capitais oficiais seja de organismos oficiais, seja de organismos multilaterais como de instituições bilaterais que compensavam os *shocks* de *term of trade*. No fim da década de 1960 e inícios de 1970, com o advento dos eurodólares, os movimentos da dívida dos bancos privados internacionais se dirigem à América Latina. O problema da dívida externa e da busca de alternativas para enfrentá-la - especialmente no Plano Brady - deu origem aos mercados de instrumentos da dívida e ao mercado de capitais na região (Moguillansky, 2002).

As razões desta liberação encontram-se no fato de que a maioria dos países que haviam registrado uma forte desaceleração de sua atividade econômica durante a década anterior incorporaram nos anos noventa uma política econômica que facilita uma política de estabilização e buscam na economia de mercado uma aproximação que favoreça os investimentos estrangeiros. Nos anos noventa, com as mudanças no quadro internacional que resultaram em novos esquemas de financiamento, houve uma adaptação dos países da América Latina a esta nova emergência em que foram dominantes as soluções de mercado. Neste artigo consideramos este quadro macroeconômico, o novo cenário latino-americano de desenvolvimento e a perspectiva de crescimento econômico para compreender as vicissitudes dos investimentos portugueses e espanhóis na América Latina.

A era Bush não rompeu nem abandonou o projeto de uma nova dominação aceitável ao mundo dos direitos humanos. Pelo contrário, ao atacar o Afeganistão e o Iraque, ingleses e norte-americanos demonstraram que estão dispostos a aplicar a “lei da selva” aos estados pré-modernos. Em várias instâncias internacionais ou multilaterais, tem insistido na defesa do livre comércio e da desregulação e abertura das economias nacionais dos países em desenvolvimento, enfatizando a necessidade de que seus estados se abram e aceitem a tutela dos organismos internacionais. Foi assim nos acordos com o FMI, como em todas as demais negociações multilaterais em relação ao tema do comércio e dos investimentos estrangeiros, como se viu nas negociações de Doha, da Organização Mundial do Comércio e, mais recentemente, na reunião de Cancun, realizada em setembro de 2003.

Por outro lado, no mundo da dominação voluntária da economia global, os números e indicadores econômicos não deixam margem de dúvidas; a promessa da convergência da riqueza não se realizou, as taxas de crescimento foram baixas e a renda se concentrou ainda mais nos países que aceitaram e adotaram a nova teologia de ajuda. Mas além disso as crises financeiras sucedidas na Argentina, México, Sudeste Asiático, Brasil e de novo na Argentina. Nesse começo de século, poucos crêem ainda nas virtudes das políticas aconselhadas pelo “consórcio mundial dos organismos financeiros” liderado pelo FMI. (Fiori, ...).

No conjunto de medidas que caracterizam a transição a partir dessa modalidade de desenvolvimento se destaca a política de privatizações na indústria e nos serviços, que busca modernizar a economia em bases capitalistas modernas, acelerar o desenvolvimento do potencial produtivo, em que a abertura ao capital estrangeiro se considera vital. A América Latina começa a conhecer uma terceira fase de integração que resulta do desejo das burguesias nacionais de incorporar-se ao processo de expansão do capitalismo em escala global, participar em termos competitivos nos setores e processos que lhes assegure sua sobrevivência como sócio menor, quer dizer sepultam-se definitivamente os projetos de uma burguesia nacional com alguma soberania. A questão do estado nacional não se coloca como a certos países da Europa, mas a independência econômica é uma questão quase resolvida, como demonstra o caso do México e os acordos de comércio do Chile com os EUA e Europa. O Brasil é um caso à parte, ainda buscando um caminho próprio de industrialização, embora setores da burguesia brasileira aceitem de bom grado a subordinação a ALCA.

A instauração da economia de mercado na América Latina abarcou paulatinamente todas as atividades econômicas produtivas e serviços, saúde, educação, seguridade social, infra-estruturas, comunicações, passando uma parte substantiva da propriedade social para mãos de capitais nacionais ou estrangeiros, absorvendo desse modo o

investimento, reorientando a atividade econômica ao desenvolvimento de condições para transformar o país num exportador de bens primários e manufaturados em bases tecnológicas mais avançadas.

