

**FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS**

**ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

**SETEMBRO DE 1996**

**AS TRAJETÓRIAS DE  
DESENVOLVIMENTO SUL-COREANAS  
PÓS-50:  
ELEMENTOS DE COMPARAÇÃO**

*Carlos Eduardo Rosa Martins*

**CADERNOS EBAP**

**Nº 82**

**Rio de Janeiro - Brasil**

BB01: 551714

BIBLIOTECA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
<u>1668/96</u>
11.10.96

AC. 43590

ID 76246

# **CADERNOS    E B A P**

Publicação da ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA da FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS para divulgação, em caráter preliminar, de trabalhos acadêmicos e de consultoria sobre Administração.

## **DIRETOR DA EBAP**

Armando S. Moreira da Cunha

## **CHEFE DO CENTRO DE FORMAÇÃO ACADÊMICA E PESQUISA**

Fernando Guilherme Tenório

## **EDITORA RESPONSÁVEL**

Deborah Moraes Zouain

## **COMITÊ EDITORIAL**

Corpo docente da EBAP

## **EDITORACÃO**

Grupo Editorial da EBAP

O texto ora divulgado é de responsabilidade exclusiva do(s) autor(es), sendo permitida a sua reprodução total ou parcial, desde que citada a fonte.

## **CORRESPONDÊNCIA:**

### **CADERNOS EBAP**

Praia de Botafogo, 190, sala 508

Botafogo - Rio de Janeiro - RJ

CEP 22.253-900

Telefones: (021) 536-9145

551-8051

**Prezado Leitor,**

Faça já sua assinatura dos **CADERNOS EBAP** por R\$12,00 e receba, ao longo do ano, seis exemplares. Você terá, sem dúvida, a oportunidade de refletir sobre importantes temas da realidade administrativa brasileira.

*A Editora*

✂ —Corte aqui— ✂

<div data-bbox="509 873 691 1126"></div> <p><b>CADERNOS EBAP</b></p> <p>Escola Brasileira de Administração Pública da Fundação Getulio Vargas</p> <p>Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa</p> <p>Praia de Botafogo, 190, Sala 508</p> <p>Botafogo - Rio de Janeiro - RJ</p> <p>22 253 - 900</p>	<p><b>CADASTRO: CADERNOS EBAP</b></p> <p>Nome:.....</p> <p>Instituição:.....</p> <p>Endereço:.....</p> <p>Cidade:.....</p> <p>País:.....</p> <p>Código Postal:.....</p> <p>Data:...../...../.....      .....</p> <p style="text-align: right;"><b>Assinatura</b></p>
--	---

✂ —Corte aqui— ✂



FUNDAÇÃO  
GETULIO VARGAS

**REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**  
**- R A P -**

*ASSINATURA DE REVISTA TÉCNICO-ACADÊMICA INDICA  
PROFISSIONALISMO*

VOCÊ TERÁ A OPORTUNIDADE DE LER IMPORTANTES MATÉRIAS  
SOBRE:

- *GESTÃO INTEGRADA DE PROGRAMAS PÚBLICOS*
- *POLÍTICAS PÚBLICAS: SAÚDE, SOCIAL, MEIO AMBIENTE ETC.*
- *PROCESSO DECISÓRIO*
- *GERÊNCIA DE ORGANIZAÇÕES E EMPRESAS PÚBLICAS*
- *ESTADO EMPRESÁRIO*

*VISITE A LIVRARIA DA FGV.  
DISPOMOS DE NÚMEROS AVULSOS.*

INFORMAÇÕES E ASSINATURAS

*FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS - ESCOLA BRASILEIRA DE  
ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA*

*- E B A P -*

*PRAIA DE BOTAFOGO, 190 - 5º ANDAR*

*TEL. 536-9145*

*551-8051*

# **AS TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO**

## **SUL-COREANAS PÓS-50:**

### **ELEMENTOS DE COMPARAÇÃO**

*Carlos Eduar do Rosa Martins\**

## **INTRODUÇÃO**

A emergência do paradigma tecnológico<sup>1</sup> microeletrônico, desde meados dos anos 70, tem reestruturado os conteúdos de competitividade, situando-se como seu principal condicionante. Tal reestruturação tem implicado nova configuração às relações inter-firma e intra-firma, de maneira a estabelecer novas barreiras de entrada na produção, para os competidores potenciais.

Esse contexto de transição e reordenação tem propiciado larga discussão sobre as formas específicas da nova ordem capitalista internacional em formação e do papel que nela caberá aos NIC's.

Nesse texto analisaremos as trajetórias de desenvolvimento fordista e pós-fordista da Coreia do Sul, à medida em que destacada entre os países periféricos como o de maior sucesso nos processos de "catching-up"<sup>2</sup>, na busca de elementos que contribuam para o aprofundamento da percepção sobre as possibilidades que se abrem aos NIC's nesta nova fase de desenvolvimento capitalista. Referências a outros NIC's, em particular o Brasil, como contra-ponto de comparação dos processos de desenvolvimento latino-americanos<sup>3</sup>, estarão presentes.

Assim, abordaremos as formas de desenvolvimento estabelecidas na Coréia do Sul desde os anos 50, quando se fortalecem seus contornos industrializantes, observando os efeitos para a competitividade internacional deste país, à luz das tendências dinâmicas da economia mundial.

Certamente, a maior parte da discussão que proporemos se concentrará nos anos 70, 80 e 90, quando a antiga ordem internacional capitalista, fundada nas tecnologias eletromecânicas e nas formas organizacionais fordistas, entra em crise, e o desenvolvimento sul-coreano passa a assumir, crescentemente, como estratégia, a ruptura com a condição dependente ou periférica.

## I

Embora não pretendamos avançar aqui em uma conceituação específica da competitividade - tarefa que está além dos nossos propósitos, em razão da controvérsia quanto aos instrumentos de mensuração, e das exigências de centralidade particular que se colocariam para tal abordagem - é possível situar os elementos básicos de sua configuração, a partir de sua subordinação, enquanto nível analítico, aos condicionamentos impostos pelo paradigma tecnoeconômico<sup>4</sup>.

Assim, na literatura neo-schumpeteriana, em particular através dos trabalhos de Christopher Freeman e Carlota Perez, o desenvolvimento econômico - e portanto a capacidade de competição - é determinado pela incorporação social dos elementos materiais e requisitos subjetivos, associados ao paradigma tecnoeconômico mais dinâmico<sup>5</sup>

Desta forma, o atendimento dos condicionamentos impostos pelo paradigma implicaria ondas longas expansionistas, ao passo que a recusa das relações sociais em harmonizar-se com estes acarretaria ondas longas marcadas pelo baixo crescimento econômico.

Caberia, portanto, em um primeiro momento, identificar as tendências dinâmicas da economia mundial, referentes aos requisitos para uma inserção competitiva neste âmbito, formulados pelos distintos paradigmas tecnológicos internacionalmente prevalecentes a partir dos anos 50, nas quais se inseriu a direção fordista e pós-fordista dos processos de desenvolvimento sul-coreano.

Os anos que compreendem o período que se inicia no segundo pós-guerra e terminam ao final da década de 60 são caracterizados por uma onda de alto crescimento, proporcionada pela base tecnológica eletromecânica associada às formas organizacionais específicas no âmbito intra-firma e inter-firma, formando um conjunto razoavelmente homogêneo, o qual tem sido designado na literatura desenvolvida pela escola da regulação francesa, de fordista.

Tal escola de pensamento tem procurado distinguir as características centrais desta forma regulatória da atividade econômica, identificando como seus componentes principais<sup>6</sup>:

Quanto às relações intra-firma:



- a) forte grau de mecanização com equipamento altamente especializado, e controle do ritmo de trabalho pelo capital fixo, através da introdução da esteira transportadora, configurando a linha de montagem;
- b) aumento da divisão de tarefas dentro da firma, fundada nas concepções de Taylor para o trabalho industrial, intensificando-a e estendendo-a às diversas áreas de atividade da corporação, ao estabelecer barreiras crescentes dentro das firmas entre as diferentes funções (concepção x execução, produção x manutenção, marketing x financiamento, etc);
- c) emprego de largas categorias de trabalhadores desqualificados ou semi-desqualificados, treinados para tarefas mecanizadas e de limitada especialização, paralelamente à formação de uma limitada mas crescente força de trabalho qualificada, associada ao incremento da complexidade do processo de produção.

**Quanto à produção e sua realização:**

- a) vinculação dos princípios de produtividade aos retornos de escala, e lucratividade do investimento à produção em massa e venda de altos volumes de produtos standardizados;
- b) dependência de mercados crescentes, largos e estáveis, assegurados às firmas pela expansão do orçamento governamental e política fiscal, pelos altos salários dos trabalhadores garantidos por acordos coletivos, pelas exportações crescentes em função da expansão geral do mercado mundial, e pelos altos gastos oligopólicos com marketing;

- c) propensão a favorecer inovações em produtos, freqüentemente superficiais mas associadas a fortes gastos, frente às inovações em processos;
- d) formação de largos estoques de matérias-primas, partes, componentes e bens finais.

**Quanto às relações inter-firma:**

- a) construção de grandes hierarquias pela ênfase na integração vertical, e posteriormente na horizontal, através de aquisição e fusão; e
- b) políticas agressivas e de autodefesa frente aos subcontratados, ofertistas não integrados e usuários.

Assim, precisamente por estar fundado no âmbito das relações inter-firmas, a difusão internacional do fordismo não se estabeleceu apenas pela extensão da sua forma pura. Ao contrário, a difusão fordista à periferia, através dos países centrais, principalmente na forma de investimento direto estrangeiro, tende a configurar, como demonstram exemplarmente os países latino-americanos, um tipo específico de fordismo, no qual as relações de hierarquia, pela verticalidade da integração que se estabelece entre matriz e filiais, ou mesmo pela agressividade que se impõe frente ao usuário, ao situarem-se como o mecanismo principal de entrada dos países dependentes nesta forma regulatória, incrementam as relações desiguais da periferia com a economia mundial, instituindo formas dependentes ou periféricas de fordismo, cuja tentativa mais notória de sistematização, por Alain Lipietz, não carece de problema<sup>7</sup>.

### **“Por que ‘fordismo periférico’?”**

- Trata-se de um fordismo autêntico, com verdadeiro processo de mecanização e um acoplamento da acumulação intensiva e do crescimento dos mercados dos bens de consumo duráveis.
- Ele, porém, permanece periférico no sentido de que, primeiramente, nos circuitos mundiais dos ramos produtivos, as estações de trabalho e as produções correspondentes aos níveis da fabricação qualificada e, principalmente, da engenharia, permanecem em ampla medida exteriores a esses países. Por outro lado, os mercados correspondem a uma combinação específica entre o consumo das classes médias modernas locais, com o acesso parcial dos operários do setor fordista aos bens de consumo popular duráveis, e às exportações para o centro destes mesmos produtos manufaturados a preço baixo (...)

Na verdade, trata-se de uma combinação da política de substituição de importações e da política de mudança do conteúdo das exportações em proporções variáveis, apoiando-se, eventualmente, para o financiamento, sobre as receitas da *“velha divisão internacional do trabalho, sobre o turismo, as ondas remetidas pelos trabalhadores, etc.”*<sup>8</sup>

Entretanto, como mostraremos mais à frente, embora tanto a difusão do fordismo aos países dependentes, na forma do investimento direto estrangeiro, no caso dos NIC's latino-americanos, - em particular Brasil - ou na forma da agressividade das relações hierárquicas frente ao usuário, fortemente estimulada pelo financiamento externo, no caso da Coréia do Sul e Taiwan, tenham configurado formas dependentes ou periféricas de fordismo, a maior autonomia decisória das

firmas, preservadas por esses países asiáticos, será um dos pilares da ascensão competitiva internacional que atingirão durante o período de crise da regulação fordista e emergência do paradigma tecno-econômico micro-eletrônico, quando se abrem as chamadas janelas de oportunidade<sup>9</sup>, cuja determinação conceitual do escopo das possibilidades de inversão das hierarquias antes existentes na economia mundial ainda está por formular-se, mas que tem permitido, ao menos, a determinados países periféricos, temporariamente, reduzir os gaps anteriormente estabelecidos.

O paradigma microeletrônico caracteriza-se por condições materiais e sociais de produção específicas, determinadas pelo crescente caráter sistêmico das novas tecnologias, que redimensionam o processo produtivo, direcionando-o em sentido globalizante, isto é, de sua gestão e organização em escala mundial.

