

UPGRADING INDUSTRIAL NA ARGENTINA E NO BRASIL: UMA ANÁLISE HISTÓRICA E COMPARADA DA RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E AS ASSOCIAÇÕES EMPRESARIAIS INDUSTRIAIS

Investigação em curso

GT27–Sociología Económica

Marlon Vinícius Brisola
Moisés Villamil Balestro
Universidade de Brasília, Brasil

Resumo

As histórias político-econômicas de Argentina e Brasil revelam semelhanças e diferenças que favorecem o entendimento sobre a evolução e a institucionalização do capitalismo na América Latina. Com base nesta argumentação, este estudo centra-se em um recorte temporal (1956 a 1978) das histórias da industrialização brasileira e argentina, com vistas a explorar o campo relacional entre o Estado e as associações empresariais industriais nos dois países, bem como entender qual a contribuição dessa relação ao *upgrading* industrial. Para tanto, foram elencados como objetos de análise, no Brasil, a CNI e o Sistema CIESP-FIESP, e na Argentina, a UIA. A pesquisa caracteriza-se como documental equalitativa, e utiliza-se do método histórico comparativo com uso da Técnica QCA para a análise dos resultados.

Palavras-chave: *Upgrading* industrial, Capitalismo latino-americano, Estado Desenvolvimentista.

1. Introdução

As histórias político-econômicas de Argentina e Brasil nos últimos cem anos revelam semelhanças e diferenças que favorecem o entendimento sobre a evolução do capitalismo na América Latina. De forma mais contundente, as interpretações históricas da configuração institucional dos sistemas empresariais e da economia política que norteiam estes sistemas e o Estado dão suporte para ajudar a entender como se constituiu o processo de industrialização e porque o *upgrading* industrial marcou diferenças no desenvolvimento econômico das duas nações.

Com base neste contexto, este estudo comparativo centra-se em um recorte temporal da história da industrialização, tanto brasileira, como argentina, com vistas a explorar o campo relacional entre o Estado e as associações empresariais industriais dos dois países e entender qual a contribuição dessa relação ao *upgrading* industrial. Embora esta denominação tenha relação com a capacidade de inovar, entende-se, aqui, por *upgrading* industrial, como a resposta técnico-produtiva da indústria, tanto quantitativa, como qualitativamente, em busca de um maior valor da produção.

Este recorte temporal representa o período compreendido entre os anos 1956 e 1978, quando se revelou um maior ‘descolamento’ da aproximação dos PIBs industriais dos dois países ao longo dos últimos cem anos, ou seja, ao longo do período que representa a história da industrialização na América Latina. O distanciamento do percentual acumulado do PIB Industrial (considerado a partir de 1911) da Argentina e do Brasil, ao longo dos 23 anos (1956-1978) foi de 200,6%, ou seja, enquanto em 1956, a diferença entre os PIBs Industriais brasileiro e argentino era de apenas 38,7%, no ano de 1978, essa diferença chega a 237,8%. Isto significa que, ao ano, enquanto a Argentina apresentava uma média de 3,1% de crescimento, o Brasil crescia 11,9% (Haddad, 1978, Instituto Brasileiro de Geografia e

Estatística, [IBGE], 2012; Instituto Nacional de Estadística Y Censos, [INDEC], 2011, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, [IPEA], 2012, Martinez, 2009) (Figura 1).

Figura 1 (aqui)

A história do capitalismo revela mudanças na relação entre o Estado e as empresas, embora conserve intimidades política e estratégica entre ambos. Na Argentina e no Brasil não foi diferente. Tomando-se como referência os primórdios da industrialização, em meados do século XIX, as duas nações sempre detiveram algum grau de desenvolvimento por influência da relação entre o Estado e os empresários.

Uma vez atuando como agente (e não somente como estrutura) no processo de desenvolvimento, o Estado formula objetivos próprios, exerce o controle regulatório sobre o capital, bem como estabelece o grau e o modo de sua participação na economia. Para tanto, ele necessita dotar-se de uma capacidade organizativa e de relacionamento com a sociedade. Segundo Alonso (2007, p. 22), para se estabelecer o grau de capacidade estatal, há de se identificar a amplitude das capacidades técnico-administrativas e a dimensão relacional do Estado com o entorno socioeconômico – por quanto aqui se inclui as organizações empresariais. Este autor acredita que o Estado somente exerce o seu papel regulatório quando desenvolve a construção de uma relação íntima e estreita com o capital privado, “cristalizando o enraizamento” entre os diversos atores políticos, sociais e econômicos.

Dando força a esta argumentação, numa análise que justifica o processo de desconstrução do desenvolvimento, Evans (2004, p. 97) admite que uma “fusão do poder oligárquico com o aparato do Estado moderno distorce qualquer possibilidade de construção de um projeto conjunto entre o Estado e o capital produtivo”. Ou seja, quando há a associação de interesses utilitaristas dos governantes e dos empresários, ocorre a mistificação da imagem de Estado Desenvolvimentista e torna-se necessário entender o grau de aproximação deste com o setor privado organizado. As associações empresariais industriais se caracterizam como os principais representantes do segmento industrial na sociedade. Para o alcance desse nível de compreensão, em torno da relação entre o Estado e a sociedade industrial organizada, a abordagem institucionalista assume especial importância. Além do discurso e das ideias, a vertente do Institucionalismo Discursivo propõe uma análise mais ampla, identificando novas regras, valores e práticas implícitas no contexto institucional. Ele explica o que nem sempre pode ser apresentado pelo Institucionalismo Histórico, seguindo a lógica da decodificação da comunicação (Schmidt, 2006, 2008).