Uma política desindustrializante, liderada pelo capital financeiro, reorientou o investimento a setores que construíssem a base das chamadas exportações não-tradicionais e ao mesmo tempo se abria a economia ao capital estrangeiro nos mercados de bens não transacionáveis. Novas explorações de riquezas tradicionais foram entregues em concessão ou em propriedade a capitais estrangeiros ou nacionais. O setor financeiro sofreu alterações importantes: a privatização dos bancos e seguradoras nacionais, a abertura à banca internacional, a utilização de novos recursos financeiros resultantes da privatização de setores da seguridade social e sobretudo com recursos ao crédito internacional privado.

As famílias alteraram substancialmente a estrutura de seu gasto, passando o rendimento disponível a integrar os gastos com saúde e educação, agora privatizados e uma parte importante de produtos importados, suscetíveis de variação com a política cambial e monetária. As empresas sobreviventes do *shock* monetário e financeiro ou das manobras de combate à hiperinflação foram obrigadas a redefinir sua área de comercialização em função do mercado mundial. A política de redução do tamanho do estado eliminou significativamente suas funções sociais sob o tema ortodoxo da *sound financ*<sup>5</sup>e, praticando-se apenas uma política de subsidiariedade.

A distribuição do rendimento nacional e as formas de sua obtenção assim como a insuficiência nos gastos públicos fez com que aumentassem bruscamente as desigualdades sociais na América Latina. Diminuiu qualitativa e quantitativamente a parte do trabalho no rendimento nacional, seja pela queda do salário real, como por um movimento cíclico do emprego/desemprego, excluindo uma parte importante da população ao acesso de bens públicos tradicionais como saúde, educação e previdência, deixando a tradicional classe média, suporte dos regimes democráticos tradicionais, numa situação de empobrecimento e desequilíbrio.

Embora seja verdade que o novo modelo tenha trazido mudanças substanciais em seu projeto de modernização produtiva, modernizando todos os setores econômicos, também é verdade que as economias destes países é mais vulnerável às flutuações e vaivens da economia mundial, da demanda externa, dos movimentos financeiros, da vontade do capital estrangeiro que se instalou nos setores tradicionais, novos serviços e nos setores financeiros. Mas sua franqueza é que sobretudo não consegue evitar a deterioração dos *terms of trade*, da balança comercial e de serviços, pois o mercado mundial está super ofertado de *commodities* e há pouca margem para ganhos de eficiência, obrigando a uma política cambial ativa e aumentando a dívida externa.

A outra parte da integração econômica, com a abertura comercial e financeira às empresas estrangeiras, conduziu a uma forte presença de empresas ibéricas na América Latina, sobretudo nos segmentos de serviços: bancos, seguros, telecomunicações, comércio e negócios imobiliários, num movimento de regresso das caravelas depois de quase dois séculos de ausência. Uma análise da presença de Espanha e Portugal leva a meditar sobre as lógicas espaciais, quantificar os montantes e identificar os sujeitos. Até que ponto essa onda de investimentos conduz a uma modernização das economias latino-americanas é uma questão de estabelecer critérios de avaliação. Não existe nenhuma possibilidade de desenvolvimento nacional dentro do marco da economia-mundo capitalista, simplesmente é impossível que todos os estados o façam. Como sistema mundial, o capitalismo é polarizante por

---

<sup>5</sup> A polêmica dos anos trinta entre partidários do tesouro e seus críticos, entre eles Keynes, pode ler-se em .....

natureza, os centros, as periferias e as distintas formações sociais que participam do sistema mundial não são simplesmente formações desigualmente desenvolvidas, mas interdependentes nessa desigualdade. O processo de acumulação de capital requer um sistema hierárquico em que o excedente se distribua de forma desigual no espaço e entre as classes; historicamente o desenvolvimento capitalista gerou e requer uma crescente polarização sócio-econômica da população, reproduzidos espacial e demograficamente.