Assim, o predomínio e funcionalização das tecnologias básicas e genéricas, de alta mobilidade e aplicabilidade, sobre as tecnologias operativas, de caráter localizado e intra-firma, no novo paradigma emergente, implicam:

- a) para as condições materiais de produção, crescente complexidade tecnológica e científica, acarretando escalas de produção e mercados de realização supranacionais e mundializantes;
- b) para as condições sociais de produção, o predomínio na inovação do retorno social sobre o retorno privado<sup>10</sup>.

Tais tendências, entretanto, sob o capitalismo são contraditórias, à medida em que as qualidades sistêmicas dos novos tipos de valores de uso, advindos com a microeletrônica, apontam para crescente interpenetração entre o genérico e o

específico, que passam a se configurarem mutuamente, quebrando a rigidez dessas relações, na qual fundavam-se as hierarquias, pelo rumo socializante; as leis gerais da acumulação capitalista ao determinarem os valores de uso como instância subordinada e obrigatória à valorização do valor de troca, associam sua maior complexidade à expansão do valor de troca, implicando crescente monopolização, que se expressa no avanço do controle sobre os instrumentos de trabalho, objetos de trabalho e trabalho humano, que caracterizam os valores de uso<sup>11</sup>.

O formato em que se expressam essas contradições tem levado na OECD, à formulação do conceito de oligopólio global<sup>12</sup>, onde se procura redefinir as relações intra-firma e inter-firma através da superação da regulação fordista pela toyotista, assinalando-se, ainda, a extensão dos níveis de concentração nacionais e planos mundiais, pela ampliação e reestruturação das barreiras de entrada.

Antes de abordarmos a questão das barreiras de entrada no novo paradigma tecno-econômico, crucial para a determinação dos condicionantes da competitividade, convém distinguir a especificidade da regulação toyotista para os planos intra e inter-firma.

O que diferencia basicamente a regulação toyotista no paradigma microeletrônico é a importância central no âmbito institucional, conferida à comutatividade, enquanto reunião dos distintos saberes formulados na vida econômico-social - que compreendem o learning by learning, o learning by doing, o learning by using e o learning by interacting - para o aproveitamento das potencialidades do paradigma prevalente.

Tal importância central vai se expressar pelo predomínio intra-firma e inter-firma, na comutatividade, do learning by interacting, de maneira a maximizar a

reunião dos diversos saberes desenvolvidos na vida econômico-social. Surge assim a firma-rede, que, crescentemente, vem procurando quebrar as distinções entre os níveis intra-firma e inter-firma, ao fundar-se não mais neste último plano, nas relações hierárquicas, mas na busca constante de associação entre a cooperação - de maneira a institucionalizar a reunião dos saberes externos a uma determinada firma com os formulados internamente - e a estrutura proprietária capitalista.

Essa associação, no entanto, é contraditória, expressando a conjugação entre avanço monopolizante e dinâmica econômica socializante que já indicamos.

Assim as firmas-rede poderiam ser definidas como formas de coordenação específicas, que vinculam cooperação/reciprocidade à identidade própria/exclusão<sup>13</sup>, através das crescentes exigências feitas às firmas integrantes ou não da rede, à medida da complexificação dos valores de uso produzidos, de complementaridade e capacitação tecnológica.

Diversas formas, portanto, de relações são possíveis no âmbito da rede, apresentando-se uma variedade possível de resultados a partir de duas alternativas extremas:

- a) redes entre parceiros mais ou menos iguais em termos financeiros, tecnológicos, capacidade manufatureira, e possibilidades de retaliação -0 em particular para os setores onde a oferta é dominada por poucos oligopólios globais poderosos;
- b) redes onde uma companhia está associada com ofertistas e sub-contratistas em relações altamente desiguais.

Ambas as formas estão fundadas nas tentativas de se explorar as imperfeições de mercado, fortemente determinadas sob o paradigma microeletrônico, pelo retorno social das inovações, sem as limitações da integração vertical, cabendo a desigualdade na apropriação dos saberes formulados à intensidade da diferenciação da força econômica das firmas cooperantes.

No âmbito intra-firma, a prevalência do learning by interacting se expressa no questionamento crescente da divisão do trabalho taylorista e fordista, que se caracterizava pela rígida separação entre concepção e execução, e crescente especialização dos diversos setores da produção na empresa, implicando polarização na formação da força de trabalho, entre um amplo contingente de trabalhadores semi-qualificados e desqualificados, e número restrito de trabalhadores qualificados, em grande parte associados aos aumentos na escala de produção e organização da P&D, com mínima interação com a manufatura e distribuição.

Assim, no toyotismo, a vinculação da produtividade à socialização, se traduz na integração da P&D em todas as fases da manufatura e distribuição, através de transferências efetivas de informação, feedback e diálogos entre o staff de pesquisa, o conjunto dos empregados e clientes.

Tal fator configura novos parâmetros de inserção do trabalho em seu conjunto, que se relaciona de maneira bastante mais efetiva com a inovação, cuja expressão é a redução da polarização das qualificações da força de trabalho, ampliando-se as habilidades exigidas da massa dos trabalhadores manuais, que passam a integrar crescentemente suas subjetividades ao processo de produção.

Desta forma, paradigma microeletrônico, novos níveis internacionais de concentração das forças produtivas, e reestruturação das relações inter-firma e intra-firma, se associam para o redimensionamento das barreiras de entrada.

Dieter Ernst e David O'Connor, em trabalho recente<sup>14</sup>, realizaram ampla sistematização, a partir da indústria eletrônica, das barreiras de entrada emergentes. Embora o trabalho tenha um enfoque predominantemente setorial, a ampla aplicabilidade das novas tecnologias, das quais a indústria eletrônica é uma das principais introdutoras, permite que a formulação avançada pelos autores adquira uma dimensão geral.

Assim, afirmam que as transformações econômicas e tecnológicas correntes do ambiente competitivo vêm impondo importantes mudanças na natureza e dinâmica das barreiras de entrada, as quais alcançam dimensões muito mais abrangentes que as focalizadas pela ótica tradicional, que se restringe aos impactos de economia de escala na manufatura industrial e à competição através do preço. O novo ambiente competitivo estende a análise das barreiras de entrada para além da esfera da produção e limites da firma, à medida em que a expansão do mercado passa a ser dependente não apenas do preço, mas dos requerimentos de qualidade, "speed-to-market", capacidade de diferenciação quanto aos novos produtos, bem como provisão de serviços de clientela, acentuando-se suas imperfeições.

Neste sentido, Dieter Ernst e David O'Connor dividem as novas barreiras de entrada em cinco, as quais tendem à crescente interpretação, formando um todo integrado:



- a) economias de escala, que se subdividem em três, referentes ao mínimo investimento requerido, às economias de aprendizado e às economias de escopo;
- b) investimentos intangíveis, os quais referem-se ao desenvolvimento do conhecimento e competência básica, atividades-suporte complementares, e atividades relacionadas ao mercado;
- c) transações em rede;
- d) barreiras regulatórias; e
- e) estratégias de impedimento de entrada.

Com relação às economias de escala apontam: para o mínimo investimento requerido a cada geração tecnológica, desde a metade dos anos 70, tem mais do que duplicado a escala de P&D e investimento de capital, aumentando-se a velocidade de obsolescência tecnológica. Para as economias de aprendizado, os requisitos têm-se tornado muito mais complexos com a crescente variedade de approachs no desenho, e correspondente duplicação a cada geração do número de partes de alto volume. A diferenciação nos desenhos do DRAM é reflexo da crescente variedade de aplicação das memórias de chips, o que tornou a identificação das requisições da demanda, instrumento chave da competição, pela possibilidade de estabelecer feedback de informação para os requerimentos do desenho, no início ou no desenvolvimento de uma nova geração. Para as economias de escopo, a automação computadorizada tem aumentado as possibilidades de combinação de diferentes produtos sobre uma base comum de

habilidades, inputs técnicos, partes e componentes,<sup>15</sup> inviabilizando, crescentemente, a ênfase na standardização.

Quanto aos investimentos intangíveis, estão acentuadamente fundados nas economias de escala e de escopo, expressando fortemente a crescente integração subjetiva ao processo produtivo. Assim, o desenvolvimento do conhecimento e competência básica incluiriam P&D, aquisição tecnológica por patentes e licenciamento, monitoramento tecnológico, desenho, engenharia baseada em feedback, e treinamento. As atividades-suporte abarcariam a reestruturação organizacional, a qualificação dos recursos humanos, o melhoramento dos sistemas de informação, a proteção de software e os sistemas de engenharia. Por outro lado, as atividades relacionadas ao mercado corresponderiam ao marketing e inteligência de mercado, redes de distribuição e canais de venda, e serviços prestados ao consumidor/usuário.

As transações em rede expressam a crescente reestruturação na composição dos custos da firma, os quais têm mudado das economias de escala internas à firma, para as relativas às fontes externas, ampliando-as, portanto, com software, componentes e serviços externos representando de 60% a 80% dos custos de produção, em uma indústria típica de computadores. Tais transações têm impulsionado fortemente os investimentos intangíveis, pelo crescimento dos gastos relativos à coordenação e gestão em rede, das transações externas. Os gastos com coordenação se tornam maiores, quanto maior a complexidade desta e o número de locações em diferentes contingentes que envolverem.

As redes estão fortemente associadas às tecnologias de informação e computação, com a redução dos custos externos viabilizando-se pela aceleração das transmissões de dados e melhoramento da qualidade da informação, possíveis

com o incremento da qualidade dessas tecnologias e dos recursos intangíveis de produção.

As barreiras regulatórias originam-se de governos nacionais, instituições supracionais, e associações de agências governamentais e empresas. Tais barreiras têm crescido em importância, representando os novos patamares de controle na produção e capacidade de articulação estatal da empresa capitalista, com a emergência do oligopólio global.

Fundamentalmente, dividem-se em dois aspectos centrais:

- a) promoção e proteção de indústrias nacionais das quais se tem a expectativa de geração de tecnologias genéricas, através de isenção tarifária, regulação do investimento, políticas governamentais, fundos de pesquisa, e proteção aos direitos de propriedade intelectual;
- b) políticas de liberação dos mercados externos com a insistência de acesso recíproco aos mercados.

As estratégias de impedimento de entrada referem-se aos mecanismos utilizados pelos líderes de mercado e de tecnologia, para evitar a entrada de novos competidores, e preservar suas posições oligopólicas. Esses mecanismos se expressam pela:

- a) busca da internalização, ao máximo possível, das fontes de mudança tecnológica. Entretanto, em razão do caráter crescentemente sistêmico das novas tecnologias e atividades científicas correspondentes, a fundamentação da produção em fonte externas tende a se impor;

- b) tentativa de restrição das taxas de difusão tecnológica, potencializadas crescentemente com o predomínio do retorno social das inovações sobre o privado, através da ênfase nos direitos de propriedades intelectual e política de segredo;
- c) introdução de sistemas de automação altamente centralizados e custosos.

Concluiríamos nossas observações sobre as barreiras de entrada, acentuando a estreita interligação de seus componentes, em função da associação às novas qualidades de valores de uso de caráter sistêmico proporcionadas pelo paradigma microeletrônico, e sua apropriação capitalista.

Tal paradigma burla crescentemente as distinções entre os planos intra-firma e inter-firma, ao apontar para âmbito mundializante de organização da produção, o que estende as barreiras de entrada no capitalismo dos níveis determinados intra-firma, para incorporação dos novos recursos produtivos postos em evidência pela microeletrônica através da emergência do oligopólio global.

Caberia agora determinar se e como o esforço sul-coreano de cacthing-up, expressou-se sob dominação do fordismo, na incorporação de suas características ótimas, e sob emergência do paradigma microeletrônico, na assimilação de suas barreiras de entrada.

## II

Os anos 50 e 60, referentes à hegemonia internacional do fordismo, caracterizaram-se na Coréia do Sul e Taiwan pela implementação da industrialização substitutiva de importações de tipo primário, em um primeiro

momento, e posteriormente pela execução da industrialização de orientação exportadora primária.

Os conteúdos dessas industrializações relacionam-se, no primeiro tipo, à substituição da importação de bens de consumo por sua produção interna - o que pressiona, no entanto, a pauta de importações, pela presença crescente dos bens intermediários e bens de capital, necessários para realizar a internalização da produção - e no segundo, à orientação exportadora de bens de consumo de baixo valor agregado ou da montagem não-qualificada de automóveis e bens eletrônicos simples<sup>16</sup>.