O entendimento sobre os movimentos das ações sociopolíticas das associações empresariais industriais constituídas na segunda metade do século XX, na Argentina e no Brasil, passa pela concepção de Bourdieu sobre *habitus*, no tocante à reprodução de ideias e de interesses em ações, que, muitas vezes, não são pautadas em um padrão de racionalidade. A associação entre *habitus* e campo (de Bourdieu) contribui para sua injeção ao interesse, já que este (o interesse) é o mobilizador das ações sociais (*habitus*) do campo. Para ele, as pessoas agem de forma razoável, e não de forma racional (apud Swedberg, 2005).

O corporativismo empresarial industrial, mobilizado a partir do advento da política de substituição de importações, na América Latina, conjecturou um modelo de mobilização, cujos interesses estiveram em sintonia com a ideologia do capitalismo-liberal, considerado como ‘tipo ideal’ weberiano para a sociedade empresarial e militar em meados do século XX. Sua naturalização demonstrou amadurecimento a partir das inquietações políticas resultantes da instabilidade econômica e das influências ideológicas do pós-guerra, acompanhadas pela crescente urbanização e pela industrialização por substituição de importações.

Para efeito desse estudo, foram elencadas como associações de referência no período entre 1956 e 1978, no Brasil, a CNI – Confederação Nacional da Indústria – como associação representativa da

indústria em âmbito nacional – e o Sistema CIESP-FIESP – Centro das Indústrias do Estado de São Paulo / Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – uma vez que o Estado de São Paulo concentrava, naquele período, o maior volume de empresas e capital industriais do país, fato que determinava à essa Associação expressiva representatividade do setor, não só local, como nacional. Na Argentina, a análise contempla a relação do Estado com a UIA (União Industrial Argentina), instituição mais representativa do setor industrial em evidência no período analisado.

A pesquisa, portanto, restrita ao intervalo de 23 anos (1956 a 1978), utiliza do método histórico comparativo e propõe responder a seguinte pergunta: qual a contribuição do padrão de relação entre Estado e as associações empresariais industriais na variação e na intensidade do *upgrading* industrial na Argentina e no Brasil?

2. Método

Este estudo compreende uma análise histórico-comparativa entre Argentina e Brasil, no período compreendido entre 1956 e 1978. Considerando a instabilidades política e econômica produzidas pelos sucessivos governos nos dois países e os efeitos que redundaram no mascaramento da relação causal comparativa (padrão de relação entre o Estado e o empresariado industrial aorganizado) ao longo do tempo, buscou-se uma subdivisão temporal que redundasse em casos distintos, tanto na Argentina (sete períodos), quanto no Brasil (cinco períodos), o que denotou na identificação de 12 casos. Tal operação evitou que a identidade do construto explicativo fosse afetada e permitiu melhor entendimento da relação causal. Os doze casos que compreendem os objetos de comparação podem ser identificados na Figura 2.

Figura 2 (aqui)

As agendas de trabalho, as manifestações de interesses e os resultados alcançados pelas associações (argentina e brasileiras) foram registradas em periódicos, por elas produzidos, os quais, nesse estudo, são adotados como objetos de investigação. Da mesma forma, foram utilizados para análise os relatórios, balanços e resenhas produzidos por órgãos e instituições estatais nacionais. Considerou-se ainda os discursos presidenciais e alguns depoimentos de integrantes do quadro dos governos do período estudado.

Para a coleta de dados, estabeleceram-se indicadores de desenvolvimento industrial representativos em cada uma das dimensões (variáveis explicativas) do estudo. A identificação dos indicadores de desenvolvimento industrial, por dimensão, permitiu a organização dos recortes textuais em categorias temáticas, que favoreceram a análise interpretativa do construto (Figura 3).

Figura 3 (aqui)

Uma vez identificados, nos recortes textuais, a manifestação dos indicadores de desenvolvimento industrial, eles foram codificados e analisados em relação ao grau de intensidade. A escala de intensidade demonstra a presença/ausência e a intensidade do indicador de desenvolvimento industrial, onde ‘um’ sugere a sua ausência, ‘dois’ sugere que o indicador se apresenta de forma pouco expressiva; e ‘três’ sugere uma marcante presença do indicador (Figura 4).

Figura 4 (aqui)

Para a comparação dos casos e a elaboração do teste de hipótese do estudo, elaborou-se uma Matriz Booleana, produto da técnica QCA (*Qualitative Comparative Analysis*) e utilizou-se o percentual

do valor da produção das empresas com maior intensidade tecnológica, como proxy ao upgrading industrial, em cada caso analisado.

3. Apresentação dos achados de pesquisa

A interpretação dos achados de pesquisa foi feita, levando-se em consideração cada um dos doze casos e as três dimensões que definem o padrão de relação entre o Estado e as associações industriais, na Argentina e no Brasil, ao longo dos 23 anos estudados. Para cada um dos casos, são apresentadas tabelas que indicam o grau de intensidade da manifestação dos indicadores de desenvolvimento industrial, onde ‘um’ sugere a sua ausência, ‘dois’ sugere que o indicador se apresenta de forma pouco expressiva; e ‘três’ sugere uma marcante presença do indicador.