A década de noventa permite afirmar que houve, depois da década perdida, uma retomada do crescimento econômico, onde as empresas sobreviventes aumentaram sua competitividade, especialização e utilização de vantagens comparativas, iniciando um processo de internacionalização no meio regional e internacional. Em geral este processo conduziu a um padrão de especialização no comércio internacional de baixo valor agregado, que conduz a uma aceleração da busca de investimentos, de financiamentos às exportações a fim de manter equilíbrio nas contas externas e por causa da reestruturação da indústria e dos serviços, a um crescente processo de importação de bens. Nessa perspectiva, podemos concluir que a integração na economia mundial se processa pela via das empresas que comercializam, investem ou participam de investimentos e consomem bens importados numa escala única.

O caminho da modernidade se processa não só pela importação de bens duráveis e de capital destinados à produção, mas também pela importação de objetos de consumo e serviços à semelhança do que sucede nos países europeus e nos EUA. Se os processos de expansão nos séculos anteriores se processou integrando uma pequena parte da população, este novo processo, para além do clima e das diferentes manifestações de instabilidade social nesta fase de transição, integra setores de classe média na economia mundial. Seja através dos serviços prestados pelas grandes empresas na América Latina ou pelo consumo equivalente ao centro europeu ou norte-americano, recriando uma segmentação social diferente, com a cristalização de zonas de pobreza, com o surgimento de novos ricos, com o regresso de atores políticos a novas posições como o exército e a igreja, obrigando a uma contabilidade relativa sobre os ganhadores e perdedores desse processo.

## **2 Cone Sul: A lógica ibérica e algumas disjuntivas**

Na análise dos processos de integração e internacionalização dos capitais, deve-se levar em conta as distintas dinâmicas que interagem simultaneamente. Nesta perspectiva há uma dupla integração: a do centro em direção à periferia, conduzida pelas empresas transnacionais, podendo ter características de integração intra-setorial voltada para o mercado global e/ou para o mercado interno. E há também uma outra lógica que tem origem na busca de integração da periferia, quando levamos em conta as cadeias produtivas, onde estão empresas nacionais e transnacionais interessadas agindo articuladamente. É esse o caso da indústria processadora de alimentos, da automotora e da têxtil, por exemplo.

Uma avaliação do processo de investimentos das empresas ibéricas numa ótica institucional permite estabelecer a tese do novo tipo de integração que se processa desde a década de noventa do século passado. Devem ser ressaltados aqueles aspectos que testemunham a modernidade da integração econômica no processo de

mundialização dos espaços latino-americanos; é nossa convicção que se vive uma nova fase dessa integração, que obriga a uma integração maior onde concorrem o projeto da ALCA e o Mercosu, criados em 1994 e 1991. O primeiro ressuscita a Doutrina Monroe, formulada em 1823, e sofre a ambigüidade do panamericanismo presente em seu aforismo inaugural: “A América para os americanos”. O Mercosul, ainda que precariamente implementado e enfrentando os problemas iniciais de seu processo de integração, busca um caminho de integração mais autônoma e industrializante em bases internas, a fim de permitir maior inclusão e elevação dos níveis de bem-estar diminuindo o fosso que separa o mundo desenvolvido do mundo “em vias de desenvolvimento”.

Para os fins de nosso artigo interessa ressaltar que as empresas ibéricas substituem parcialmente o papel econômico do estado, adquirindo um maior peso político na sociedade, seja pela integração com o estado através da regulação que se estabelece por questões contratuais legais, obrigações específicas de serviços prestados e a regulação setorial necessária para assegurar regimes tarifários que permitam a viabilidade do negócio e o acesso da população aos serviços.

Tradicionalmente os fluxos de investimento direto estrangeiro tem sido associado com uma série de benefícios para economias em desenvolvimento. Argumenta-se que o IDE permite absorver novas tecnologias que elevam a produtividade do país receptor. Diversos autores têm argumentado a favor da existência de externalidades, a partir da qual existiria um efeito positivo não só nas empresas que recebem IDE, como também sobre o resto das empresas domésticas, resultando num ganho sistêmico. A evidência de alguns trabalhos tende a respaldar em parte esta hipótese.