Tais industrializações devem ser inseridas no contexto sócio-político advindo do segundo pós-guerra, que assinalaram a descolonização e a ruptura das unidades políticas coreana<sup>17</sup> e chinesa. Assim, a derrota japonesa na segunda grande guerra impulsiona o movimento interno nas colônias pela independência, ao restringir-se o acesso do mercado japonês aos produtos primários exportados por elas, o que desestrutura a antiga divisão internacional do trabalho em que participavam através da importação de bens de consumo suntuários e exportação de produtos primários, permitindo o desenvolvimento de processos políticos que ultrapassaram os parâmetros do Estado capitalista ao instituírem estruturas sociais de “cunho socializante”.

A quase totalidade da população e território chinês, e a parte mais dinâmica da economia coreana, concentrada ao norte, abandonaram os princípios centrais da organização capitalista da produção, exercendo efeitos condicionantes para consolidação e recomposição da unidade política sob o capitalismo, nas regiões que compunham as partes sobrantes da península que compreende as duas Coreias, e da antiga China.

Desta forma, as forças internas da Coreia do Sul, que buscaram organizar a economia capitalista através da substituição primária de importações, responderam a circunstâncias específicas relativas à crise da antiga divisão internacional do trabalho estabelecida pelo colonialismo japonês, e a ruptura da unidade política pela ascensão e controle pelo movimento socialista de parte significativa do antigo território colonial. Tais fatores particularizaram a substituição de importações primárias sul-coreana, que não apenas pode substituir a prévia demanda de bens de consumo suntuários, mas também expandiu o mercado interno, pela profunda reforma agrária necessária à estabilização sócio-política e recomposição da unidade nacional sob o capitalismo, a qual barateou o preço dos alimentos e matérias-primas, ao tempo que equilibrou a distribuição de renda.

A intensidade da reforma agrária em seus efeitos sobre a estrutura proprietária pode ser percebida a partir dos seguintes elementos: oriunda do final dos 40, atuou sobre economia largamente agrária, onde em 1953, 46% da população e do PNB correspondiam respectivamente aos habitantes no campo e ao peso econômico da agricultura. Por outro lado, enquanto no final dos anos 30, 3% das famílias rurais possuíam mais que dois terços de toda a terra, 10 anos mais tarde menos que 7% das famílias rurais não tinham terra<sup>18</sup>.

Embora em Taiwan a primeira fase da industrialização substitutiva tenha se desenvolvido com maior eficiência, através da potencialização das possibilidades abertas pela reforma agrária, em função da ampla vinculação à indústria de sua capacidade de barateamento de alimentos, e principalmente matérias-primas - o que se traduziu no maior volume de créditos recebidos, a partir de recursos estrangeiros destinados a Taiwan, pela agricultura em geral e de suporte industrial (cerca de 21,5%), que os recebidos diretamente pela indústria (em

torno de 15%) - a Coreia do Sul neste período também apresentou eficiência, ainda que significativamente inferior, em função da precariedade dos laços de complementariedade entre indústria e agricultura.

Tal precariedade de laços se dava pela manutenção de comportamentos econômicos especulativos neste tipo de industrialização substitutiva, em razão da incidência sobre a estrutura capitalista deste país, de altos volumes de ajuda estrangeira, a qual representou nos períodos de 56-58, e 59-61, respectivamente, cerca de 14% e 8% do PIB<sup>19</sup>.

Esses comportamentos especulativos concentraram-se em torno da disputa dos volumosos recursos da ajuda estrangeira, expressos nos acordos entre as elites industriais interessadas na expansão do seu poder econômico, e os setores da cúpula da gestão governamental de Syngman Rhee, iniciada em 48, que visavam a garantia de sua reprodução institucional. Assim, os fortes montantes da ajuda externa permitiram conciliar, nessa fase do capitalismo sul-coreano, o atendimento de necessidades sociais para sua estabilização sócio-política, e a dinâmica especulativa dos agentes privados industriais.

A exaustão desse modelo de industrialização no início dos 60 conduziu, após tentativas frustradas de aprofundar a substituição de importações, à alteração dos padrões de industrialização, dando lugar ao tipo primário de orientação exportadora.

Os fatores que impulsionaram a orientação exportadora de tipo primário, tanto na Coreia do Sul como em Taiwan, nos anos 60, foram a carência na dotação dos recursos naturais<sup>20</sup> - que pressionou esses países para forte dependência em importações -, o crescente escasseamento da ajuda financeira norte-americana e o

inesperado sucesso, principalmente no caso sul-coreano - em razão dos planos de desenvolvimento econômico, no início dos 60, ao contrário de Taiwan, apontarem quase exclusivamente o crescimento das exportações como centrado nos produtos primários - nas exportações de produtos industriais de baixo valor agregado, principalmente têxteis. Assim, a busca de divisas para equilibrar a balança comercial, em função da crescente diminuição da ajuda financeira norte-americana, que sustentava tais déficits no final dos anos 50, associou-se à relativa eficácia das novas qualidades das exportações ao mercado mundial, assentando os parâmetros de desenvolvimento de novo modelo de industrialização.

Na Coreia do Sul a transição para a industrialização exportadora de tipo primário implicou forte reestruturação institucional que culminou com o golpe militar de 60, o qual funcionalizou em uma dinâmica própria a insatisfação popular com o governo Rhee.

Dessa forma, se a ruptura da unidade política coreana pelos processos socializantes ao norte permearam a industrialização substitutiva de importações sob controle capitalista ao sul, do atendimento de necessidades sociais, o que se manifestou na profunda reestruturação fundiária da terra, a vinculação crescente do dinamismo econômico a mercados externos de realização - pela orientação da industrialização a este âmbito - ao articular-se com o contexto sócio-político anterior, relativo à substituição de importações, permitiu a extensão do questionamento da especulação fundiária à empresarial e à industrial.

A convergência entre tais fatores se dá pelo enfraquecimento da hegemonia capitalista na organização da produção, com a absorção de grande parte das atribuições deste hegemonia pelo Estado. Assim:



- a) a ruptura da unidade política nacional já indicada estabelece a coerção como fundamento da reorganização do consenso capitalista, impondo a proeminência da burocracia estatal sobre os agentes privados na organização da produção. Tal fator expressou-se na forte desconcentração da estrutura fundiária através da promulgação da reforma agrária enquanto lei em 1950 - após a distribuição inicial de terras pelo governo militar norte-americano - sob os princípios de "terra-para-o lavrador, de proibição ao arrendamento, e de um teto de três hectares por família"<sup>21</sup>;
- b) a orientação dos setores mais dinâmicos da economia ao mercado internacional enfraqueceu parcialmente o poder econômico dos capitalistas sul-coreanos frente ao Estado Nacional, em razão de expô-los à competição internacional, acentuando a necessidade de suporte estatal para o êxito na concorrência. Isto se dá porque a força dos capitalistas frente ao Estado Nacional deriva dos seus poderes econômicos nacional e internacional, formação social, bem como da mediação entre essas instâncias de poder, através das regulações estatais.

Na Coréia do Sul, a absorção pelo Estado de grande parte da organização capitalista da produção, atuou no sentido de fortalecer a posição competitiva internacional da burguesia nacional sul-coreana.

Nesse sentido, o dirigismo estatal sul-coreano, a partir da ditadura do general Park (61-79), estabeleceu as bases do desenvolvimento para duas décadas.

Otaviano Canuto dos Santos Filho, assim se refere à gestão pública sul-coreana introduzida no início dos 60:

“Um dirigismo caracterizado pela busca de antecipação diante dos desdobramentos da industrialização - como nos preparativos, já em meio ao boom exportador de manufaturas leves, nos anos 60, para transitar a etapa pesada.

A antecipação e planejamento se traduzia na aglutinação das medidas em conformidade com trajetórias pré-estabelecidas ao nível de setores e até produtos, incentivos financeiros e fiscais, gastos públicos e a liberalização do câmbio e importações convergiam para os objetivos selecionados, configurando uma coerência na política industrial. No mesmo sentido, a superação de fases e o conseqüente trânsito a novas metas, bem como a retificação de eventuais desacertos na antecipação, se expressavam na flexibilidade do aparato intervencionista. A industrialização exportadora, em lugar do laissez-faire, tivera como suporte a articulação do Estado-capital em torno do planejamento manifesto nos atributos de antecipação, seletividade, flexibilidade e coerência, com os quais o poder fiscal, financeiro e regulador das transações com o exterior foi discricionariamente acionado”<sup>22</sup>.

Embora, entretanto, as características de flexibilidade do dirigismo estatal sul-coreano façam as disposições regulatórias da gestão pública variarem em algumas de suas especificidades no aprofundamento da modernização capitalista, os elementos básicos de sua estruturação configuraram-se ainda na industrialização no início dos 70 é simultâneo à emergência da crise internacional da regulação fordista.

Passaremos a avaliar a especificidade desta gestão no período do referido tipo de industrialização, bem como as continuidades que estabelece para o aprofundamento industrial posterior.

No tocante à intermediação financeira, a ditadura do General Park estatiza os principais bancos do país, atingindo um controle de 87% do valor agregado do sistema financeiro, por órgãos públicos, em 72. Assim, “desde o início dos anos 60, até sua privatização em 1981-83, permanecem estatais os cinco maiores bancos comerciais”<sup>23</sup>.

Tal centralização financeira exercida pelo governo sul-coreano permitiu ampla capacidade de direcionamento da alocação de recursos, o que possibilitou não apenas o seu manejo setorial, mas também o estabelecimento de políticas de estruturação de mercados<sup>24</sup>, através da ação racionalizadora estatal, no sentido da aquisição de economias de escala e da construção de hierarquias internas à economia nacional.

Tal ação racionalizadora desenvolveu-se particularmente a partir de meados da década de 70, com o avanço da modernização industrial sul-coreana, configurando-se, aí, por excelência, a transferência de tarefas vinculadas às organização da produção pelos agentes privados ao Estado.

Por outro lado, estabeleceu-se uma política comercial dual onde “as importações destinadas ao mercado interno - diretamente ou na forma de insumos - permaneceram sujeitas a tarifas ou a controles quantitativos”<sup>25</sup>, ao passo que promoveu-se “a liberação tarifária e quantitativa de importações de bens de capital e produtos intermediários utilizados para a produção de exportações”<sup>26</sup>. Mesmo para os exportadores que interagem com preços internacionais, “o acesso a divisas continuou controlado além da monitoria sobre os fluxos comerciais”<sup>27</sup>, de maneira a impor restrições quantitativas sobre as importações, em particular quando a liberação dos fluxos de comércio contraditassem a produtividade

desenvolvida no mercado interno, por exemplo, ao contrapor produto estrangeiro ao doméstico, quando o preço deste não ultrapassa “o preço CIF daquelas importações, bem como o preço CIF mais tarifas e outras taxas no caso de importações para o mercado interno”<sup>28</sup>.

Assim, a política comercial dual procurava atuar sobre a capacidade produtiva nacional ampliando-a, à medida em que agia eficazmente sobre os segmentos da indústria pesada, evitando duplicidades geradoras de capacidade ociosa, ao tempo que utilizava os preços internacionais como instrumento de inscrição na rotina organizacional das empresas, do progresso técnico como fator de reprodução e ampliação da capacidade competitiva. Um complexo indispensável de tal política foi a seletividade e proteção para as indústrias-infantes, capazes de gerar a curto e médio prazo progresso técnico, através de taxas efetivas de subsídios nas vendas internas ou externas, proporcionados fundamentalmente pela forte centralização financeira estatal já mencionada.

Neste sentido, a estrutura tarifária geral<sup>29</sup> atingia em 1952, 25,4%, em 1957, 30,3%, em 1962, 40,0%, em 1968, 39,1%. Por outro lado a proporção de itens sujeitos à aprovação automática de importação sob comércio regular<sup>30</sup> apresentou a seguinte configuração em 1967, 58,8%, em 1968, 56,0% em 1969, 53,6%, em 1970, 52,8%, em 1971, 53,5%, em 1972, 49,5%.

No tocante às taxas reais de juros<sup>31</sup>, a rubrica referente a empréstimos para exportação indica para o período 70-74 o valor de 16,3%.

Quanto a participação das exportações e importações no PNB<sup>32</sup>, a Coreia do Sul registrada para os períodos de 66-71 e 71-73 saltos nas exportações de 10,4% para 15,3% e 15,3% à 29,1% nos respectivos segmentos temporais. Da mesma forma as

importações registram elevação entre 66 e 72 de 20,3% a 24,3%.

Tais elementos empíricos parecem confirmar a proposição de disposições regulatórias estatais que sinalizam os preços internacionais como fatores de propulsão da capacitação nacional, ao tempo que utilizam a proteção e a seletividade nacional como mecanismos viabilizadores da ascensão competitiva internacional.