Caso 1: Período pré-Frondize (Argentina: 1956 a 1957)

Em relação à **organização do aparelho estatal**, havia uma tentativa do Estado em institucionalizar os aparelhos técnicos e políticos que viabilizariam o crédito, os canais de comercialização de matéria prima e de produtos, a matriz tecnológica e outros campos que são fundamentais para o desenvolvimento da indústria local, após a crise instalada ao final do Regime Peronista. Apesar do ímpeto de reestruturação estatal, sua capacidade política encontra-se limitada pelos interesses tradicionalistas e protecionistas dos *‘terratenedores’*.

Com relação à **natureza do corporativismo**, o desenvolvimento de um novo estatuto na UIA estabelece diretrizes e compartimentaliza as obrigações entre os associados, além de ampliar a sua capacidade de representatividade regional. Contudo, após anos de inoperância, as principais preocupações da organização se fazem no campo das relações trabalhistas, da restauração patrimonial, da necessidade de garantir-se frente a um Estado protecionista e dos ajustes de preços, do que propriamente da expansão técnico-produtiva da indústria. A visão de *catch up*, com vistas a uma maior desconcentração da renda e aprimoramento técnico da força de trabalho não tem espaço no discurso dos empresários.

Os fatos e os discursos indicam uma elevada positividade na **coordenação entre o Estado e a indústria**. Os inúmeros contatos entre representantes da Associação e dos representantes de suas comissões, tanto com o Presidente da Nação, como com os seus ministros, permitem diagnosticar um favorável clima entre ambos. Contudo, as críticas em relação à lentidão na tomada de decisão e a falta de sustentação nas políticas estabelecidas – sobretudo, em relação às políticas de crédito – são evidentes comprovações de que havia espaços ainda obscuros nas intenções, tanto do Estado, quanto dos empresários.

Figura 5 (aqui)

Caso 2: O governo Frondize (Argentina: 1958 a 1961)

O Estado, nesse período, reage de forma contraditória, bipolarizada: por vezes atende aos anseios dos movimentos mais conservadores da sociedade e, em outras ocasiões, desenvolve políticas e comportamentos mais próximos dos princípios peronistas. Este perfil irradia dúvidas sobre seu real propósito. A política salarial de Frondizi, na busca de uma correção salarial súbita, provocou uma crise sem precedentes nos setores produtivos públicos e privados, gerando uma amplitude inflacionária e repercutindo numa crise de confiança – fato que limitou a possibilidade de um arranjo econômico e, conseqüentemente, de **organizacional do aparelho estatal**.

A organização da UIA se fez presente e contínua, a partir da sua reestruturação no período anterior. No que tange à consolidação de uma agenda empresarial associada a ações coletivas de interesse comum, pode-se dizer que houve maior efetividade. A ampliação qualitativa e quantitativa da UIA, com a expansão no número de associados de outras províncias (que não a de Buenos Aires) mostrou que a **natureza corporativa** estava mais presente.

Acoordenação existente entre o empresariado industrial organizado e os organismos de Estado mostrou-se menos aparente e efetiva no período Frondizi, quando comparada com o período anterior. Nota-se que as discordâncias para com a postura dúbia do Estado e a sua dificuldade em controlar a inflação e promover o aquecimento da economia passaram a estar mais frequentes nos discursos da UIA. Além do mais, observou-se uma perda de aproximação das Comissões formadas pela UIA para com o Estado – sobretudo no campo das políticas indústrias voltadas ao interesse tecnológico e da inovação.

Figura 6 (aqui)

Caso 3: O governo provisório de Guido (Argentina: 1962 a 1963)

A **organização do aparelho estatal** do governo Guido apresentou avanços em relação ao governo Frondizi. A busca de desenvolver instituições que viessem a contribuir com o avanço da tecnologia industrial, da capacitação profissional e de uma maior autonomia por parte do Estado foram progressos identificados. A presença de um Estado autoritário, mesmo sob a tutela civil, também contribuiu para que tais avanços ocorressem. No entanto, as dificuldades em alcançar uma maior estabilidade econômica somaram-se às limitações no desenvolvimento de capacidades políticas de se relacionar com o entorno socioeconômico.

No que tange à **natureza do corporativismo** empresarial, pode-se dizer que houve uma certa continuidade em relação ao período anterior. Diversas ações (seminários, comissões atuantes e reuniões dirigidas – especialmente em prol das relações bilaterais latino-americanas) revelaram uma participação efetiva da UIA e de seus associados, coletivamente. Contudo, não se pode dizer o mesmo sobre o ímpeto em prol de um projeto desenvolvimentista, já que a classe buscou maior sustentação de suas atividades com a ampliação do comércio externo bilateral e na redução de custos e ônus trabalhistas.

Em relação à participação conjunta entre o público e o privado, evidenciou-se uma maior aproximação do empresariado industrial com o Estado, quando comparado com o período anterior, contudo, a desconfiança quanto ao sucesso do governo em contornar os problemas econômicos impeliu maiores avanços na **coordenação entre o Estado e os empresários associados**.

Figura 7 (aqui)

Caso 4: De Illia ao golpe de 1966 (Argentina: 1964 a 1966)

Alguns avanços percebidos no governo anterior e ampliados no início do governo Illia, em termos de **organização do aparelho estatal**, viu-se desmoronar com a incapacidade de controle sobre o aparelho político da nação e sobre a inflação, sobretudo, no terço final de seu governo. Este fato repercutiu na impossibilidade de se consolidar uma autonomia do Estado que mantivesse uma proposta de desenvolvimento que envolvesse o público e o privado.