O trabalho empírico mais recente sobre a relação entre a política econômica e a taxa de crescimento foi estimulada pelos trabalhos de Barro de 1991 e suas especificações (um modelo empírico inspirado pela teoria neoclássica padrão de crescimento). Nesse modelo todas as diferenças nas taxas de crescimento entre os países tem origem nas diferenças entre a renda real per capita e o nível da renda per capita. Na maioria dos estudos se inclui um índice do investimento e da poupança, uma certa medida de capital humano e do crescimento da população. Mas além destas três variáveis, pode-se pensar em três diversas classes de outras que se poderia esperar afetar o nível de renda de diversos países; fatores exógenos como mudanças dos mercados de exportação do mundo que mudam através do tempo, mas não através de países e variáveis da política. Na maioria dos estudos do lucro é este último sistema das variáveis que se utilizam enquanto que a base para estimar o impacto no crescimento de políticas ou mudanças na política, em reformas macroeconômicas e estruturais particulares.

## **Conclusões**

Ao longo do artigo abordamos brevemente os processos de integração pelos quais passou a América Latina, particularmente o Cone Sul. O continente americano foi incorporado à dinâmica do capital comercial europeu, justamente quando a globalização deu seus primeiros passos e o mundo começava a se tornar cada vez mais um só. A ênfase foi colocada a partir dos anos oitenta do século passado, quando tem início uma outra forma de integração, baseada em processos simultâneos de abertura comercial e financeira e uma crescente integração dos mercados

marcada pela formação de blocos econômicos. Foram assinaladas as lógicas espaciais no espaço latino-americano, que muitas vezes é tratado em bloco, perdendo-se de vista as particularidades que explicam as distintas dinâmicas de integração em diferentes áreas do continente. No caso do Cone Sul, diferentemente dos demais países, os vínculos de comércio e investimento predominantes estão ligados à União Européia e, desde os anos noventa, os investimentos ibéricos são predominantes. Nesta perspectiva, analisamos a lógica seletiva destes investimentos tratando separadamente do caso espanhol e, mais detidamente, do caso do investimento português, dirigido em sua quase totalidade ao Brasil. Os pontos a serem ressaltados são os que seguem:

1. A lógica dos investimentos ibéricos deriva de uma escolha que tem por base a realidade das economias e das empresas espanholas e portuguesas que, tirando partido de afinidades lingüísticas, históricas e culturais, encontram no Cone Sul condições mais favoráveis para sua expansão do que se fosse dirigida para os países mais ricos, componentes da Tríade. Aliás, os ibéricos são os únicos componentes da Tríade que destinam a maior parte dos investimentos para fora do núcleo orgânico capitalista.

2. Ao contrário do que pode parecer, a racionalidade destes investimentos não é terceiro-mundista, nem muito menos avessa à economia européia. Trata-se de sobreviver, ganhar escala até mesmo para poder existir no contexto europeu.

3. Diferentemente do caso norte-americano ou dos países europeus mais ricos, os investimentos ibéricos não seguiram um caminho aberto por um comércio realizado previamente e seguido pela instalação de subsidiárias industriais. Também não foi o caso de um IDE buscando a estratégia exportadora. Em sua quase totalidade, estes investimentos estão dirigidos ao segmento dos serviços, voltados para o mercado interno, através de processos de fusões e aquisições, muitas vezes ligados às privatizações.

4. Assinalamos que por localizarem-se em setores de produtividade mais baixa, como é o caso dos serviços, abre-se a possibilidade de conduzir a uma melhora dos serviços produtivos em geral, até mesmo por serem setores não integrados como serviços de telecomunicações, comércio, construção, turismo, saúde, seguros e serviços financeiros.

5. Um aspecto central é o vínculo com os mercados internos. Por outras palavras: ao investimento ibérico é importante que estas economias cresçam e haja alguma distribuição de renda, não se tratando de um empreendimento que dependa apenas de alguns recursos mais baratos que viabilizem uma estratégia exportadora.