Com relação ao investimento estrangeiro percebe-se grande diferença em sua inserção nacional, entre os padrões latino-americanos e os estabelecimentos na Coreia do Sul e em Taiwan.

Assim, para os períodos de 61-65 e 66-70, tem-se os seguintes resultados quanto ao tipo de capital estrangeiro de longo prazo que entra no Brasil, México, Coreia do Sul e Taiwan<sup>33</sup>. Enquanto o Brasil e México possuem altas percentagens de investimento direto no ingresso de capital estrangeiro, correspondentes a 38,3% e 39,6% para o primeiro, nos respectivos períodos assinalados, e 42% e 41,8% para o segundo em 61-65 e 66-70, Coreia do Sul e Taiwan apresentam taxas muito mais baixas, correspondentes 1,6% e 3,5%, e, 12,8% e 25,8%, pela mesma ordem.

Assim, a relação estoque de investimento direto estrangeiro como porcentagem do PIB era, em 1967, de 10,4% na Argentina, 4,0% no Brasil, 7,3% no México e apenas 1,7% na Coreia do Sul<sup>34</sup>.

Essa diferença nos níveis de investimento direto no ingresso do capital estrangeiro explica-se pelo tratamento muito mais detalhado, extensivo e restritivo a que Coreia do Sul e Taiwan o submeteram - quanto ao acesso ao

mercado local, composição acionária, transferência de tecnologia e outros - comparativamente aos países latino-americanos mencionados<sup>35</sup>.

Desta forma, a evolução industrial sul-coreana durante a hegemonia internacional fordista traria como centrais as seguintes características:

- a) absorção, pelo Estado, de parte significativa das tarefas vinculadas à organização da produção capitalista, o que se manifestou na procura de legitimação sócio-política para seu desenvolvimento no país com o estabelecimento de uma profunda reforma agrária, na ação racionalizadora sobre a produção a partir da brutal centralização financeira, evitando-se duplicidades e capacidade ociosa ao buscar-se a construção de hierarquias interiores à sociedade sul-coreana, e na política de seletividade e taxas efetivas de subsídios às indústrias-infante, alavancadoras de progresso técnico;
- b) política comercial dual, associando, a partir dos anos 60, a orientação exportadora da industrialização ao desenvolvimento da capacidade produtiva nacional. Tal política comercial elevou a níveis superiores a racionalização pelo Estado da atividade produtiva;
- c) preservação da autonomia decisória dos agentes produtivos nacionais, com vinculação aos fluxos fundamentalmente financeiros do capital estrangeiro, e fortes restrições ao investimento direto oriundo do exterior.

Assim, à construção de hierarquias produtivas no plano interno, associou-se o

esforço para equalização das relações econômicas internacionais, ao tentar-se evitar a subordinação hierárquica neste plano.

Surgem, portanto, grandes diferenças entre as formas como o fordismo se difundiu na América Latina - particularmente Brasil e México, suas máximas expressões - e na Coreia do Sul e mesmo Taiwan - embora o modelo de desenvolvimento capitalista deste país se diferencie em aspectos importantes do sul-coreano, como na forma de construção das escalas. Tanto no Brasil como no México, o principal fator de formação das hierarquias produtivas internas foi a vinculação aos ingressos de capital estrangeiro sob a forma do investimento produtivo direto, o que golpeou a autonomia econômica das burguesias nacionais, ampliando mais a subordinação às forças externas do capital que fortalecendo o desenvolvimento da capacidade produtiva nacional pela construção do tipo hierárquico da firma fordista.

Assim, o modelo de desenvolvimento latino-americano implicou forte concentração das tarefas de organização da produção capitalista nos agentes produtivos privados internacionais, os quais se internalizam na periferia, como referimos, pelo investimento estrangeiro direto. Tal mecanismo ampliou fortemente a força político-ideológica capitalista frente ao Estado na América Latina, ao internalizar-se níveis mais elevados de seu poderio econômico. Desta forma, as frações do capital internacional internalizadas ao subordinarem-se as hierarquias formuladas a partir do eixo externo, conduzem à desnacionalização da estrutura produtiva, acentuando o enfraquecimento do Estado Nacional.

Nesse sentido não surpreende a funcionalização do Estado por essas frações, pela criação de barreiras entre o mercado interno e internacional, de maneira a

acentuar seu poder monopólico, viabilizando comportamentos especulativos.

### III

Os anos 70, 80 e os transcorridos na década de 90 são marcados pelo desencadeamento da crise internacional do fordismo, e emergência e disputa da hegemonia na institucionalização da produção, pelo toyotismo.

Na Coréia do Sul, o referido período se afirma pela crise da industrialização primária de orientação exportadora e transição, em um primeiro momento, para industrialização secundária substitutiva de importações (72-79), e, posteriormente, para a industrialização secundária de orientação exportadora e seu aprofundamento (a partir de 79).

A crise da industrialização primária de orientação exportadora teve entre suas razões principais:

- a) a Emergência de NIC's competidores em indústrias exportadoras de baixos salários;
- b) O aumento do protecionismo na Europa Ocidental e Estados Unidos, particularmente sobre o têxteis, com limitações mais de quantidades que de valor;



c) O aumento salarial, com menor importância.

Neste sentido, o desenvolvimento de uma industrialização pesada e química, entre 73 e 79 em Coréia do Sul e Taiwan, teve como principais objetivos o estabelecimento de uma capacidade de produção nacional nestes setores, e a fixação de marcos para maior diversificação de exportações no futuro.

Assim, a inserção da industrialização secundária substitutiva de importações em um contexto previamente formulado de fortes características exportadoras da industrialização - na Coréia do Sul, as exportações em 73 atingiam cerca de 29,1% do PNB, enquanto no Brasil atingiam 8,3%<sup>36</sup> - implicou características específicas ao seu desenvolvimento.

Tais características expressaram-se nas contradições e tentativas de conciliação entre a substituição de importações para o avanço da fronteira tecnológica, e o prévio approach exportador, derivado das indústrias de orientação exportadora da industrialização anterior.

Essas contradições foram direcionadas na Coréia do Sul em prol da substituição de importações, durante o período mencionado. Assim, registra-se uma queda no nível das exportações sul-coreanas entre 73 e 79, de 29,1% para 27,3%, ao passo que as importações aumentam em 1,3% do PNB entre 75 e 79, enquanto no período de 72 a 75 haviam crescido em torno de 11% do PNB<sup>37</sup>.

Diferentemente de Taiwan, que optou pelo gradualismo na incorporação da industrialização pesada e química através da substituição de importações, a Coréia do Sul a realiza pelo Big push. Assim, utiliza fortemente a centralização financeira estatal, instituída como vimos nos anos 60, a qual ganha novas

dimensões, para construção de hierarquias internas visando aquisição de economias de escala em setores específicos.

A substituição secundária de importações industriais - a qual internaliza a produção de bens intermediários e bens de capital - ao atuar em ambiente de ênfase exportadora implicou reestruturação da qualidade das exportações.

A industrialização secundária exportadora e seu aprofundamento expressaram, portanto, essa reestruturação, de maneira a exportar bens industriais de crescente complexidade e valor agregado. Dessa forma, o quarto e quinto planos quinquenais do desenvolvimento industrial sul-coreano, datados de 77-81 e 82-86, respectivamente, expressam o “trânsito da ‘montagem não qualificada’ (B-2) para a ‘fabricação qualificada’ (B-1) na eletrônica e na industrialização”<sup>38</sup> (quarto plano) e uma “ênfase para a automobilística e a eletrônica no setor de bens de capital”<sup>39</sup> (quinto plano).

A diferenciação nas pautas de exportação surge, então, como um dos principais mensuradores da passagem da industrialização secundária substitutiva de importações para a secundária de orientação exportadora.

Em 77, os três principais produtos da exportação sul-coreana eram os têxteis com 30,3%, os produtos eletrônicos, que atingiam 10,5%, e embarcações com 7,3% da pauta exportadora. Em 83, os têxteis haviam diminuído sua participação para 25%, enquanto as embarcações e produtos eletrônicos haviam ampliado seus respectivos pesos no leque de exportações para 15,4% e 12%. Significativa também é a presença do aço e do ferro, os quais saltam conjuntamente, de 4,5%, em 77, para 10,2%, em 83<sup>40</sup>.

Esse nível de agregação, entretanto, não permite acompanhar a crescente sofisticação que adquirem os produtos eletrônicos exportados.

Caracterizadas, em linhas gerais, as fases da industrialização desenvolvida na Coreia do Sul, a partir da crise internacional do fordismo, caberia verificar os elementos centrais a que está associada.

Como indicamos, a opção sul-coreana pelo big push para coordenar esses dois modelos industrializantes implicou novos níveis de centralização financeira estatal. Assim, há uma progressão contínua da razão dívida/capital-próprio na indústria de transformação entre 74 e 80 - com a irrelevante exceção de 78<sup>41</sup>.

Tais níveis de razão dívida/capital próprio passaram a exercer, entretanto, efeitos contraditórios sobre a organização da estrutura produtiva, dado que, se o endividamento favorecia a hegemonia estatal sobre a organização da produção capitalista, o alto nível de hierarquias perseguido na estruturação típica da firma, criava, paulatinamente, os fatores para o “resgate” pelas burguesias locais, através de suas novas formas, particularmente pelas frações monopólicas representadas pelos Chaebols, da centralidade do controle sobre as instituições econômicas. Assim, enquanto em 74, os cinco e dez maiores “tinham faturamentos em conjunto que equivaliam a, respectivamente, 11,6% e 15,1% do PNB”<sup>42</sup>, em 84 estes percentuais atingiram “na mesma ordem, a 52,4% e 67,4%”<sup>43</sup>. Entretanto, no tocante ao total de empregos da economia eram responsáveis por apenas 8,4% e 12,2% em 82, o que aponta para alta composição técnica do capital destes grupos.

A partir de 81, a questão da dívida generaliza a crise fordista para o mundo periférico, até então restrita em seus efeitos aos países centrais, pela massa de

excedentes não reconvertidos nestes ao sistema produtivo, em razão da queda da taxa de lucro e reciclagem dos petrodólares para os grandes centros<sup>44</sup>.

A transferência de parte destes excedentes à periferia propiciou uma super-oferta de capital a estes países, traduzindo-se no baixo custo destes capitais, expresso nos patamares pouco significativos das taxas de juros.

Tal situação ilusória desfez-se quando esgotaram-se os capitais sobrantes destinados à periferia, gerando-se uma brutal elevação das taxas de juros, o que tornou a dívida anteriormente contratada, durante o período de migração destes capitais internacionais, um obstáculo para o desenvolvimento.

A crise da dívida, no entanto, manifestou-se na Coreia do Sul de maneira particular.

De um lado rompeu-se com a centralização financeira estatal - dada a alta exposição governamental aos empréstimos externos, sendo esta responsável por percentual superior a 80% da dívida - pela privatização dos bancos estatais - cujo controle acionário foi adquirido pelos maiores chaebols, sintetizando os efeitos contraditórios que apontamos da razão dívida/capital próprio em prol das frações altamente monopólicas do capital sul-coreano - ou desregulamentação das operações das instituições financeiras não-bancárias (companhias de seguro, intermediários de securities, financeiras de curto prazo, etc)<sup>45</sup>.

De outro lado, a forte ligação sul-coreana com a liderança japonesa expressa pelo maior controle por este país dos empréstimos internacionais de longo prazo destinados à Coreia do Sul - entre 71 e 86, o Japão foi responsável por 44,2% dos empréstimos destinados à Coreia do Sul, enquanto Estados Unidos e Alemanha

Ocidental, França e Reino Unido em conjunto responderam por apenas 29,7% e 16,8% respectivamente<sup>46</sup> - permite a Coréia do Sul "encontrar alternativas à saída dos bancos norte-americanos e conseguir manter a elevação do quociente dívida/PIB. Enquanto os empréstimos líquidos pelos grandes bancos dos E.U.A. caíam de US\$2,3 bilhões em 1981 para 0,7 bilhões em 1983, com reversão dos fluxos para pagamento líquido de US\$2,5 bilhões em 1984-5, bancos japoneses e novos instrumentos de captação - securities - preenchiem a lacuna (...) Bônus e títulos similares ascenderam, na composição do ingresso de crédito na Coréia, de 1,6% em 1977-81, para 10% em 1982 e 25,3% em 1984"<sup>47</sup>. Assim, entre 81 e 85, a queda dos empréstimos bancários de US\$53 bilhões em 1981 para US\$14 bilhões em 1985, conjugou-se com a emissão bruta de títulos que ascendeu de US\$4 bilhões para US\$10 bilhões, dos quais a Coréia do Sul foi um dos poucos destinatários. Tais mecanismos de compensação à reversão foram em grande parte função da associação já mencionada, da Coréia do Sul ao Japão, cujo intenso dinamismo econômico e processos de centralização do capital implementados tornou estratégico "o suporte financeiro e tecnológico, a partir dos anos 70, à (re)estruturação industrial de sua periferia próxima (...)"<sup>48</sup>.