Da parte do **corporativismo empresarial**, viu-se uma grande necessidade em se estabelecer, com o apoio do Estado, bases seguras para a garantia dos comércios interno e externo da produção industrial. A participação coletiva do empresariado organizado levou a cabo algumas perspectivas

nesse sentido, contudo, não se pode dizer que houveram avanços em prol de uma agenda desenvolvimentista, já que o empenho em construir maior solidez numa relação público-privada, onde uma coordenação em prol da capacitação profissional, da melhoria dos processos em busca da independência tecnológica e da racionalização da produção foram vencidos pelo ardor das ideias políticas e ideológicas da burguesia conservadora.

Em face da realidade observada nas duas dimensões supracitadas, é possível perceber que as **relações entre o Estado e a UIA** detiveram inicialmente uma perspectiva positiva, mas culminaram no distanciamento insustentável.

Figura 8 (aqui)

Caso 5: A Revolução Argentina (Argentina: 1967 a 1973)

As tentativas dos militares de reestruturar o Estado em prol de um modelo alternativo de desenvolvimento industrial apresentou descontinuidade em relação o governo anterior no que diz respeito à **organização burocrática** técnico-administrativa voltada aos interesses da produção industrial, buscando maior rigor institucional coerente a um Estado Desenvolvimentista – sobretudo no que diz respeito à autonomia do Estado, ao investimento em capacitação profissional e aporte de recursos para as indústrias de maior intensidade tecnológica.

A UIA preservou uma postura de crescente integração entre seus associados, onde as atividades das comissões contribuíram para reforçar a imagem de instituição forte e coesa em seus propósitos. As atividades junto à ALALC e na organização dos Congressos Nacionais e Regionais permitiram maior amplitude geográfica, além de maior aproximação com os corpos dirigentes das organizações e do Estado. Contudo, a perspectiva de crescimento industrial mantivera restrita e a defesa dos argumentos que visavam a redução tarifária, aduaneira e o controle dos preços – por parte do governo – conservou-se como a tona das discussões entre os empresários, induzindo uma proposta pouco eficiente em prol de uma agenda desenvolvimentista. Assim se encontrou a **natureza do corporativismo** naquele período.

Apesar de se evidenciar um maior apoio e iniciativa da classe industrial em prol das medidas de promoção e de transformação industrial no primeiro governo da Revolução Argentina, a desconfiança na efetividade das mesmas fora encontrada nas entrelinhas dos relatórios da UIA, em especial, ao longo dos últimos governos. Contudo, pode-se considerar que houve uma evolução na **coordenação entre o Estado e o empresariado industrial** evidenciada nos canais de comunicação, quando comparado com os governos anteriores.

Figura 9 (aqui)

Caso 6: O retorno ao Peronismo (Argentina: 1974 a 1975)

Neste período, a resposta estatal foi ofuscada ou impregnada de elementos que compunham um desenho institucional que não correspondia ao interesse da sociedade industrial produtiva. Além da grave crise econômica vigente, houveram limitações à construção de uma autonomia burocrática, redundando em poucas iniciativas, por parte do Estado, no sentido de se alcançar uma **organização do aparelho estatal** mais voltada aos propósitos de um *upgrading* industrial, substanciadas, principalmente, pela incapacidade estatal de estabelecer uma comunicação efetiva com os diversos segmentos da sociedade.

Em relação à **natureza do corporativismo industrial**, o período entre 1974 e 1975 foi marcado por forte abalo na estrutura associativa do setor. A UIA, como ator central, encontrou divergências

internas, que resultaram na condução à sua fusão com o braço industrial da Confederação Geral Econômica – uma vertente peronista da indústria. Diante de tal situação, viu-se uma ruptura na coesão das forças corporativistas empresariais, o que afetou o desempenho de uma agenda desenvolvimentista e uma sinergia eficiente com as intenções do Estado.

As mudanças nos quadros econômico e político instalados na Argentina, a partir do retorno ao Peronismo, evidenciaram a divisão de interesses dentro da UIA, o que resultou em alterações nos canais de comunicação entre o Estado e o empresariado industrial. A ruptura do modelo liberal-capitalista apregoado pela proposta ideológica da UIA, desde sua origem, favoreceu à sua fragilidade nas **relações institucionais com o Estado** – mesmo diante da preservação formal de compatibilidade consistida com a fusão com a CGE.

Figura 10 (aqui)

Caso 7: O Regime Ditatorial(Argentina: 1976 a 1978)

Ao longo do Regime Militar, **o Estado buscou organizar a sua capacidade** por meio uma política que defendia uma maior autonomia burocrática, o crescimento em escala e o comércio exterior. A valorização da capacitação tecnológica das indústrias através da transferência de tecnologia também representou ponto alto das intenções do Regime. Entretanto, por se tratar de uma política de médio alcance, esta prática não reproduziu ganhos tecnológicos substanciais à indústria nacional.

A intervenção do Estado na UIA impediu o progresso de suas atividades a partir de março de 1976, bem como impediu qualquer ação coesa entre os próprios empresários. Nesse período, a relação entre o Estado e a indústria ficou restrita aos empresários (isolados) e às associações regionais ou setoriais. Fato que considera-se nula a força **corporativista industrial** naquele período.

Mediante as argumentações acima, a **coordenação entre o Estado e à União Industrial Argentina** tornou-se inexistente no período do Regime Militar.