6. O item anterior ajuda a explicar o empenho da diplomacia econômica espanhola, que desde os anos oitenta vem dando prioridade a uma estratégia concertada em sua relação com a América Latina. A criação da Cúpula ibero-americana em 1991 é um indicador desse projeto. Trata-se do único fórum de discussões onde os países latino-americanos (inclusive Cuba) reúnem-se sem a presença dos EUA. Isso também fortalece a diplomacia espanhola e

portuguesa no contexto europeu, já que ambas possuem nesses vínculos externos um ponto forte e que tem sido potencializado politicamente no contexto europeu.

7. O IDE português só se concretiza a partir de 1995, sendo portanto retardatário em relação ao espanhol. Em que pese sua dimensão muito menor quando comparado ao espanhol e sua opção mais dirigida ao Brasil, tem havido um sentido confluyente no perfil destes investimentos, inclusive com ações articuladas em algumas áreas como nas telecomunicações.

8. Em relação aos países do Cone Sul, não podemos afirmar uma tendência unívoca quanto aos possíveis desdobramentos. Há uma série de alternativas quanto à densidade política e institucional do Mercosul, em que pese seus objetivos mais estratégicos, inspirados explicitamente na União Européia. Concretamente, trata-se de uma União Aduaneira imperfeita e os verdadeiros problemas da integração (como a gestão de políticas macroeconômicas) ainda estão por ser enfrentados. No mesmo sentido, a forma de encaminhar as negociações com os credores e às políticas de ajuste que tem inviabilizado o crescimento destas economias não foi equacionado conjuntamente. Outro aspecto que merece relevo é a necessidade de uma política científica, tecnológica e de comercio exterior capaz de articular/internalizar a capacidade inovativa originada do IDE estrangeiro. Se estes pontos não forem enfrentados com vontade política e capacidade técnica, estaremos assistindo à recriação mais sofisticada de novas formas de subordinação e exclusão. Confirmando-se esta lacuna, o possível crescimento econômico não será traduzido em desenvolvimento sustentado e na melhoria das condições de vida da população.

## Referências

Albuquerque, R., Romão A.(org) (2000), O Diálogo dos 500 Anos Brasil-Portugal Desenvolvimento e Cooperação, EMC Editores.

Albert Michael (1992) Capitalismo contra Capitalismo. México, Paidós.

Altenburg, Tilman et al. Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para un desarrollo incluyente, CEPAL, Serie M, División de Desarrollo Económico Santiago, Chile, Marzo de 2001.

Arauetes, García Alfredo E Argüelles Álvarez Julio(1996) Las Inversiones Directas De España En América Latina, 1981-1992, Afers Internacionals, 31/1996, Fundació Cidob, Barcelona.

Arriagada, I. El debate actual de las políticas sociales en América Latina. Nueva Sociedad, N°144, (1996), p. 57-69.

Arrighi, G. A ilusão do desenvolvimento. Petrópolis: Vozes, 1997.

Avila C: Claudia (1991) "El mercado de América del Norte, espacio económico para México" en comercio Exterior Vol. 41 No 7.

Azevedo, B. Políticas públicas de emprego: a experiência brasileira. São Paulo: Abet, 1998.

Banco de México (1993) Indicadores económicos.

Banco de Portugal(2000), Relatório anual de 2000, Banco de Portugal.

Bernal-Meza Raúl (2002), El consenso de Washington, in [www.relnet.com.br](http://www.relnet.com.br) .

Birdsall Nancy e Carlos Lozada (2003), External shocks in vulnerable economies: a Prebisch reconsideration. Interamerican Bank of Development, Latin America Research Group, Federal Reserve Bank of Atlanta, in [www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/3/lcg2073/lcg2073i.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/3/lcg2073/lcg2073i.pdf)

Brown Lester (1993) "A New Era Unfolds" en Challenge. Mayo/Junio.

Candia, José Miguel Gestión pública y mercado de trabajo en América Latina. Economía & Trabajo, Año II, N°4, 1994, ".161-174.

Canuto Otaviano (2002), Receita Para País Branco, Economias Emergentes e Arquitetura Financeira Internacional, Valor Econômico", 19/11/2002.

Canuto Otaviano (2002), Receita Para País Branco, Economias Emergentes e Arquitetura Financeira Internacional, Valor Econômico”, 19/11/2002.

