ISSN – 1807 - 2674

05

REVISTA de ECONOMIA POLÍTICA e HISTÓRIA ECONÔMICA

Ano 03 – Número 05 – Julho de 2006

Índice

05
A Industrialização de São Paulo: problemas e perspectivas

Felipe Pereira Loureiro

31
Previsão de Inovação Tecnológica e Ciclos Econômicos: uma abordagem histórica

Rabemo Hemsi

44
Brasil e Argentina: uma análise das políticas econômicas do período 1930-1945

Francisco Luiz Corsi

77
Competitividade sistêmica e inovações tecnológicas: notas para discussão

Mauricio Felippe Manzalli

109
Resenhas:
JABBOUR,E. *China: Infra-estruturas e crescimento econômico.*

TREVISAN, Claudia. *China - O Renascimento do Império.*

MOTOYAMA, Shozo; MARQUES, Paulo Queiroz & QUEMEL, Maria Angélica Rodrigues. *Uma associação para a tecnologia brasileira: Abipti 25 anos.*

http://rephe01.tripod.com

Expediente

REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA E HISTÓRIA ECONÔMICA
Número 05, Ano 02, julho de 2006
Uma publicação semestral do NEPHE – Núcleo de Economia Política e História Econômica
Rua Luciano Gualberto, 52 – Cidade Universitária – São Paulo – SP – CEP 005000-000
http://rephe01.tripod.com
e-mail: rephe01@hotmail.com

Conselho Editorial: Júlio Gomes Neto, Lincoln Secco, Marcos Cordeiro Pires, Marina Gusmão de Mendonça, Romyr Conde Garcia, Rubens Toledo Arakaki, Wilson do Nascimento Barbosa, Wilson Gomes de Almeida.

Edição e Diagramação: Luiz Eduardo Simões de Souza

Autor Corporativo: NEPHE – Núcleo de Economia Política e História Econômica

A REPHE – Revista de Economia Política e História Econômica – constitui mais um periódico acadêmico que visa promover a exposição, o debate e a circulação de idéias referentes às áreas de história econômica e economia política. Pretende-se que a periodicidade da REPHE seja semestral.

Editorial

Este quinto número da REPHE – Revista de Economia Política e História Econômica, organizada pelo núcleo homônimo, faz o periódico entrar em seu terceiro ano com a mesma proposta de seu início, qual seja a de fomentar o debate e a produção em nível acadêmico nas áreas de Economia Política e História Econômica, o qual concebemos como necessariamente plural e múltiplo.

O primeiro artigo é de Felipe Loureiro, que aborda aspectos das origens da industrialização de São Paulo. Rabemo Hemsi aborda a questão dos ciclos econômicos, da perspectiva dos ciclos observados na história econômica mundial contemporânea. Francisco Corsi realiza um interessante exercício comparativo entre Brasil e Argentina no tocante às políticas econômicas adotadas entre 1930 e 1945. Mauricio Felippe Manzalli analisa a questão da inovação e incorporação de tecnologia na competitividade e produtividade das pequenas e médias empresas.

Ao final, temos três resenhas; duas sobre livros que tem como assunto a economia chinesa e seu surpreendente crescimento no último quartel do século XX. Uma outra aborda um tema da maior relevância aos interessados num desenvolvimento nacional duradouro e realmente sustentável: os investimentos em ciência e tecnologia.

O Editor

Ficha Catalográfica

Revista de Economia Política e História Econômica / São Paulo, Núcleo de Economia Política e História Econômica -Número 05, Ano 03, Julho de 2006 – São Paulo, NEPHE, 2000 -

Semestral

1. História Econômica. 1.Economia Política

A Industrialização de São Paulo: problemas e perspectivas

Felipe Pereira Loureiro[1]

Este artigo possui dois objetivos: (i) realizar um breve panorama do processo de industrialização paulista e (ii) apresentar e discutir as diversas correntes historiográficas que se propuseram a analisar o tema em questão. Com isso, pretende-se elucidar as principais problemáticas envolventes na formação industrial de São Paulo.