Figura 11 (aqui)

Caso 8: A era JK(Brasil: 1956 a 1960)

A **organização estatal** para com a agenda desenvolvimentista é apreciável ao longo do governo JK. O Estado, não só constituiu um aparato institucional favorável ao desenvolvimento industrial, como também permitiu importante acesso da elite empresarial à burocracia pela estratégia do insulamento burocrático – quais sejam, a criação do Conselho de Desenvolvimento e dos Grupos Executivos e de Trabalho. Entretanto, o descontrole inflacionário e a instabilidade cambial ameaçaram a proposta de JK e delinearão consequências econômicas ao final de seu mandato.

A indústria, nos anos do governo JK, viu-se ancorada solidamente por princípios defendidos pelo capitalismo liberal, pregoados pelo Estado. Dentro dessa perspectiva, a coesão entre os industriais paulistas associadosestabeleceu a condução da estratégia desenvolvimentista da indústria nacional. Nesse sentido, **o corporativismo industrial** paulista consolidou sua liderança e o respeito da própria Confederação Nacional da Indústria.

No que tange à **coparticipação Estado-Indústria** no processo de desenvolvimento, ao longo do período JK, pode-se dizer que vigora uma relação de interdependência, favorecida pela aplicação do insulamento burocrático. O equilíbrio de forças estabelecido entre a indústria e o Estado resultou na conservação de um modelo de desenvolvimento de capitalismo industrial subordinado a uma lógica de garantias institucionais patrimonialistas e de cunho conservador, sobretudo, de parte da CNI e, de certa forma, progressista, por parte da FIESP. A proposta de democratização de oportunidades estabelecida

por Kubitschek, em seu ‘Plano de Metas’, conjecturou também a oportunidade de diálogo em prol de um desenvolvimentismo participativo.

Figura 12 (aqui)

Caso 9: Os governos de transição: de Jânio a Jango (Brasil: 1961 a 1963)

No que tange á **organização do aparelho estatal**, o período que compreendeu os governos Jânio e Jango configurou condições em que o Estado encontrou muitas dificuldades em se aparelhar em prol de uma agenda desenvolvimentista. Convivendo com uma inflação em ascensão e com uma forte pressão contrária aos interesses nacionalistas (por parte dos setores mais conservadores da sociedade – incluindo a Igreja Católica, os militares e os empresários – além dos Estados Unidos), a criação de instituições que fizessem interface com os interesses e com o capital industrial era quase impossível. Nesse sentido, as poucas iniciativas manifestas desencadearam no fracasso, tal como o Plano Trienal e a proposição de Jango para que o empresariado paulista implantasse indústrias na região Nordeste do país. Em algum momento, o BNDE até representou-se como aparelho estatal de amparo à indústria privada, mas revelou-se também insuficiente para atender os interesses das elites industriais.

A insegurança presente entre janeiro de 1961 e março de 1964 afetou a conjuntura **corporativista da indústria nacional**. Sem meios para ampliar os investimentos e investida de um ambiente inflacionário, a indústria se viu menos motivada que nos anos anteriores. Como se não bastassem as mazelas dos cenários econômico e político, o pedido de intervenção governamental na CNI, feito pela FIESP, arranhou a cumplicidade política existente entre as duas entidades, pelo menos no ano de 1961. A agenda de ações coletivas entre as duas entidades – ou mesmo dentro delas – esteve muito fragilizada, ou praticamente inexistente no período, se limitando a atender-se a questões pontuais, tais como as medidas sociais impostas pelo governo em torno dos trabalhadores e suas famílias, e as ameaças de greves.

A **coordenação entre o Estado e a indústria** esteve ausente entre os anos Jânio e Jango. Muitas foram as razões que determinaram esta situação. Nem mesmo o posicionamento de importantes nomes dos meios científico, político e empresarial nos comandos de instituições e ministérios de ambos os governos desconectaram a imagem dos presidentes (em especial João Goulart) do eminente risco com que o país perpassara. Esta, talvez, tenha sido a principal razão de desconexão entre as associações industriais (principalmente a FIESP) e o Estado, ao longo deste período. Confirma esse distanciamento o apoio ao golpe, estabelecido pela participação de industriais nas instituições que configuraram o complexo IBAD/IPES e na rejeição ao discurso que Jango pronunciara, em 13 de março de 1964, ladeado por importantes representações sindicais, e que entusiasticamente, decretava reformas estruturais que ameaçavam o patrimônio e a integridade da iniciativa privada.

Figura 13 (aqui)

Caso 10: De Castello Branco a Costa e Silva(Brasil: 1964 a 1969)

A perspectiva desenvolvimentista implantada pelo regime militar conjugou elementos distintos dos anos que o precedeu e se aproximou, em alguns aspectos, ao período JK. Com relação à **organização estatal**, viu-se um Estado mais preocupado em garantir uma economia estável, com um forte incremento do capital estatal nas atividades estruturais e na indústria de base. O Estado estabeleceu políticas de contenção de gastos públicos, controlou a disponibilização do crédito e ampliou a participação do BNDE como instituição chave aos interesses da política desenvolvimentista.

Considerando os aspectos elencados acima, percebe-se um enfraquecimento do **corporativismo industrial** no que se diz respeito ao caráter de coletividade das instituições CNI e FIESP. Ressalta-se, contudo, uma reunião de interesses em prol do entendimento e do resgate dos interesses comuns para a classe.