Carrillo, J. e Aguilar, B. (1998). “Relación de Personal, Nuevas Tecnologías y Industria Maquiladora en México”. Comercio Exterior-Bancomext, México, V. 48, N. 4 , P. 273-82.

Carrillo, J. E Aguilar(1998), Nuevas Tecnologias E Industria Maquiladora En México. Comercio Exterior-Bancomext, México, V. 48, N. 4 , pp. 273-82.

Cepal(2003) Panorama de La Inserción Internacional De América Latina Y El Caribe (1999-2000). Naciones Unidas, Santiago.

CEPAL(2000) . La brecha de la equidad: América Latina, el Caribe y la Cumbre Social, Santiago de Chile, 1997.

Cepal (2000). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe (1999-2000). Naciones Unidas, Santiago.

CEPAL (2000) Pobreza, distribución y gasto social en AL en los años noventa. Notas de la CEPAL, nº4, mayo 1999, p. 2-3.

brecha de la equidad. Una segunda evaluación, Santiago de Chile, 2000b.

CEPAL (2000) Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura, Santiago de Chile, 1995a.

CEPAL (1995) México: La industria maquiladora, México, 1995b.

CERDEIRA Maria da Conceição. As Novas Modalidades de Emprego, Cadernos de Emprego, nº 24, DEEPF, Ministério do Trabalho, 2000.

Coelho, Edilson ( 1998), Portugal e Espanha Investem US\$ 16 Bi No Brasil - O Estado de S. Paulo Domingo,16 De Agosto De 1998.

COUTINHO, L. y FERRAZ, J. C. Estudo da competitividade na indústria brasileira. São Paulo: Papyrus/Unicamp, 1994.

DIEESE (Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Sócio-Econômicas). Anuário dos Trabalhadores 2000-2001. 5.ed. São Paulo: DIEESE, 2001.

Dischamps Jean Claude (1993) “The European Community International Trade and World Unity” en California Management Review. Vol. 35 No 2

Durand, M. F. Et Alli (1992). Europe(s), Cap. XII, Parte II,. In Le Monde – Espaces et Systemes. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Ciencias Politiques. European Communities (1999). The Competitiveness of European Industry. Luxemburg: Office For Official Publications Of European Communities.

Escaith Hubert, Morley Samuel (2002), The impact of structural reforms on growth in Latin America and the Caribbean: an empirical estimation, *serie Macroeconomía del desarrollo*,1, Cepal.

European Communities( 1999). The Competitiveness Of European Industry. Luxemburg: Office For Official Publications Of European Communities.

Fiori, José Luis (2003) “O Brasil na mudança mundial: espaços em disputa.”, [www.ie.ufrj.br/desenvolvimento/pdfs/o\\_brasil\\_na\\_mudanca\\_mundial\\_espacos\\_em\\_disputa.pdf](http://www.ie.ufrj.br/desenvolvimento/pdfs/o_brasil_na_mudanca_mundial_espacos_em_disputa.pdf) -

Fishlow, Albert y Haggard, Sephen (1992) The United States and the regionalization of the World Economy. Paris, OCDE.

Foxley, Alejandro (1983), Latin American Experiments in Neoconservative Economics. Berkeley: University of California Press, 1983.

FRANCO, R. (1996) Los paradigmas de la política social en AL en los años noventa. Revista de la CEPAL, nº58, 1996, p. 9-22.

Furtado,Celso (1998). “*El nuevo capitalismo.*”, Revista de la CEPAL Nº Número Extraordinario, Octubre, 1998, pp..17-20.

Gallardo V. Anahí (1992) “La ciudad: Desarrollo con Pobreza” en Gestión y Estrategia. No 2.

Ghymers Christian (2001) , El Largo Reinado de la CEPAL: La problemática de la coordinación de políticas económicas, Cepal, Santiago de Chile, diciembre de 2001.

Guedes, C. (2001), Competitividade e inserção internacional: Algumas Observações Sobre a Economia Portuguesa. In Actas do IV Encontro Internacional de Economia Europeia e Internacional. Lisboa: ISEG/UTL.