Desta forma, enquanto a América Latina em grande parte da década de 80 foi descapitalizada pela inversão dos fluxos mundiais de capital, causados pela explosão das taxas de juros internacionais referentes aos serviços da dívida - sendo por isto constrangida a processos recessivos, de maneira a gerar saldos na balança comercial a partir de fortes cortes no volume de importações e ligeira ênfase exportadora<sup>49</sup> - os mecanismos de compensação à reversão dos fluxos financeiros, indicados, permitiram a Coréia do Sul conciliar a expansão do endividamento como proporção do PNB, através da captação de recursos, com a

manutenção de saldos comerciais negativos durante toda a primeira metade da década de 80<sup>50</sup>.

Este fator possibilitou à Coreia do Sul a sustentação do crescimento econômico, viabilizando a manutenção de altas taxas de poupança em condições maciçamente recessivas da economia mundial, o que permitiu a aquisição de capacidade competitiva internacional.

A centralização financeira estatal, embora rompida no início dos 80, capacitou ao Estado, até este período, forte ação racionalizadora. Assim, “diante de situações de sobre-capacidade (...) ou baixa apropriação de economias de escala, o Estado capitaneou negociações em torno de fusões, especializações em segmentos distintos de mercado, ou, simplesmente, saída de firmas.”

Freqüentemente, o Estado usou sua posição - como credor e fonte de novos recursos subsidiados para reconversão de atividade produtivas - para deixar prevalecer ou impor transferências de propriedade, com “queima” parcial ou total dos capitais vulnerabilizados<sup>51</sup>.

A partir de 81, entretanto, a própria razão dívida/capital próprio na indústria de transformação cai acentuadamente, revelando a maior autonomia dos agentes produtivos privados<sup>52</sup>.

Canudo aponta que durante todo os anos 70, a dualidade da política comercial se manteve. Assim, a estrutura geral tarifária embora caindo em relação aos 60, mantém-se entre 73 e 77 em torno dos 30%, quando sofre nova queda em 79, oscilando em meados dos anos 80 nos 21 %<sup>53</sup>.

Da mesma forma a proporção de importações sujeitas à aprovação automática permanece nos anos 70 em seu nível mais baixo, para alcançar significativa elevação a partir de 78, atingindo em 88 seu ponto mais alto, de 95,4%<sup>54</sup>.

O comportamento das taxas de juros manifesta para o período 75-79 pequeno aumento para os empréstimos à exportação, que passam a situar-se em 12,5%, registrando, entretanto, forte elevação em 80-84 para 1,3%<sup>55</sup>.

Quanto ao relacionamento com o capital estrangeiro, intensifica-se a busca dos fluxos financeiros de capital, juntamente com a manutenção das restrições ao investimento direto, em particular nos anos 70. Assim, a Coréia do Sul favoreceu a entrada de tecnologia, enquanto limitou a propriedade estrangeira de maneira a preservar a autonomia decisória dos agentes privados nacionais, evitando a subordinação e exclusão que os mecanismos internacionais de centralização do capital colocam às distintas frações nacionais capitalistas.

Neste sentido, “as estimativas de Enos & Park sugerem que, ao longo de 1962-81, para cada US\$ gerado por firmas estrangeiras operando na Coréia do Sul com sua própria tecnologia, US\$18 de receita foram obtidos por firmas coreanas utilizando tecnologia estrangeira sob licenciamento”<sup>56</sup>.

Ao mesmo tempo, “cerca de dois terços do número de contratos tecnológicos em 1962-81 foram efetuados durante o quarto plano quinquenal, assim como no que concerne aos pagamentos (...).”<sup>57</sup>

Assim, a proporção do investimento direto no estoque total de entrada de capitais externos até 83, permaneceu significativamente mais baixa na Coréia do Sul, registrando 4,4%, comparativamente a 13,2% no México, 21,8% no Brasil e

11,6% na Argentina.<sup>58</sup>

Por outro lado, grande parte do volume de investimento direto estrangeiro acompanhou as prioridades estatais estabelecidas em meados dos 70, e anos 80, referentes à internalização da indústria pesada e aprofundamento científico e tecnológico da orientação industrializante exportadora, o que marcou acentuada diferenciação em relação aos fluxos de entrada do investimento direto estrangeiro dos anos 60 e início dos 70 associados fundamentalmente à "montagem não-qualificada" na eletrônica (...) produção de vestuários e alguns segmentos têxteis intensivos em trabalho."<sup>59</sup>

Quanto à proporção de importações e exportações<sup>60</sup>, relativamente ao PNB, registra-se elevação em ambas que saltam no período, entre 79 e 84, de 34,5% para 37,1%, e 27,3% para 37,5% respectivamente. Tais índices de exportação e importação situam-se em níveis significativamente mais altos que os latino-americanos, os quais registraram para o Brasil e México em 84, 8,4% e 9,4% para as importações e 13,9% e 19,5% para as exportações, ambos pela ordem.

Tais fatores indicam o enorme esforço sul-coreano de relacionamento equitativo com as frações internacionais do capital, expresso na conjugação entre a ênfase na interação com o capital externo e manutenção da autonomia decisória dos agentes privados nacionais, de maneira a escapar dos processos de subordinação e exclusão engendrados pelo avanço da centralização internacional do capital, feita possível pela crescente complexificação dos valores de uso.

Recentemente, entretanto, as restrições sul-coreanas quanto ao investimento direto estrangeiro têm manifestado profundo recuo. Assim, o governo reviu em março de 91 as disposições regulatórias do investimento direto estrangeiro.



Institui-se o novo sistema de notificação do investimento direto estrangeiro em substituição ao sistema de aprovação automática então vigente. No sistema de aprovação automática, o banco da Coreia somente aprovava os projetos de investimentos estrangeiros que não excedessem 100 milhões de dólares, e para manufatura agregava-se a disposição de percentagem de capital estrangeiro abaixo dos 50% do investimento. O novo sistema de notificação, além de simplificar os mecanismos burocráticos de aprovação destes projetos de investimento, permite a liberalização crescente, em etapas, dos mecanismos de regulação da entrada de capital estrangeiro. Assim, desde março de 91, os projetos manufatureiros, com razão de capital estrangeiro abaixo de 50%, passam a ser factíveis de aprovação, sem restrições quanto ao montante do investimento. Em janeiro de 92, os projetos relacionados com serviços, e a partir de janeiro de 93, diversos projetos, estarão sujeitos ao sistema de notificação, ambos com poucas exceções<sup>61</sup>.

No tocante à qualificação da força de trabalho e aos investimentos em pesquisa e desenvolvimento estabeleceu-se grande prioridade. Assim, o ensino secundário, essencial com os novos conteúdos regulatórios do trabalho no paradigma microeletrônico, para o desenvolvimento da produtividade da força de trabalho inserida na produção direta - dada a necessidade crescente de absorção pela produção dos elementos subjetivos do trabalhador - apresentou a seguinte configuração. Entre 65 e 83 as taxas de matrícula no nível secundário ascenderam na Coreia do Sul de 35% a 89%, enquanto que no Brasil, México e Argentina saltaram de 16% a 42%, 17% a 55% e 28% a 60%<sup>62</sup>. No ensino superior, particularmente importante pelo crescente cientificidade do processo produtivo, as taxas de matrícula manifestaram a seguinte evolução: tomando-se como referência os anos já indicados, o aumento na Coreia do Sul foi 6% a 24%, no

Brasil de 2% para 11%, no México de 4% a 15%, e Argentina de 14% a 25%<sup>63</sup>.

Entre os estudantes pós-secundaristas no estrangeiro, oriundos dos países em desenvolvimento, a Coréia do Sul apresenta padrão de intercâmbio bastante superior aos países latino-americanos. Assim possui 11,3% do total destes estudantes nos Estados Unidos, 25,4% no Japão, e 24,2% na Alemanha Ocidental, frente a 1,6%, 0,9% e 3,4% de Brasil, Argentina e México, nos Estados Unidos, e outros níveis igualmente insignificantes para Japão e Alemanha Ocidental<sup>64</sup>.

Por outro lado, os salários reais vêm aumentando de maneira sustentada desde meados dos anos 70, o que se reflete na relativa estabilidade dos índices de distribuição de renda. Assim, o coeficiente de Gini, que mede a concentração de renda, onde 1 é o máximo do monopólio da riqueza produzida, evolui da seguinte forma para o conjunto da sociedade sul-coreana: 1970 = 0,3322, 1976 = 0,3908, 1980 = 0,3891 e 1984 = 0,3567<sup>65</sup>.

Da mesma forma, os índices de pobreza absoluta têm apresentado grande redução, caindo de 23,4% em 70, para 14,8% em 76, 9,8% em 80, e 4,5% em 84.<sup>66</sup>

A parte do PNB dedicada a educação, securidade social, saúde e moradia tem apresentado, desde meados dos anos 70, elevação, embora assinalem para 86 ligeira inflexão nesta tendência. Assim, agregadamente esses gastos registram para 74,2,5% do PNB, 3,2% em 78, 4,8% em 82, e 4,4% em 86.<sup>67</sup>

O conjunto desses dados indicam uma inserção incomum do trabalho no processo produtivo, em países periféricos, pela introdução de elementos que apontam no sentido de uma maior participação e controle deste sobre a produção, através da elevação do tempo de reprodução da força de trabalho feita

possível pelo aumento das qualificações e dos níveis salariais.

Entretanto, malgrado o esforço sul-coreano de qualificação científica e técnica da força de trabalho, a sua base de recursos humanos permanece fraca em níveis competitivos internacionais. Assim, "in terms of percentage of the population aged 25 and over which had completed secondary education in 1980, South Korea's 19 per cent (one of the highest among the NIEs) compares unfavourably with Japan's 40 per cent. In terms of post-secondary education, South Korea's 9 per cent and Argentina's 6 per cent are below Japan's 14 per cent and very far below the United States' 32 per cent."

In 1983, Japan had 401 000 tertiary students in engineering to South Korea 227.000, México's 257.000, and Brazil's 165.000. Finally, and perhaps most importantly, in 1983 South Korea had 800 R & D scientists and engineers per million population and Argentina roughly 375, while Japan had over 4.000 and United States over 3.000"<sup>68</sup>.

Embora a importância da P & D tenha caído no conjunto dos investimentos intangíveis em função do desenvolvimento dos distintos aspectos desta rubrica, acompanhou o crescimento geral destes, aumentando seu peso na soma dos investimentos globais. Assim, a força econômica da P & D em um determinado Estado-Nação constitui fator relevante para a capacitação competitiva sob a emergência internacional do paradigma tecnológico microeletrônico.

Na Coréia do Sul os gastos em P & D manifestam forte ascensão na década de 80, quando aprofunda-se a industrialização secundária de orientação exportadora pelo desenvolvimento da indústria eletrônica e automobilística - conformando a seguinte trajetória: como proporção do PNB, estes gastos representaram em 65,

0,26%, em 70, 0,38%, em 75, 0,42%, em 80, 0,57%, em 83, 1,06%, em 84, 1,26%, em 85, 1,59%.<sup>69</sup> Grande parte deste salto deveu-se à inscrição da competitividade nas rotinas organizacionais dos capitalistas locais, os quais passaram a responsabilizar-se por 81% dos investimentos em P & D no ano de 85, frente aos 10% relativos a 65<sup>70</sup>.

Embora este nível de gastos em P & D seja bastante elevado para os padrões latino-americanos, Brasil e México investiram 0,6% em 82 e 84, respectivamente<sup>71</sup> os parâmetros internacionais da fronteira tecnológica indicam intensidade de investimentos bem mais significativa, com Japão, Estados Unidos, Alemanha Ocidental e França investindo em 85, 3,2%, 3,1%, 3,2% e 2,3% do PNB nacional, respectivamente.<sup>72</sup> Maior ainda é a distância nos montantes de gastos em P & D, se tomados em níveis absolutos.

#### IV

Como já indicamos, o aprofundamento da industrialização secundária exportadora na Coreia do Sul está centrado nas indústrias eletrônica e automobilística - dada a possibilidade de rejuvenescimento desta pela primeira. Em verdade, o núcleo da competitividade internacional passa a fundar-se na indústria eletrônica, de maneira a irradiar-se por todo sistema produtivo, reestruturando-o.