Por força da própria natureza do regime – contrária ao diálogo com representações setoriais – a **coordenação das relações entre o Estado e a indústria**, para o fortalecimento de uma agenda desenvolvimentista, via associações industriais, perdera sua força. Embora fossem mantidas as identidades dos Centros Industriais, Federações e Confederação da indústria, e as relações formais entre elas e o Estado, a força dos interesses empresariais passara a ser mais evidente nos bastidores e menos nas relações coletivas. A intervenção na CNI, nos primeiros meses de governo militar, associada à iminente paranoia do regime para com o comunismo e os subversivos, fizera com que tais instituições mantivessem posições de retaguarda frente ao ‘novo’ Estado.

Figura 14 (aqui)

Caso 11: O governo Médici(Brasil: 1970 a 1973)

A estrutura estatal desenvolvimentista, desenhada a partir do governo Castello Branco se manteve ao longo do governo Médici, solidificando-se em torno de uma política de fortalecimento da indústria de base de capital público, da atração do capital privado externo de cunho tecnológico (neste caso, especialmente favorável à indústria química), da expansão industrial em áreas menos povoadas do país – acompanhada de projetos de infraestrutura viária de porte, especialmente no setor elétrico e viário. Para o alcance desses objetivos, a implementação de um plano nacional de desenvolvimento alcançou êxito pouco visto em épocas anteriores. Nesta **organização estatal**, o fortalecimento de instituições creditícias e reguladoras de crédito, via BNDE, tais como a SUDENE e a SUDAM, tornou-se ponto chave.

A participação do empresariado industrial organizado nos projetos de desenvolvimento do governo Médici manteve-se tão pouco expressiva quanto nos governos anteriores. Considerando o avanço, nunca antes visto, do PIB industrial, a elite empresarial se encontrava satisfeita o suficiente para manter-se adepta aos propósitos centralizadores do regime e não cooptava maiores direitos ou quaisquer reivindicações de forma coletiva. Pode-se concluir que havia uma certa conformidade do corporativismo industrial. Assim se apresentava a **natureza do corporativismo industrial** naquele período.

Em virtude das condições favoráveis para o setor industrial, donde a capacidade instalada estaria sendo plenamente utilizada pela indústria nacional, o sistema de **coordenação entre Estado e indústria** confirmava-se estável, embora pouco (ou menos) eficiente, quando comparado com o período JK. Tal evidencia se confirmava através da ausência (ou quase ausência) de uma agenda que denotasse publicamente atividades de trabalho entre a CNI ou a FIESP e os órgãos de governo.

Figura 15 (aqui)

Caso 12: A era Geisel(Brasil: 1974 a 1978)

O II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento) constituiu o ordenador da política econômica e industrial do governo Geisel. Através dele, o BNDE e as estruturas de controle do crédito, além dos Conselhos de Desenvolvimento Econômico, Social e (mais tarde) Industrial, possibilitaram, se não o melhor, um dos melhores arranjos de Estado Desenvolvimentista constituídos no país, dentro do período estudado. Por meio desse aparato estatal, o controle creditício fortaleceu a indústria e o setor

agropecuário, concedendo voz aos diversos setores, bem como estabeleceu instrumentos de amparo ao trabalhador, de redistribuição de renda e de desconcentração industrial. Contudo, limitações no avanço do II PND foram estabelecidas a partir da crise macroeconômica de origem externa, que afetou a própria **capacidade estatal** e a capacidade de acessibilidade ampla da indústria às janelas de oportunidade criadas pelo Plano.

Ocorporativismo industrial delegou apoio ao governo, se fazendo presente nos conselhos e entidades representativas de interesse coletivo da classe. Amparadas pelas oportunidades de acesso colegiado, oferecidas pela política menos ‘fechada’ de Geisel, e orquestrada substancialmente por seus ministros do Planejamento e da Economia, via II PND, os industriais se fizeram mais participativos e, por vezes, mais críticos e demandantes que nos últimos governos.

A ampliação da participação empresarial representativa nos Conselhos de Desenvolvimento Econômico, Social e Industrial representou o grande avanço no sentido de ampliar a **coordenação entre Estado e indústria** em prol de uma política desenvolvimentista, no governo Geisel. Nesse sentido, observaram-se avanços em relação aos governos anteriores. Contudo, os efeitos da crise econômica global dificultaram o controle inflacionário e fez arrefecer algumas das metas do II PND, gerando enfraquecimento das relações entre o Estado e a indústria, sobretudo, nos dois últimos anos do governo Geisel.

Figura 16 (aqui)

4. Indicadores de desenvolvimento *versus* *upgrading* industrial

Os doze casos supracitados somente podem constituir coerência, como construtos na relação causal, se relacionados com elementos que representem o *upgrading* industrial nas duas nações. Para tanto, identificou-se, como proxy, o percentual do valor da produção das empresas pertencentes aos setores de mais alta intensidade tecnológica, ao longo do período estudado, em cada um dos países. A partir dessa relação, seria possível identificar quais indicadores de desenvolvimento industrial foram necessários ou suficientes para responder à relação causal apresentada como objeto de análise desse estudo.

Para tanto, elaborou-se uma Matriz Booleana com os achados correspondentes a cada caso e a média dos percentuais representativos do valor da produção dos setores de mais alta intensidade tecnológica, indicativos de *upgrading* industrial (Figura 17).

Figura 17 (aqui)

Conquanto, os resultados pertinente às análises que determinariam a resposta à questão-problema desta pesquisa estão inconclusos e serão oportunamente divulgados.