GUEDES, C. A. M. Os trabalhadores do setor público brasileiro: práticas sindicais, conquistas e armadilhas. In MATTOSO, J. Et alli (Orgs.). Mundo do trabalho: Crise e mudança no final do século. São Paulo: Scritta. 1994.

GUEDES, C. A. M. y CARDOSO, S. R. Emprego e inovações tecnológicas no pensamento económico. In DIEESE/CESIT (orgs.) Emprego e desenvolvimento tecnológico: artigos dos pesquisadores. São Paulo: 1999.

GUEDES, C. A et ali(1998). El mercado de trabajo brasileño en perspectiva histórica. In CARAVACA, I. Et allii (Eds.). Globalización y territorio – Mercados de trabajo y nuevas formas de exclusión. Red iberoamericana de investigaciones sobre globalización y territorio. Universidad de Huelva Publicaciones, 1998.

Henderson Hazel(1998), “Who’s Defending the Global Commons?” Worldpaper, Boston, MA April 1998.

Hobsbawm Eric (2001), El capitalismo sin sombra, Proyecto Arjé , Comunidad internacional de Filosofía in <http://www.arje.uy.nu/>, en entrevista aparecida en Diario Clarín de Argentina, el domingo 2 de diciembre de 2001.

Icep Portugal [Portugalnet](http://www.Portugalnet) (2001), In <http://www.Portugalnews.Pt/Econet/>.

Krugman Paul (1995), Dutch Tulips and Emerging Markets, Foreign Affairs, July/August,. Reproducido en español bajo autorización de Foreign Affairs © 1999, Council on Foreign Relations, Inc.

Lança, I. S. L. (org.) (2000) A indústria portuguesa – especialização internacional e competitividade, Oeiras, Celta.

Larrain, F., Sachs, J.D. Bolivia 1985–1992: Reforms, Results, and Challenges. In Costin, H.I. (ed.), Economic Reforms in Latin America, 1998, p. 145–168.

LEIVA, Sandra. El trabajo a tiempo parcial en Chile ¿Constituye empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de género, Serie mujer y desarrollo, Unidad Mujer y Desarrollo, Santiago de Chile: Enero de 2000.

León Reyes Amado y Félix de Villegas Valencia Jorge (2001), Aspectos Socioculturales de America Latina en la Globalizacion, in [www.beta.ajusco.upn.mx](http://www.beta.ajusco.upn.mx).

Martin, B. In the Public Interest?( 1993) London, Zed Books.

Martínez Coll, Juan Carlos (2001): “Los Mercados De Divisas” En La Economía de Mercado, Virtudes e Inconvenientes <http://Www.Eumed.Net/Cursecon/15/15-2.Htm>.

Moguillansky, Graciela (2002). *Inversión y volatilidad financiera: América Latina en los inicios del nuevo milenio*. CEPAL – SERIE Informes y estudios especiales No 3 División de Desarrollo Económico informes y estudios especiales

Moore, Mike (2000), El Sur Exige Reformar el Comercio, Organización Mundial del Comercio, Ips.

Morador, Mariana Wettstein. (2003) *El Proceso de Globalizacion Mundial*, [www.lu.se/intsek/courses/IHL101\\_spanska.doc](http://www.lu.se/intsek/courses/IHL101_spanska.doc)

Morazán Pedro(2000), El Consenso de Monterrey cayó en la trampa del “Consenso de Washington”, ponencia presentada en Roma, Italia en la Conferencia de Social Wacht sobre el proceso de Monterrey, 2000, in [www.alainet.org](http://www.alainet.org).

MORETTO, A. Políticas de emprego no Brasil: algumas considerações sobre os anos 90. In DIEESE/CESIT (orgs.). Emprego e desenvolvimento tecnológico: artigos dos pesquisadores. São Paulo, 1999.

Mortimore, M e Peres W (2000), La competitividad empresarial en América latina y el Caribe, in Revista de la Cepal 74, Agosto.

Ocampo José Antonio (2001), Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2001, Cepal, 2002.

OCDE (1991) Economic Outlook No. 50.

Olivares, M. (2001), O Comércio Externo Argentino e as suas Perspectivas no Processo de Globalização, Cedin, DT, nº 4/01.