Neste sentido, a análise das perspectivas de competitividade, que se abrem à Coreia do Sul, requer a avaliação de seu desempenho na indústria eletrônica a partir das evidências empíricas assinaladas.

Tomaremos três indicadores básicos:<sup>73</sup>

- a) características do mercado doméstico quanto ao tamanho e estrutura da demanda
- b) aspectos qualitativos e quantitativos da produção interna, exportações e importações;
- c) qualidade do relacionamento com o capital estrangeiro na aquisição de tecnologias externas.

Dieter Ernst e David O'Connor apontam a importância de um mercado doméstico largo e sofisticado para o desenvolvimento de íntimas interações entre produtor e usuário - dada a ausência de um comércio internacional livre - e melhoramento da capacitação tecnológica nacional. Sem usuários complexos, que possam conceitualizar uma necessidade e transportá-la aos bens e serviços, dificilmente seria possível melhorar a capacidade tecnológica dos produtores locais face ao negligenciamento da demanda como elemento que a compõe.

Recentemente, as medidas protecionistas implementadas pelos Estados Unidos e Europa Ocidental têm acentuado a importância do mercado interno no alavancamento do progresso técnico.

Como os autores indicam, 90% da demanda mundial de equipamento eletrônico está localizada na região da OECD, com forte concentração nos Estados Unidos (224.820 bilhões de dólares), Japão (135.555 bilhões de dólares), Alemanha Ocidental (42.485 bilhões de dólares), França (31.889 bilhões de dólares), Itália (24.183 bilhões de dólares) e Reino Unido (36.221 bilhões de dólares). Na Coreia do Sul, o mercado eletrônico, quanto ao volume, situa-se em 12.387 bilhões de dólares, constituindo-se como o maior entre os NIC's em termos absolutos<sup>74</sup>.

Nos segmentos mais tradicionais da eletrônica, como TVs e rádios, os padrões de mercado na Coreia do Sul e Taiwan revelam saturação, equivalendo-se aos existentes na OECD quanto à distribuição per capita.

Tal fator aponta para o fato que Coréia do Sul e Taiwan "are well-prepared for consuming more advanced eletronics products"<sup>75</sup>.

Entretanto, a densidade da distribuição per capita de telefones, carros e computadores pessoais é bem mais baixa nestes dois NIC's que na OECD. Assim, na Coréia do Sul a distribuição destes três itens por mil pessoas era de 209, 28 e 10 respectivamente, em Taiwan 262, 51 e 18, ao passo que nos Estados Unidos atingia, 520, 577 e 129, no Japão 403, 251 e 70, e na Alemanha Ocidental 451, 462 e 24.<sup>76</sup>

No âmbito da produção interna, os dados demonstram o atraso dos NIC's na absorção dos padrões de tecnologias de manufatura avançadas, empregadas primariamente no setor de bens de capital e equipamentos de transporte. Desta forma, em 85, existiam 400 robôs industriais nos NIC's, enquanto na OECD eram mais de 100.000. No mesmo ano havia nos Estados Unidos, Alemanha Ocidental, Japão, Reino Unido e Suécia cerca de 90.000 sistemas CAD em operação, enquanto nos NIC's estes eram 2.100<sup>77</sup>.

Quanto à densidade do uso das máquinas-ferramentas de controles numérico, CAD e Robôs nos setores mencionados, eram na OECD 8,5, 8,3 e 43 vezes maior que nos NIC's, pela ordem<sup>78</sup>.

Outra informação de grande importância refere-se à capacidade em computação instalada, tomada por milhões de instrução por segundo (MIPS). No mundo inteiro, em 88, esta atingia 59.376 MIPS, das quais 32.510 MIPS localizavam-se nos Estados Unidos, 5.988 MIPS no Japão, 3.467 MIPS no Reino Unido, 1901 MIPS na França, 1.446 MIPS no Canadá, 1.281 MIPS na Itália, enquanto os NIC's situavam-se bem mais abaixo, com 382,1 MIPS no Brasil, 303,5 MIPS na Coréia do

Sul, 168,5 MIPS em Taiwan, e 159,3 MIPS no México.<sup>79</sup>

Na produção eletrônica total para o ano de 88, o quadro, entretanto, é um pouco mais favorável aos NIC's, embora ainda muito desigual. Assim os Estados Unidos produziam 201.728 milhões de dólares, o Japão 187.422, a Alemanha Ocidental 40.786, o Reino Unido 28.836, a França 26.009, a Coreia do Sul 18.944, enquanto Taiwan e Brasil respondiam por 13.764 e 9.520 milhões de dólares respectivamente<sup>80</sup>.

No setor dos semicondutores, que representa a fronteira tecnológica da indústria eletrônica, os circuitos integrados situam-se como o maior e mais rápido segmento quanto ao volume e crescimento. Para 1990, o Japão liderava a produção de circuitos integrados e outros micro-circuitos em 23.439 bilhões de dólares, secundava-o os Estados Unidos com 16.400, enquanto a Coreia do Sul assumia o terceiro posto neste ranking com 3.450 bilhões de dólares<sup>81</sup>.

No tocante à produção interna, pode-se observar que a larga vantagem em termos de capacidade instalada e volume de produção na indústria eletrônica, pelos países da OECD, conjuga-se com menores taxas de crescimento econômico frente às obtidas, em particular, por Coreia do Sul e Taiwan, o que se manifesta em segmentos mais dinâmicos e novos da eletrônica pela diminuição desta contradição através de um posicionamento em termos absolutos mais favorável aos NIC's, como no caso dos semicondutores, dada a estrutura produtiva mais incipiente.

Quanto às importações, Dieter Ernst e David O'Connor assinalam a utilização do coeficiente de importações como indicador de competitividade internacional, o

qual corresponde à razão entre importações e demanda doméstica.<sup>82</sup> Neste sentido uma alta incidência de importações sobre a demanda doméstica indicaria largo desbalanceamento entre as estruturas da demanda e oferta, expressando característica importante de subdesenvolvimento. Assim enfraquece-se a demanda e com esta o learning by using,<sup>83</sup> com importantes reflexos sobre os distintos tipos de aprendizado, dada a prevalência crescente no paradigma micro-eletrônico do learning by interacting, enquanto produtor de saberes a partir da articulação dos variados tipos de aprendizado formulados.

Desta forma, para os anos de 86, 87 e 88 estabelecem-se os seguintes coeficientes de importação, pela ordem, para os países abaixo mencionados. Estados Unidos 25,8, 26,1 e 28,6; Japão 7,5, 7,8 e 8,1; França 48,4, 49,9 e 56,7; Alemanha Ocidental 59,2, 60,3 e 62,2; Itália 53,6, 57,5 e 56,2; Reino Unido 63,3, 65,9 e 67,9; Coreia do Sul 58,0, 53,8, 51,7 e Taiwan 62,1, 71,5, 90,0<sup>84</sup>.

Estes elementos empíricos destacam padrão de desenvolvimento diferenciado para Japão e Estados Unidos, enquanto França, Itália, Alemanha Ocidental, Coreia do Sul e Reino Unido possuiriam coeficientes de importação similares. Já Taiwan o teria em níveis bem mais altos, apontando para importante fator de subdesenvolvimento de sua estrutura produtiva.

Ocorre, entretanto, que 40% do comércio internacional, em fins dos anos 80, se dá entre os cinco países líderes da OECD, bem como 75% do investimento direto estrangeiro mundial e 90% das transações tecnológicas em rede.<sup>85</sup> Tais fatores tendem a diminuir a relação entre alto coeficiente de importação e atraso econômico para estes países, uma vez que a forte interpenetração dos fluxos comerciais, a canalização de parte destes por subsidiárias das matrizes nacionais,



e alta concentração dos acordos cooperativos em tecnologia, compensam-na parcialmente.

Assim, embora a Coréia do Sul represente a terceira produção mundial em circuitos integrados, no ramo de semicondutores ao qual pertencem, seu coeficiente de importação para estes tem atingido níveis extremamente altos. Neste sentido, este coeficiente apresenta a seguinte evolução: em 83, 95,6; em 84, 102,6; em 85, 91,5; em 87, 89,4; em 88, 92,1.<sup>86</sup>

No que se refere às exportações, Coréia do Sul e Taiwan têm conseguido acentuar a ênfase exportadora de suas produções eletrônicas. Assim, se tomada a segunda como percentagem da produção, a Coréia do Sul evolui de 60,6% em 85 para 71,9% em 88, enquanto Taiwan salta de 77,3% para 86,9%. Já no Brasil, que representa o padrão latino-americano por excelência de aprofundamento da substituição secundária de importações, este índice caiu de 12,6% em 85 para 8,6% em 88<sup>87</sup>.

Embora o comércio internacional não seja livre, a crescente direção da gestão produtiva rumo à globalização tende a tornar o mercado internacional central na realização da produção, liberando-o das barreiras nacionais e mesmo regionais.

Neste sentido e indicando as inúmeras mediações que colocam neste processo, podemos assinalar a razão entre exportações e importações na indústria eletrônica como um sinalizador - ainda que impreciso - da eficiência relativa das distintas estruturas produtivas nacionais desta indústria.<sup>88</sup> Assim, quanto mais ampla a razão entre exportações e importações, maior a capacidade de aquisição de competitividade internacional por uma indústria nacional específica. Os Estados Unidos evoluem em ligeira tendência ascendente, diminuindo os níveis

de perda de competitividade internacional ao atingirem em 85, 0,66; em 86, 0,59; em 87, 0,67; em 88, 0,77. O Japão, embora decaindo nos últimos anos, se apresenta como o país de maior aquisição competitiva internacional, registrando em 85, 8,45; em 86, 8,96; em 87, 7,61; em 88, 6,68. A Alemanha Ocidental manifesta um quadro bastante estável com 1,05, em 85; 1,10 em 86; 1,06 em 87; e 1,10 em 88.

O Reino Unido expressa um contexto bastante parecido com o alemão quanto à estabilidade, atingindo 0,76 em 85; 0,78 em 86; 0,77 em 87; 0,76 em 88. A França apresenta ligeiro de 0,76 em 85; 0,78 em 86; 0,77 em 87; 0,76 em 88. A França apresenta ligeiro declínio com 0,81 em 85; 0,78 em 86; 0,75 em 87, 0,76 em 88. A Coreia do Sul apresenta significativa capacidade aquisitiva a qual se expressa em 85 em 2,06, caindo posteriormente para 1,81 em 86, para ascender a 2,23 em 87, e 2,38 em 88. Taiwan assinala ainda razoável aquisição competitiva, a qual se insere entretanto em curva descendente saltando de 2,58 em 85 para 1,86 em 88. O Brasil expressa perda de competitividade internacional ao situar-se abaixo do ponto de equilíbrio, igual a 1, evoluindo de 0,77 em 85 para 0,83 em 88<sup>88</sup>.

Quanto às formas de relacionamento com o capital estrangeiro para a aquisição de tecnologias externas, Dieter Ernest e David O'Connor as dividem em cinco tipos, subdividindo-as posteriormente em dois. Assim, o investimento direto estrangeiro, o licenciamento de tecnologia, a importação de bens de capital e os acordos de subcontratação - onde a firma subcontratada submete-se à estrutura de marketing e distribuição da firma central, sendo incapaz de estabelecer uma marca própria - vinculam-se aos padrões de inter-relação intra e inter-firma das hierarquias e mercado - estando este crescentemente funcionalizado pelas primeiras.

Tais processos estão fundados nas estratégias de retenção do conhecimento tecnológico das matrizes frente as suas filiais e subcontratados. Assim, a destinação aos países periféricos/dependentes de atividades de natureza tecnológica qualitativamente inferiores as dos países centrais, limita o aprendizado na periferia em relação às modificações incrementais.

Diferentemente, os acordos cooperativos implicam transações que tendem a cobrir todos os estágios da geração do conhecimento na cadeia produtiva bem como distribuição e acesso ao mercado. Tal fator implicaria forma toyotista de relação intra-firma e inter-firma, exigindo, entretanto, das firmas, alta sofisticação tecnológica, de maneira a fornecer a complementaridade e capacitação tecnológica para a partilha neste tipo de acordo. Tais exigências apontariam a imposição de fortes limites aos NiC's para a inserção neste tipo de relação com os fluxos internacionais de capital, dadas as descontinuidades produtivas estruturais que viemos apontando no decorrer deste trabalho, entre os países periféricos/dependentes e os centrais.