Referências

- Alonso, G. V. (2007) Elementos para el análisis de capacidades estatales. Em. Alonso, G. V. (Org.) *Capacidades estatales, instituciones y política social* (pp. 17-39). Buenos Aires: PrometeoLibros.
- Evans, P. (2004). *Autonomia e parceria: estados e transformação industrial*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, Coleção Economia e Sociedade.
- Haddad, C. L. S. (1978). *Crescimento do produto real no Brasil 1900-1947*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, [IBGE], (2003). Caracterização dos setores industriais, segundo a intensidade tecnológica. *Pesquisa Industrial*, 22 (1). Rio de Janeiro: IBGE/Coordenação de Indústria.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, [IBGE], (2012). *Séries históricas e encerradas – inquéritos e censos industriais*. Recuperado em 11 de julho de 2012. Obtido em: http://serieestatisticas.ibge.gov.br/lista_tema.aspx?op=0&no=8.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS, [INDEC], (2011). *Producto interno bruto: serie histórica, 2011*. Recuperado em 08 de dezembro de 2012. Obtido em: <http://www.indec.gov.ar/>.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, [IPEA], (2012). *Contas nacionais: séries históricas*. Recuperado em 11 de agosto de 2012. Obtido em <http://www2.planalto.gov.br/presidencia/galeria-de-presidentes>.

Martinez, R.G. (2009, Janeiro). Recopilación de series históricas del producto y del ingreso, abril de 1999, CEPAL, Oficina de Buenos Aires. Em Martinez, J., Molyneux, M. & Sanchez-Ancochúa, D. (Orgs.). *Latin American Capitalism: economic and social policy in transition. Economy and Society*, 38 (1), pp. 1-16.

Schmidt, V. A. (2006). Institutionalism. Em Hay, C., Lister, M. & Marsh, D. *The state: theories and issues* (p. 98-117). Houndmills, England: Macmillan Distribution Ltd.

Schmidt, V. A. (2008). Discursive institutionalism: the explanatory power of ideas and discourse. *Annual Review of Political Science*, 11, 303-326.

Swedberg, R. (2005). *Interest: Concepts in the social sciences*. Berkshire: Open University Press.

Anexos

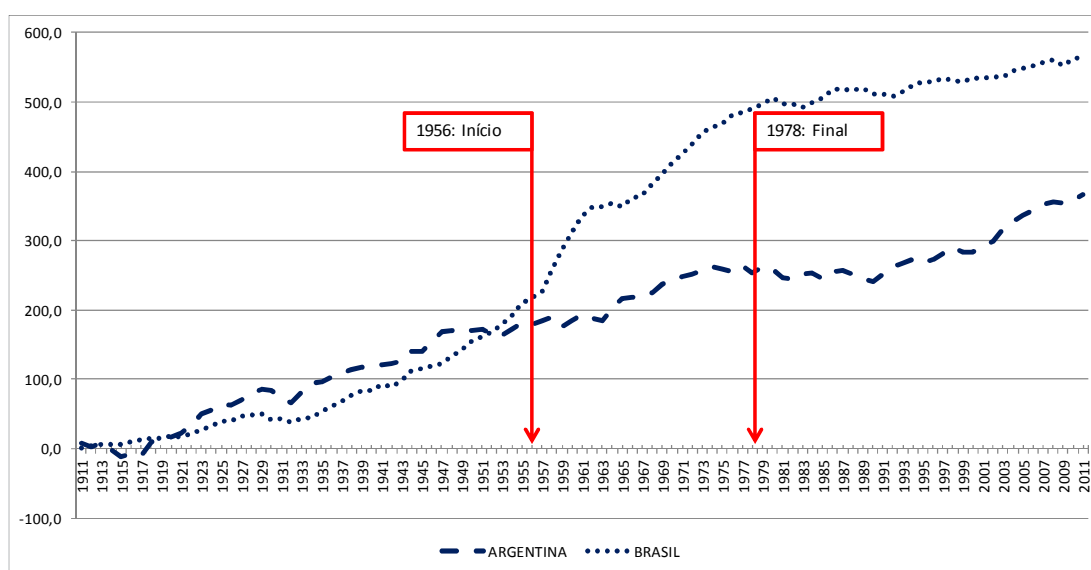


Figura 1. Variação percentual acumulada dos PIBs Industriais de Argentina e Brasil (1911 à 2011) com destaque para os momentos inicial e final de investigação.

Nota: Elaborado pelos autores.

ARGENTINA	BRASIL
O período pré-Frondizi (1956 a 1957)	A era JK (1956 a 1960)
O governo Frondizi (1958 a 1961)	Os governos de transição: de Jânio a Jango (1961 a 1963)
O governo provisório de Guido (1962 a 1963)	De Castelo Branco a Costa e Silva (1964 a 1969)
De Illia ao golpe de 1966 (1964 a 1966)	O governo Médici (1970 a 1973)
A Revolução Argentina (1967 a 1973)	A era Geisel (1974 a 1978)
O retorno do Peronismo (1974 a 1975)	
O Regime Ditatorial (1976 a 1978)	

Figura 2. Casos em estudo.

Nota: Elaborado pelos autores.

DIMENSÕES PARA O ENTENDIMENTO DO PADRÃO DE RELAÇÃO ENTRE ESTADO E ASSOCIAÇÕES EMPRESARIAIS INDUSTRIAIS		
A Organização do Aparelho Estatal (Capacidade Estatal)	A Natureza do Corporativismo	A Coordenação entre o Estado e a Indústria
INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL		
- (A1) Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial - (A2) Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	- (B1) Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial; e - (B2) Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista.	- (C1) Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários; - (C2) Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais; e - (C3) Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia.