1. O INÍCIO DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL E EM SÃO PAULO

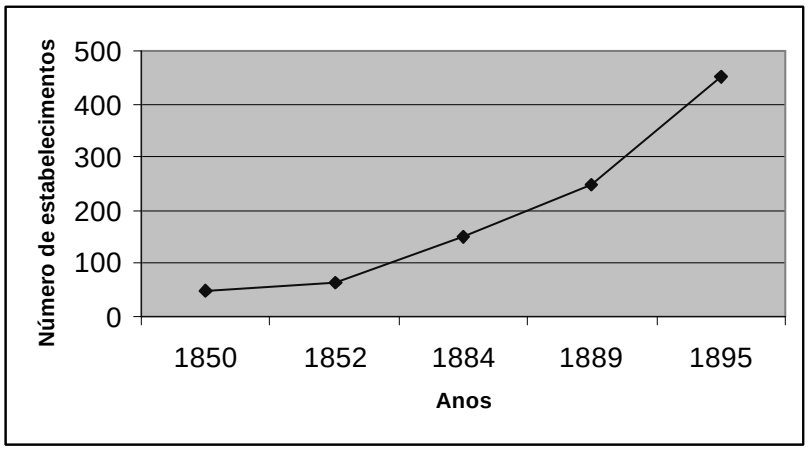
As tentativas de industrialização[2] no Brasil remontam, pelo menos, ao início do século XIX. É nesse momento, com os incentivos concedidos pela família real portuguesa[3], que se tem a instalação de alguns núcleos de produção que já poderiam ser caracterizados como fabris[4]. Dentre eles, destaca-se as fábricas produtoras de ferro, tais como a *do Pilar* (1808 – MG); a *Real Fábrica de Ferro São João do Ipanema* (SP – 1809); e a *Fábrica Patriótica* (1812 – MG)[5]. Todavia, a maioria absoluta desses estabelecimentos faliu, no máximo, até os anos (18)30[6].

Em meados do século XIX, evidencia-se uma "segunda tentativa" de industrialização nacional[7]. Para muitos estudiosos[8], tal tentativa deveu-se à criação da *Tarifa Alves Branco* de 1844 - a qual elevou, em média, para 30% *ad valorem* as taxas aduaneiras pagas pelos produtos estrangeiros que ingressassem no Brasil -, e também aos inúmeros incentivos concedidos a alguns ramos industriais em específico, como o têxtil[9]. É nesse contexto que a Bahia desponta como um núcleo industrial de tecidos algodoeiros de relativa expressão, tendo como maior exemplo a fundação da *Fábrica de Todos os Santos*, em 1844, próxima a Valença[10].

Entre meados e o final do século XIX, verifica-se uma ampliação das empresas de bens de consumo não-duráveis no Brasil, especialmente na região Centro-Sul (Capital Federal e Províncias do Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais), em detrimento de outras localidades nordestinas, tais como a Bahia. No que se refere ao ramo têxtil, fundam-se empresas que, posteriormente, tornaram-se as maiores do país, tais como a *Companhia Brasil Industrial* (1870 – RJ), a *Companhia Américo Fabril* (RJ – 1878) [11] e a *Fábrica do Cedro* (1867 – MG) [12]. Além disso, destaca-se também a ampliação de outros ramos industriais, tais como o de calçados, produtos alimentícios, bebidas, fósforos e chapéus[13]. A título de ilustração, cita-se, sobre os ramos mencionados, a fundação da *Companhia Brahma* (1888 – RJ) e *Antártica* (1888 – SP), fabricantes de cervejas e bebidas em geral; e da *Companhia Fiat Lux* (1894 – RJ), produtora de fósforos[14].

Essa expansão fabril doméstica do final do século XIX pode ser facilmente discernível através da evolução do número de estabelecimentos industriais fundados no Brasil, apresentada no gráfico a seguir:

Gráfico 1.1 – Número de estabelecimentos fabris – Brasil (1850-1895)



Fonte: Nícia Vilela Luz. *A luta pela industrialização do Brasil* (1852), p. 35; Roberto Simonsen. *A Evolução Industrial do Brasil* (1884, 1889 e 1895), p. 25; Heitor Ferreira Lima. *Evolução industrial de São Paulo*, p. 52 (1852).