No caso sul-coreano as evidências empíricas apontam as dificuldades de relacionamento eqüitativo com o capital estrangeiro, apesar dos esforços locais para consecução deste objetivo. Assim, em 86, na eletrônica de consumo, a qual era responsável por 37,9% do total das exportações da indústria eletrônica, os acordos de subcontratação em estabelecimento de marca própria para as firmas subcontratadas na distribuição e comercialização, subordinavam 33% à 81% do volume exportado, conforme o item, pela Coréia do Sul. Para os computadores, este tipo de subcontratação atingia 80% das exportações sul-coreanas.<sup>89</sup> Tal qualidade de inter-relação com o capital estrangeiro, não apenas impõe barreiras para o desenvolvimento da própria marca e canais de marketing, como diminui as margens de lucro, dificultando a criação do capital necessário para a inversão

em P & D que poderia proporcionar a introdução da própria marca.

A incidência desses níveis de subcontratação para eletrônica de consumo sul-coreana é, particularmente, dramática, quando se verifica que é precisamente neste setor que a razão entre exportações e importações é mais favorável a este país, atingindo 12,2 em 1986, 13,1 em 1987 e 32,9 em 1988.

Por outro lado, o alto coeficiente de importações sul-coreano na indústria eletrônica assinala forte dependência na importação de bens de capital, a qual torna-se crescentemente ineficiente como mecanismo de transferência de tecnologia, quanto mais os elementos materiais da produção expressem fatores subjetivos de conhecimento.

Da mesma forma, os acordos de transferência de tecnologia parecem situar-se mais nos parâmetros do licenciamento de segunda fonte, pelo qual as empresas mais dinâmicas repassam tecnologias de gerações superadas devido às novas configurações do ciclo-vida produto, à periferia, visando o aumento da capacidade própria de produção através da ampliação do grau de socialização da gestão produtiva pela inclusão nesta do licenciado, e cujo limite é determinado pela qualidade da tecnologia repassada<sup>90</sup>.

## V

Neste trabalho, procuramos discutir, a partir das trajetórias de desenvolvimento da Coreia do Sul, as possibilidades de "catching up" que têm se aberto aos NIC's, desde o período fordista até o período pós-fordista.

Como destacamos na introdução, a escolha por esta forma de encaminhamento deste tema fundou-se no melhor desempenho pela Coreia do Sul entre países dependentes/periféricos, no conjunto das duas fases de desenvolvimento.

Assim para avaliarmos o desempenho sul-coreano no percurso fordista e pós-fordista, tomamos como parâmetro as características institucionais ótimas a que estão associadas, bem como as barreiras de entrada que formulam para inserção competitiva internacional. Por outro lado, situamos o período pós-fordista como de transição, onde embora o paradigma tecnológico microeletrônico desponte como o principal condicionante da competitividade, o toyotismo, sua forma institucional ótima, disputa com o fordismo em crise, o controle da institucionalização deste paradigma.

Vimos que grande parte dos requisitos institucionais que permitiram a Coreia do Sul a aquisição de capacidade competitiva internacional foram estabelecidos, em verdade, desde os anos 60, com a industrialização primária de orientação exportadora, ainda sob hegemonia internacional da regulação fordista. Assim, já durante o período fordista, a indústria manufatureira sul-coreana cresce percentualmente em relação ao valor agregado mundial da indústria manufatureira das economias de mercado, saltando de 0,1% a 0,3%, embora o crescimento mais significativo vá ocorrer durante os anos 70 e 80, quando, em 83, a indústria sul-coreana atinge 0,8% do valor agregado mencionado, alcançando nos anos 80 importante posto na fabricação dos semicondutores, tido como segmento mais dinâmico da indústria eletrônica.

Desta forma, o crescimento da produção industrial no período fordista centrou-se em manufaturas leves, pouco intensivas tecnologicamente, enquanto a partir dos 70, o desenvolvimento sul-coreano adquire sofisticação tecnológica crescente.

Neste sentido, a indústria de semicondutores só surge na Coreia do Sul em 75, iniciando a produção de VLSI em 83, quando passa a manufaturá-lo em larga escala, tornando-se, em 87, a terceira produção mundial, ao beneficiar-se do licenciamento da tecnologia estrangeira.

Deste forma o fundamento institucional do desenvolvimento sul-coreano nos anos 60, durante o final da hegemonia internacional fordista, orientou-se por forte perspectiva socializante, a qual, a partir da emergência internacional do paradigma tecnológico microeletrônico, ganhou estatuto de requisito institucional ótimo de produção, pela centralidade do "learning by interacting" na produção das distintas formas de aprendizado, expressa particularmente na prevalência do retorno social das inovações frente ao privado.

Tal fundamento institucional configurou-se na absorção, pelo Estado sul-coreano, de parte significativa das tarefas vinculadas à organização da produção capitalista, o que permitiu:

- a) significativa distribuição de renda pela realização de profunda reforma agrária, o que desdobrou-se posteriormente no estabelecimento de "relativo consenso social" quanto a níveis de integração materiais e subjetivos dos trabalhadores no processo de produção, expresso pela dificuldade de expansão do coeficiente de Gini e alto índice de qualificação dos trabalhadores para os padrões de países dependentes;
- b) ação racionalizadora sobre a produção a partir de forte centralização financeira estatal, vinculando-se a criação de hierarquias e escalas à minimização das duplicidades - e, portanto, ociosidade - e seletividade às

indústrias-infantes alavancadoras de progresso técnico;

- c) preservação da autonomia decisória das frações capitalistas locais, através da busca de relações eqüitativas com o grande capital internacional, visando-se, ao máximo, a horizontalização. Tal fator expressou-se na ênfase que adquiriu o licenciamento na Coreia do Sul, o qual, comparado aos padrões latino-americanos associados à forte presença do investimento direto estrangeiro, foi muito mais efetivo na transferência de tecnologia, suavizando a subordinação à centralização internacional do capital.

Em continuidade, a gestão da produção na Coreia do Sul procurou aproximar-se das barreiras formuladas pelo paradigma microeletrônico através dos seguintes procedimentos:

- a) quanto às economias de escala, promoveu-se, acentuadamente, a centralização de capital nos chaebols, ao tempo que se procurou a aproximação da fronteira tecnológica, de maneira a possibilitar o desenvolvimento das economias de aprendizado e de escopo;
- b) quanto aos investimentos intangíveis estabeleceu-se elementos de maior participação na produção dos trabalhadores, pelo aumento de suas qualificações e níveis salariais. Conferiu-se, também, importância crescente a P & D, expressa na ampliação dos gastos a esta destinados;
- c) procurou-se aproximação das transações em rede, cooperativas, pela busca da eqüidade no relacionamento com o grande capital estrangeiro, de maneira a burlar a centralização produtiva internacional prevalecente, e preservar a autonomia decisória sobre as empresas nacionais. Contradiz este movimento

de proximidade a forma cooperativa da firma, a construção de hierarquias internas à sociedade sul-coreana a partir dos chaebols, cujo relacionamento com seus subcontratistas inscreveu- nos 80 ainda sob padrões fordistas, subordinando a interação como produtora do aprendizado. Tal movimento associou-se à forte ênfase dadas pelo Estado sul-coreano à construção da centralização do capital, de maneira a viabilizar os padrões de firma exigidos pela complexidade crescente dos valores de uso;

- d) as barreiras regulatórias estabelecidas pelo Estado sul-coreano promoveram a seletividade às taxas efetivas de subsídios e a proteção tarifária às indústrias-infantes, geradoras de inovação, ao tempo em que as vinculavam ao mercado externo, associando o suporte estatal à competitividade. Exemplo disto foi a política comercial dual dos anos 60 e 70.

A relativa eficiência com que a Coréia do Sul vem absorvendo o paradigma tecnológico microeletrônico tem se expressado nas altas taxas de crescimento de sua indústria eletrônica frente aos padrões internacionais de expansão.

Entretanto seria este fator suficiente para determinar uma tendência sustentada ao "catching up" por parte da Coréia do Sul?

Temos procurado apontar o período pós-fordista como de transição entre distintos paradigmas tecno-econômicos, onde os líderes do período anterior de desenvolvimento econômico continuado situam-se na defensiva ante à emergência de novos competidores, pelas dificuldades de associação entre suas lideranças econômica, financeira e tecnológica e a criação dos novos componentes institucionais requeridos pelo paradigma tecnológico emergente. Entretanto,



como aponta Carlota Perez, em sua teoria das janelas de oportunidade, as possibilidades de inversão das hierarquias constituídas entre os Estados nacionais obedecem a prazos temporais em função da maior lentidão pelos países ainda líderes na produção das novas formas institucionais requeridas para o crescimento de longo prazo sustentado.

Desta forma, grandes diferenciais na estrutura produtiva de formações sociais distintas, como a que viemos apontando entre os principais países da OECD e a Coreia do Sul, se de um lado têm indicado maior rapidez a esta última no aprendizado dos mecanismos de institucionalização do paradigma microeletrônico, de outro ampliam enormemente o tempo de aprendizado máximo para a manutenção e renovação da antiga liderança.

Pensamos, portanto, ser alta a probabilidade de recuperação pelos atuais líderes econômicos mundiais, para os próximos anos, da hegemonia sobre os processos de crescimento, de maneira a expandir suas capacidades competitivas internacionais. Tal percepção é coerente com as leis gerais da acumulação capitalista, que associam as crescentes complexidades dos valores de uso à monopolização e centralização do capital, que, ao se desenvolverem, limitam o escopo das janelas de oportunidade, impedindo determinados patamares de reversão das lideranças constituídas.

Assim, procuramos assinalar a emergência do oligopólio global como condicionante central das relações intra e inter-firma, de maneira a estender a níveis mundiais os índices de concentração estabelecidos em base doméstica, ampliando, brutalmente, a centralização internacional do capital.

As dificuldades das firmas sul-coreanas em realizar inversões de capital no

estrangeiro atestam a marginalidade de participação da Coréia do Sul no processo de oligopolização global. Assim, recentes desenvolvimentos deste tipo de investimento por empresas sul-coreanas provocaram saldos negativos na balança comercial, aumentando, novamente, o endividamento externo. A "Korean Business Review", uma publicação da federação de indústrias sul-coreanas, apontou que "the recent surge in overseas investments has raised some concern in the economic circle. It is argued that today's rush in FDI is too fast. The main argument against hasty FDI is the deteriorating trade balance and the inadvertent industrialization of the manufacturing sector (...) Korea is still a debtor country and without a sustained trade surplus, it will remain as such for a while"<sup>91</sup>. Dessa forma, a mesma revista, para o ano de 92, previa novo aumento do endividamento externo: "Korean gross foreign debt is expected to approach 50 billion US dollars at the end of this year, surpassing the record high of US\$46.8 billion posted in 1985"<sup>92</sup>.

Por outro lado, a significativa desestruturação a partir dos anos 80 das formas institucionais de forte conteúdo socializante, que alavancaram o desenvolvimento econômico na Coréia do Sul, indicam uma provável queda da eficiência sul-coreana na geração de progresso técnico sob paradigma microeletrônico.

A nossa hipótese para a aquisição de competitividade pela Coréia do Sul, ocorrida a partir deste período, está centrada na compensação pelo encaminhamento particular que assumiu a questão da dívida externa neste país, na deterioração dos mecanismos institucionais que possibilitaram o desenvolvimento tecnológico durante os anos 70.

Se em parte esta desestruturação se deve às contradições internas que apontamos

na relação entre Estado e capital na Coreia do Sul, por outro lado, a reforma institucional em gestação se deve aos sinais de recuperação da capacidade competitiva dos países líderes da OECD, particularmente os Estados Unidos, manifestando-se no recuo significativo das restrições de entrada ao investimento direto estrangeiro e na diminuição das condições objetivas de formulação de uma política de seletividade - o que se expressa pela conjugação da redução global das barreiras tarifárias e níveis de centralização estatal dos fluxos financeiros.

Assim, ao utilizarmos a razão exportação/importação na indústria eletrônica como sinalizadora da aquisição de capacidade competitiva, registramos, para a produção global, lenta ascensão norte-americana. Se tomarmos, entretanto, o setor de componentes da indústria eletrônica, o qual tende a crescer em importância com o desenvolvimento da forma rede da firma face ao movimento que engendra de externalização dos custos internos à firma, podemos perceber as seguintes tendências<sup>93</sup>: significativa ascensão para os Estados Unidos, o qual, em 85, registra 0,35; em 86, 0,35; em 87, 0,53; em 88, 0,61. Neste segmento, o Japão permanece estável com 5,81 em 85; 6,54 em 86; 6,25 em 87 e 5,43 em 88. A Alemanha mantém a estabilidade passando de 0,91 em 85 a 0,96 em 88. A França mantém sua tendência à queda, passando de 1,00 em 85 a 0,85 em 88 e o Reino Unido permanece estável com 0,67 em 85 e 0,62 em 88.