Figura 3. Dimensões e indicadores de desenvolvimento industrial que explicam o padrão de relação entre o Estado e as associações empresariais industriais.

Nota: Elaborado pelos autores.

1	Ausente	Quando o indicador não se manifesta
2	Pouco Presente	Quando o indicador se apresenta de forma pouco expressiva
3	Muito Presente	Quando o indicador se apresenta de forma muito expressiva

Figura 4. Escala de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial de relação causal que explicam o padrão de relação entre o Estado e as associações empresariais industriais.

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	2 (Pouco Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	2 (Pouco Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	3 (Muito Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	2 (Pouco Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	3 (Muito Presente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	3 (Muito Presente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	3 (Muito Presente)

Figura 5. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1956 e 1957 (Pré-Frondize).

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	2 (Pouco Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	2 (Pouco Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	3 (Muito Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	3 (Muito Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	1 (Ausente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	1 (Ausente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	2 (Pouco Presente)

Figura 6. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1958 e 1961 (Frondize)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	3 (Muito Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	3 (Muito Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	3 (Muito Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	2 (Pouco Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	2 (Pouco Presente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	2 (Pouco Presente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	2 (Pouco Presente)

Figura 7. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1962 e 1963 (Guido)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	2 (Pouco Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	2 (Pouco Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	3 (Muito Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	2 (Pouco Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	1 (Ausente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	1 (Ausente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	2 (Pouco Presente)

Figura 8. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1964 e 1966 (De Illia ao golpe de 1966)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	3 (Muito Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	2 (Pouco Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	3 (Muito Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	2 (Pouco Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	2 (Pouco Presente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	2 (Pouco Presente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	2 (Pouco Presente)

Figura 9. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1967 e 1973 (Revolução Argentina)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	2 (Pouco Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	2 (Pouco Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	2 (Pouco Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	1 (Ausente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	2 (Pouco Presente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	1 (Ausente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	1 (Ausente)

Figura 10. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1974 e 1975 (O retorno ao Peronismo)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	2 (Pouco Presente)

A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	1 (Ausente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	1 (Ausente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	1 (Ausente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	1 (Ausente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	1 (Ausente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	1 (Ausente)

Figura 11. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para a Argentina, no período entre 1976 e 1978 (O Regime Ditatorial)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	3 (Muito Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	3 (Muito Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	3 (Muito Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	3 (Muito Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	3 (Muito Presente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	3 (Muito Presente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	3 (Muito Presente)

Figura 12. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para o Brasil, no período entre 1956 e 1960 (A era JK)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	2 (Pouco Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	1 (Ausente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	2 (Pouco Presente)

B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	1 (Ausente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	1 (Ausente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	1 (Ausente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	1 (Ausente)

Figura 13. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para o Brasil, no período entre 1961 e 1963 (Jânio e Jango)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	3 (Muito Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	3 (Muito Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	2 (Pouco Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	2 (Pouco Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	2 (Pouco Presente)
C2	Eficiência dos canais de comunicação nas relações entre o Estado e as associações industriais	2 (Pouco Presente)
C3	Acessibilidade dos representantes da indústria à burocracia	2 (Pouco Presente)

Figura 14. Indicadores e grau de intensidade dos indicadores de desenvolvimento industrial identificados nos textos analisados para o Brasil, no período entre 1964 e 1969 (Castello Branco e Costa e Silva)

Nota: Elaborado pelos autores.

Indicadores		Nível de Intensidade
A1	Organização burocrática técnico-administrativa voltada ao desenvolvimento industrial	3 (Muito Presente)
A2	Estabilidade nas fontes de financiamento e nas regras das políticas industriais e da regulação.	3 (Muito Presente)
B1	Agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial	2 (Pouco Presente)
B2	Coesão das forças corporativistas empresariais em torno de uma agenda desenvolvimentista	2 (Pouco Presente)
C1	Grau de simetria (equilíbrio de forças) nas relações de poder entre o Estado e os empresários;	2 (Pouco Presente)

8	A era JK (Brasil: 1956-1960)	3	3	3	3	3	3	3	36,9
9	Os governos de transição: de Jânio a Jango (Brasil: 1961-1963)	2	1	2	1	1	1	1	33,9
10	De Castello Branco a Costa e Silva (Brasil: 1964-1969)	3	3	2	2	2	2	2	37,7
11	O governo Médici (Brasil: 1970-1973)	3	3	2	2	2	2	3	40,4
12	A era Geisel (Brasil: 1974-1978)	3	2	3	2	2	3	3	44,6

Figura 17. Matriz Booleana com os indicadores de desenvolvimento industrial, por caso, e resultado com percentuais representativos do valor da produção dos setores industriais de mais alta intensidade tecnológica.

*Indicadores de desenvolvimento industrial, conforme classificados na Figura 3.

** Indicativo percentual médio do valor da produção de empresas de setores industriais com alta intensidade tecnológica (AIT). Setores de AIT, conforme Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, [IBGE], (2003): equipamentos utilizados para transporte, instrumentos médico-hospitalares, instrumentos ópticos e de precisão, equipamentos para automação industrial, máquinas e aparelhos elétricos, aparelhos elétricos e eletrônicos e para comunicações, máquinas e equipamentos diversos, veículos automotores, produtos químicos, farmacêuticos e de refino de petróleo, produtos do fumo e celulose.

Nota: Elaborado pelos autores.