A partir do final dos Oitocentos, o crescimento industrial doméstico torna-se visível. Entre 1895 e 1907, o número de fábricas ascende em mais de 620%, enquanto que o montante de capital cresce 450% (Tabela 1). Já, por sua vez, no interregno 1907 - 1920, o número de operários quase dobra. Além disso, o valor da produção fabril e a quantidade dos estabelecimentos triplicam (Tabela 1).

TABELA 1 – Estabelecimentos industriais – Brasil (1850-1920)

	1850	1852	1884	1889	1895	1907	1920
Estabelecimentos	50	64	150	248	452	3.258	13.569
Capital (contos)	7.000	*	58.400	203.400	213.700	665.576	1.815.156
Operários	*	*	*	54.169	*	151.841	293.673
Produção (contos)	*	*	*	507.092	*	741.536	3.224.625

FONTES: *O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias*, p. 265; *Recenseamento do Brasil de 1920*, p. 05; *Sinopse do Censo Industrial e do Censo de Serviços – Brasil*, p. 02.

Esse processo de crescimento fabril local, ocorrido no crepúsculo do século XIX, concentrou-se, em grande parte, no Distrito Federal (RJ). Porém, a partir do alvorecer dos Novecentos, São Paulo tornou-se o carro-chefe da industrialização[15] doméstica. Para melhor compreender e até quantificar essa supremacia paulista, apresenta-se a Tabela 2:

TABELA 2: As mais importantes regiões industrializadas do Brasil, (1907 – 1920)

	Estabelecimentos		Capital (contos)		Operários		Valor Produção (contos)	
	1907	1920	1907	1920	1907	1920	1907	1920
Distrito Federal	20,5	11,36	25,75	21,73	23,26	15,55	30,11	20,82
São Paulo	**10,2**	**30,64**	**19,5**	**27,55**	**16,22**	**29,65**	**16,04**	**31,53**
Minas Gerais	16,7	9,2	4,24	4,58	6,41	6,77	4,47	5,59
Rio de Janeiro	4,93	3,66	12,7	9,05	8,86	9,62	7,47	7,4
Rio Grande do Sul	9,85	13,07	7,52	12,34	10,34	6,4	13,55	11,05
Pernambuco	3,7	3,66	8,97	8,12	8,07	7,17	7,5	6,8
Bahia	2,42	0,38	4,03	3,54	6,55	8,54	3,29	2,84

FONTE: *O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias*, p. 265; *Recenseamento do Brasil de 1920*, p. 05.

Antes de analisar os dados concedidos pela Tabela 2, deve-se atentar para um fato importante: quando se compara o DF com São Paulo, está se comparando uma cidade (Rio de Janeiro) com um Estado. Entretanto, como os dados sobre as indústrias paulistanas são muito escassos, essa é a única comparação possível que se pode fazer.

Feita esta ressalva, percebe-se que, em 1907, o Estado de São Paulo estava em uma situação inferior com relação à indústria do Distrito Federal em todas as variáveis elencadas (estabelecimentos, capital, operários e valor da produção). Todavia, em 1920, a situação mudara de maneira radical. O número de fábricas, a quantidade de operários e o valor da produção industrial paulista praticamente dobraram nesses 13 anos. O capital fabril de São Paulo, que, em 1907, não representava nem 20% do total nacional, havia superado os 27% nos anos (19)20. Assim, torna-se pertinente dizer que estudar o processo de industrialização de São Paulo, iniciado entre o final do século XIX e início do XX, é, concomitantemente, estudar grande parte da própria maturação do processo de industrialização do Brasil.