Para a Coreia do Sul registra-se queda expressiva de 85 a 86, com evolução de 1,90 a 1,25, para, posteriormente, apresentar-se alta com a manutenção dos níveis iniciais, tal como expressam para 87 e 88 os números 1,54 e 1,87. Taiwan registra queda significativa e constante saltando de 1,50 em 85 a 0,80 em 88. O Brasil registra também tendência descendente passando de 0,57 em 85 a 0,43 em 88.

Assim, para todos os NIC's, os números absolutos e sua dinâmica são bastante

inferiores aos obtidos pela razão exportação/importação na produção eletrônica em geral. De outro lado, Estados Unidos e Japão apresentam dinâmicas bastante superiores à razão assinalada sobre a produção inteira, enquanto Alemanha, França e Reino Unido as mantêm.

Tais elementos, embora muito embrionários, podem indicar o início de uma possível recuperação da competitividade nos países centrais, e o arrefecimento da agressividade de alguns NIC's.

Outros indicadores parecem reforçar a suavização da capacidade competitiva sul-coreana. Assim, as exportações como percentagem do PNB apresentam entre 89 e 91 tendência declinante não desprezível, representando 34,7% em 89; 31,6% em 90 e 29,9% em 91. Já as importações permanecem praticamente no mesmo patamar alcançando 32,7% em 89; 32,9 em 90 e 33,2% em 91<sup>94</sup>.

## **NOTAS DE RODAPÉ**

\* Mestre em Administração Pública pela EBAP/FGV.

01. O conceito de paradigma tecnológico encontra sua melhor expressão na literatura neo-schumpeteriana, nos trabalhos de Giovanni Dosi.
02. Os processos de "catching up" referem-se à aquisição de capacidade competitiva internacional por países periféricos, de maneira a romper com a situação de periferia em que se encontravam na ordem mundial capitalista.
03. Situamos o caso brasileiro como exemplar entre os processos de desenvolvimento latino-americanos, por ter sido aquele onde a expansão capitalista para a região, a partir dos anos 50, se expressou com maior

organicidade.

04. O conceito de paradigma tecno-econômico procura enfatizar a inter-relação entre os elementos tecnológicos e as formas institucionais como condicionantes das ações econômicas.

05. Nos referimos aqui a elementos tecnológicos potencialmente mais dinâmicos, para acentuar a interação conflituosa entre distintos insumos-chave radicais - os quais possuem caráter tecnológico constituindo os principais mecanismos de formação e propulsão de um paradigma tecno-econômico, ao tornar seus elementos tecnológicos centrais senso comum, e portanto, capazes de incorporar diversos tipos de inovações posteriores - durante os longos períodos de crescimento e principalmente estagnação econômica - caracterizados por períodos de transição entre paradigmas - na projeção sobre as formas sociais para a geração e/ou expansão de um paradigma tecno-econômico.

06. OECD. Background Report Concluding the TEP. Paris, OECD, 1991, cap. 4.

07. Para além da prioridade da descrição sobre os nexos causais na elaboração do conceito, impressiona quanto ao financiamento, à ausência dos fluxos internacionais de capital, os quais se constituem no principal fator de construção do fordismo periférico.

08. LIPIETZ, A. Miragens e Milagres. São Paulo, Nobel, 1988, p. 97.

09. As janelas de oportunidades formam-se nos períodos de transição ao paradigma tecnológico emergente, abertos pelo esgotamento crescente do paradigma então dominante. Tais períodos proporcionam o questionamento da liderança dos Estados-nações hegemônicos no processo de internacionalização capitalista por países competidores, em função da vinculação mais orgânica dos primeiros aos elementos institucionais que organizaram a vida econômica, durante a existência do paradigma tecno-econômico vigente, agora em superação.

10. OECD. Op. cit., pp. 84-88.

11. MARX, K. O Capital. Livro I, Volume I. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1985, p. 172.
12. OECD. Op. cit, cap. 10.
13. OECD. Op. cit, cap. 3.
14. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing in the Eletronics Industry - The Experience of Newly Industrialising Economies. Paris, OECD, 1992.
15. Nos referimos aqui ao predomínio da estandardização sobre a flexibilidade na composição do produto, que caracterizou a produção fordista. Evidentemente, mesmo as formas toyotistas de organização produtiva requerem determinados níveis de estandardização para seu desenvolvimento.
16. ELLISON, C. e GEREFFI, G. "Explaining Strategies and Patterns of Industrial Development". In: . GEREFFI, G. e WY MAN, D. (org.), Manufacturing Miracles, 1990.
17. CANUTO S.F, O. Processos de industrialização tardia O Paradigma da Coréia do Sul. Tese de Doutorado em Economia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas em 1992, pp. 170-71.
18. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 171.
19. CANUTO, S.F., O. Op. cit., p. 173.
20. A relação entre carência de recursos naturais e orientação exportadora não é, no entanto, marcada pela necessidade, estando sujeita ao estágio de desenvolvimento mundial das forças produtivas e sua configuração em um Estado nacional particular.
21. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 171.
22. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 58.
23. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 56-7.
24. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 59.
25. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 66.
26. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 66.

27. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 67.
28. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 68.
29. YOUNG, S. "Import Liberalization and Industrial Adjustment". In: Structural Adjustment in a Newly Industrialized Country - The Korean Experience. CORBO, Vittorio e SUH, Sang-Mok (org.). Banco Mundial e BIRD, 1992, p. 179.
30. YOUNG, S. Op. cit. p., 180.
31. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 58.
32. BRADFORD, C. "Policy Interventions and Markets: Development Strategy Typologies and Policy Options". In: GEREFFY, Gary e WYMAN, Donald (Org.). Manufacturing Miracles, p. 39.
33. STALLINGS, B. "The Role of Foreign Capital in Economic Development". In: GEREFFY G. e WYMAN, D. (Org.). Structural Adjustment in a Newly Industrialized Country, p. 62.
34. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 185.
35. STALLINGS, B. Op. cit.
36. BRADFORD, C. Op. cit., p. 39.
37. BRADFORD, C. Op. cit., p. 39.
38. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 182.
39. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 183.
40. FKI. Korean Business Review. nº 160, abril 1992, p. 19.
41. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 198.
42. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 60.
43. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 60.
44. MARINI, R.M. América Latina: Dependência e Integração. São Paulo, Brasil Urgente, 1992, p. 39.
45. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 204.
46. STALLINGS, B. Op. cit., p. 66.

47. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 202.
48. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 249.
49. Assim, para Brasil, México e Argentina, a transformação dos saldos comerciais de negativos em positivos, no início da década de 80, se expressa no seguinte desempenho das exportações e importações no período relativo a 80-86: pela ordem, no Brasil, apresenta-se crescimento das primeiras de 1,8%, enquanto as últimas contraem-se em 10,5% - dados relativos a 80-85; no México evoluem em 0,7% e 7,7%, ao passo que na Argentina expandem-se em 0,9% (dados referentes ao período de 80-85) e 18,4% (FUENTES, A. et alii Lessons in Development: a Comparative Study of Asia and Latin America. U.S.A., Internacional Center for Economic Growth, 1989, pp. 295-300.
50. Os saldos comerciais sul-coreanos expressaram entre os anos de 80 e 85, os seguintes valores em porcentagem do PIB: -7,80 em 80, -5,4 em 81, -2,6 em 82, -1,3 em 83, -0,3 em 84, e 0,5 em 85.
51. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 207.
52. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 198.
53. YOUNG, S. Op. cit., p. 179.
54. YOUNG, S. Op. cit., p. 181.
55. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 198.
56. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 191.
57. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 191.
58. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 185.
59. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 188.
60. BRADFORD, C. Op. cit., p. 39.
61. FKI. Korean Business Review, 149, maio 1991, pp. 7-10.
62. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 50.
63. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 50.
64. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ... p. 231.



65. SUH, S. e YEON, H. "Social Welfare During the Period of Structural Adjustment". In: A Newly Industrialized Country - The Korean Experience, p. 294.
66. SUH, S. e YEON, H. Op. cit., p. 295.
67. SUH, S. e YEON, H. Op. cit., p. 283.
68. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Technology and Global Competition - The Challenge for Newly Industrializing Economies. Paris, OECD, 1989, P. 56.
69. CANUTO S.F., O. Op. cit. p. 212.
70. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 212.
71. UNESCO. Directorio de centros de investigación científica y tecnológica en America Latina y el Caribe. UNESCO, 1990, P. 33 e 105.
72. CANUTO S.F., O. Op. cit., p. 212.
73. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 95.
74. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 105.
75. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 103.
76. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 101. Os dados referem-se ao ano de 1988, exceto para os computadores, relativos a 87.
77. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 104.
78. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 104.
79. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 105.
80. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 112.
81. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 123.
82. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 107.
83. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 107.
84. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 109.
85. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 84.
86. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 210.
87. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 129.

88. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 137.
89. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 153.
90. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 161-165.
91. FKI. Korean Business Review, nº 149, maio/91, p. 12.
92. FKI. Korean Business Review, nº 157, janeiro/92, p. 31.
93. DIETER, E. e O'CONNOR, D. Competing ..., p. 137.
94. FKI. Korean Business Review, nº 160, abril/92, p. 39.

## BIBLIOGRAFIA

BOYER, Robert. "Labour Institutions and Economic Growth. The Regulation Approach". Demographic Institute, Faculty of Economics.

BRADFORD, Colin. "Policy Interventions and Markets: Development Strategy Typologies and Policy Options" In Manufacturing Miracles-Paths of Industrialization in Latin América and East Asia. GEREFFI, Gary e WYMAN, Donald (org.). Princeton University, Press, 1990.

CANUTO DOS SANTOS FILHOS, Otaviano. Processos de Industrialização Tardia: O Paradigma da Coréia do Sul. Tese de Doutorado em Economia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas em 1992.

CASTÁNEDA, T. e PARK, F. "Structural Adjustment and the Role of the Labour Market". In: Structural Adjustment in a Newly Industrialized Country - The Korean Experience. CORBO, Vittorio e SUH, Sang Mok (org.), World Bank, 1986.

CHUDNOUSKY, Daniel. La competitividad internacional: principales cuestiones conceptuales y metodológicas". Montevideo, mimeo, 1990.

DIETER, Ernst e DAVID O'Connor. Technology and Global Competition - The Challenge for Newly Industrialising Economies. Paris, OECD, 1989.

DIETER, Ernst e DAVID O'Connor. Competing in the Electronics Industry - The Experience of Newly Industrialising Economies. Paris, OECD, 1992.

ELLISON, Christopher e GEREFFI, Gary. "Explaining Strategies and Patterns of Industrial Development". In: GEREFFY, Gary e WYMAN, Donald (org.). Manufacturing Miracles - Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.

ERBER, Fábio. Desenvolvimento Industrial e Tecnológico na Década de 90 - Uma nova Política para um Novo Padrão de Desenvolvimento. São Paulo, IPI, 1991.

FKI. Korean Business Review, 149, 157, 160 (maio/91, janeiro/92, abril/92).

GEREFFI, Gary. "Paths of Industrialization: An Overview". In: GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald (org.).

Manufacturing Miracles - Paths of Industrialization in Latin American and East Asia. LIPIETZ, Alain. Miragens e Milagres. Capítulos 3 e 4, São Paulo, Nobel, 1988.

MARINI, Rui M. America Latina: Dependência e Integração. São Paulo, Brasil Urgente, 1992.

OECD. Background Report Concluding the Technology/Economy Programme (TEP). Capítulos 1,2,3,4,10. Paris, OECD, 1991.

PEREZ, Carlota. National Systems of Innovation, Competitiveness and Technology. Mimeo, 1991.

SCHIVE, Chi. "The Next Stage of Industrialization in Taiwan and South Korea" In: GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald (org.). Manufacturing Miracles - Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.

STALLINGS, Barbara. "The Role of Foreign Capital in Economic Development". In: GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald (org.). Manufacturing Miracles - Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.

SUH, Sang-Mok e YEON, Ha-Cheong. "Social Welfare During the Period of Structural Adjustment" In: CORBO, Vittorio e SUH, Sang-Mok (org.). Structural Adjustment in a Newly Industrialised Country - The Korean Experience.

VILLAREAL, Rene. "The Latin American Strategy of Import Substitution: Failure or Paradigm for the Region?" In: GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald (org.). Manufacturing Miracles - Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.

YOUNG, Soo-Gil. "Import Liberalization and Industrial Adjustment". In: CORBO, Vittorio e SUH, Sang-Mok (org.). Structural Adjustment in a Newly Industrialized. The Korean Experience.