Onu (2000), Informe Sobre Las Inversiones En El Mundo, Las Fusiones Y Adquisiciones Transfronterizas Y El Desarrollo, Panorama General, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

Paredes, Ricardo et al.( 1995), “Privatización y regulación en Latinoamérica.”, Revista de Análisis Económico, Santiago, Vol. 10, Nº 2, noviembre 1995.

Peden G.C. (1988), “ Keynes, TheTreasury and Brithish Economic Policy”, The Economic History Society.

POCHMANN, M. y SANTOS, A. L. S. O custo do trabalho e a competitividade internacional. In OLIVEIRA, C. A. B. et allii (Orgs). Crise e trabalho no Brasil - Modernidade ou volta ao passado?. São Paulo: Scritta, 1996.

Ramos Silva, J, (2000), “O Factor Linguístico na economia Global”, Revista Gestão e Economia, Universidade da beira Interior n.º 0/2000 500 anos de Descobrimientos do Brasil.

Rodriguez Kauth Angel (2003), La Política y los Políticos en Argentina durante el Nuevo Milenio. Su Desprestigio: Una Mirada Económica, Globalización, Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura.

Sabino Carlos (1999), El Camino Chileno hacia el Capitalismo “El Fracaso del Intervencionismo: Apertura y Libre Mercado en América Latina” Ed. [Panapo](http://Panapo), Caracas, 1999.

SANTOS, A. L. S. Encargos sociais e custo do trabalho no Brasil. In OLIVEIRA, C. A. B. et alii (Orgs). Crise e trabalho no Brasil - Modernidade ou volta ao passado?. São Paulo: Scritta, 1996.

Scherer, André Forti (1999), "Mundialização financeira e investimento directo estrangeiro: notas sobre a experiência brasileira recente." Porto Alegre: IV Encontro Nacional de Economia Política, UFRGS, junho/1999, WP, IE/UFRJ.

SCHWEICKERT, Rainer. Restricciones Macroeconómicas al Desarrollo Económico y la Reducción de la Pobreza: El Caso de Bolivia, Kiel Institute of World Economics, Documento de Trabajo N° 08/01, Julio 2001.

## **O CEsa**

*O CEsa é um dos Centros de Estudo do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa, tendo sido criado em 1982.*

*Reunindo cerca de vinte investigadores, todos docentes do ISEG, é certamente um dos maiores, senão o maior, Centro de Estudos especializado nas problemáticas do desenvolvimento económico e social existente em Portugal. Nos seus membros, na maioria doutorados, incluem-se economistas (a especialidade mais representada), sociólogos e licenciados em direito.*

*As áreas principais de investigação são a economia do desenvolvimento, a economia internacional, a sociologia do desenvolvimento, a história africana e as questões sociais do desenvolvimento; sob o ponto de vista geográfico, são objecto de estudo a África Subsariana, a América Latina, a Ásia Oriental, do Sul e do Sudeste e o processo de transição sistémica dos países da Europa de Leste.*

*Vários membros do CEsa são docentes do Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional leccionado no ISEG/"Económicas". Muitos deles têm também experiência de trabalho, docente e não-docente, em África e na América Latina.*

## **Os autores**

*MARIO GÓMEZ OLIVARES*

*É actualmente investigador do Departamento de Economia do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa e doutorado em Economia pela mesma instituição com uma tese sobre o programa de investigação científica de J. M. Keynes. [magoliv@iseg.utl.pt](mailto:magoliv@iseg.utl.pt)*

*CEZAR GUEDES*

*Investigador do Departamento de Ciências Económicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. [cezarguedes@ajato.com.br](mailto:cezarguedes@ajato.com.br)*

***Centro de Estudos sobre África e do Desenvolvimento***  
Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG/"Económicas")  
da Universidade Técnica de Lisboa

R. Miguel Lupi, 20                      1249-078 LISBOA                      PORTUGAL  
Tel: + / 351 / 21 392 59 83              Fax: [...] 21 397 62 71              e-mail: [cesa@iseg.utl.pt](mailto:cesa@iseg.utl.pt)  
URL: <http://www.iseg.utl.pt/cesa>