Por outro lado, apesar dos dados citados demonstrarem claramente o período inicial da formação da indústria brasileira, bem como a existência de uma concentração fabril precoce na região Centro-Sul do país (especialmente em São Paulo), os mesmos não são capazes de responder a dois questionamentos básicos: (i) quais os fatores que propiciaram o crescimento industrial de um país historicamente agrário-exportador como o Brasil (ou, mais precisamente, de uma região do Brasil) a partir do final do século XIX?; e (ii) por que o Distrito Federal perdeu espaço tão rapidamente para a indústria paulista no começo do século XX? Para *responder* tais questionamentos, faz-se necessário conceder, primeiramente, um panorama das explicações dadas pela historiografia para os problemas citados. Feito isso, tentar-se-á, na medida do possível, analisar a pertinência das mesmas.

2. OS FATORES EXPLICATIVOS DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO

Sobre a questão dos fatores da industrialização doméstica, citam-se quatro posicionamentos básicos da historiografia sobre o tema: (1) a **teoria dos choques adversos**; (2) **a teoria da industrialização movida pelas exportações**; (3) **a teoria do capitalismo tardio**; e (4) **a teoria da industrialização promovida pelo governo**[16].

A ***teoria dos choques adversos*** afirma que a industrialização brasileira deu-se, principalmente, a partir de choques adversos, dentre os quais pode-se citar como exemplo as duas Guerras Mundiais e a Depressão econômica de 1929-1932. Tais choques, ao afetar o Setor de Mercado Externo (SME) da economia local, impuseram dificuldades para a manutenção do *quantum* tradicional de importações. Nesses períodos, realizou-se um processo de substituição industrial de importações (SII). Essa interpretação possui como principais representantes Roberto Simonsen e a maioria dos integrantes da CEPAL (*Comissão Econômica para a América Latina*), em especial o argentino Raúl Prebisch[17].

Vale a pena lembrar que dois importantes expoentes da CEPAL (Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares)[18] não compartilhavam totalmente com os posicionamentos citados referentes à ***teoria dos choques adversos***. Furtado e Tavares fazem uma distinção importantíssima entre o desenvolvimento industrial ocorrido antes de 1930, o qual foi induzido, especialmente, pelo crescimento das exportações; e o desenvolvimento industrial ocorrido após 1930, que teve como causa primária um choque adverso (a Grande Depressão econômica de 1929-1932), fazendo com que a dependência do setor industrial diminuísse muito em relação às exportações. A partir daí, segundo eles, o desenvolvimento seria guiado pelo crescimento endógeno do mercado interno.

A segunda das interpretações citadas (***teoria da industrialização baseada nas exportações***) possui como principais representantes Warren Dean e Carlos Peláez[19]. Conforme esta, a industrialização brasileira desenvolveu-se em períodos de auge exportador, isto é, tem-se uma relação direta entre os ramos fabris domésticos e o SME: enquanto o comércio exterior cresce, o setor industrial também o faz. Assim, conforme estes estudiosos, a Primeira Guerra Mundial (1914-1918), por ter gerado instabilidades no comércio internacional, prejudicou o desenvolvimento industrial brasileiro.

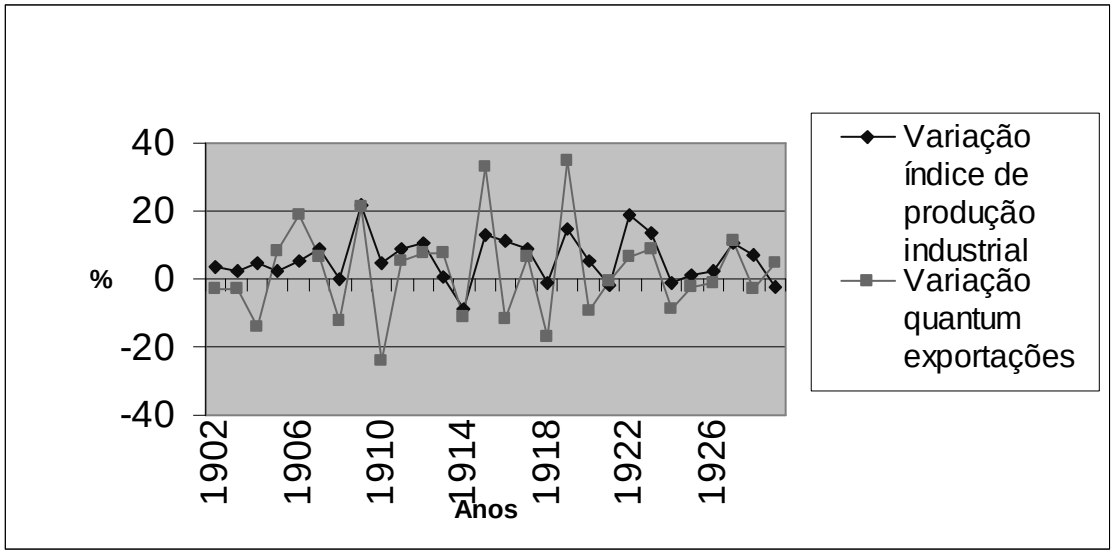
A terceira das interpretações (***teoria do capitalismo tardio***), formulada a partir de uma crítica à visão cepalina, enfatiza a idéia do nascimento de um novo modo de produção no Brasil (o capitalista), através da emergência de relações sociais de produção distintas (do trabalho escravo para o assalariado) e da acumulação de capital realizada nos principais setores de exportação do final do século XIX, em especial o café. Assim, o processo de industrialização seria somente uma das etapas de transição tardias da consolidação do modo de produção capitalista no país[20]. Tal grupo, ao invés de perpetuar a visão cepalina clássica de *crescimento para fora* e *crescimento para dentro* - dependente, portanto, do exterior -, formula uma periodização própria da história econômica local. Esta prioriza os fatores internos como determinantes das transformações do Brasil. Conforme os mesmos, de uma economia colonial, o Brasil passou, no início do século XIX, para uma economia "escravista-mercantil"[21] e desta, no final dos oitocentos, para uma economia capitalista, baseada no trabalho assalariado. Vale destacar que, diferentemente da *ótica da industrialização baseada nas exportações*, esse grupo não estabelece uma relação linear entre o desempenho do setor exportador e o industrial, "(...) mas identifica os estímulos e limites da relação café-indústria, de uma dinâmica

definida simultaneamente pela solidariedade de interesses e pela contradição"[22].

A quarta posição (***teoria da industrialização promovida pelo Estado***) caracteriza-se por conceder grande importância para as políticas econômicas implementadas pelo governo (em especial, tarifária e creditícia) como auxiliadoras, propositalmente ou não, do processo de industrialização brasileiro[23]. Há um consenso entre estes estudiosos, no entanto, de que uma política objetiva de desenvolvimento industrial promovida pelo Estado não ocorreu antes dos anos (19)50 e de que as taxas alfandegárias elevadas só possuem efeito de proteção à indústria interna em um contexto de câmbio valorizado[24]. Além disso, deve-se destacar que o principal intuito desse grupo não é o de negar a importância de outros fatores no processo de industrialização brasileiro, mas sim o de contestar a idéia de que as ações governamentais não tiveram quaisquer relevâncias na promoção da indústria local.

Apresentadas as quatro interpretações distintas sobre os fatores que propiciaram o processo de industrialização no Brasil, faz-se necessário, de maneira superficial, verificar até que ponto as mesmas possuem ou não argumentos minimamente pertinentes. Começar-se-á analisando as duas primeiras vertentes historiográficas citadas. Para isso, precisa-se, inicialmente, saber se há uma linearidade entre o incremento das exportações domésticas e a formação do parque industrial brasileiro. O Gráfico 1 tem o intuito de elucidar tal problema:

GRÁFICO 1 – VARIAÇÃO PERCENTUAL DO *QUANTUM* DE EXPORTAÇÕES E DE ÍNDICE SETORIAL DE PRODUÇÃO INDUSTRIAL (1902-1929)



FONTE: C. HADDAD Crescimento do produto real brasileiro (1900-1947), p. 147-148
M. P. ABREU. *A Ordem do Progresso*, p. 388-412.

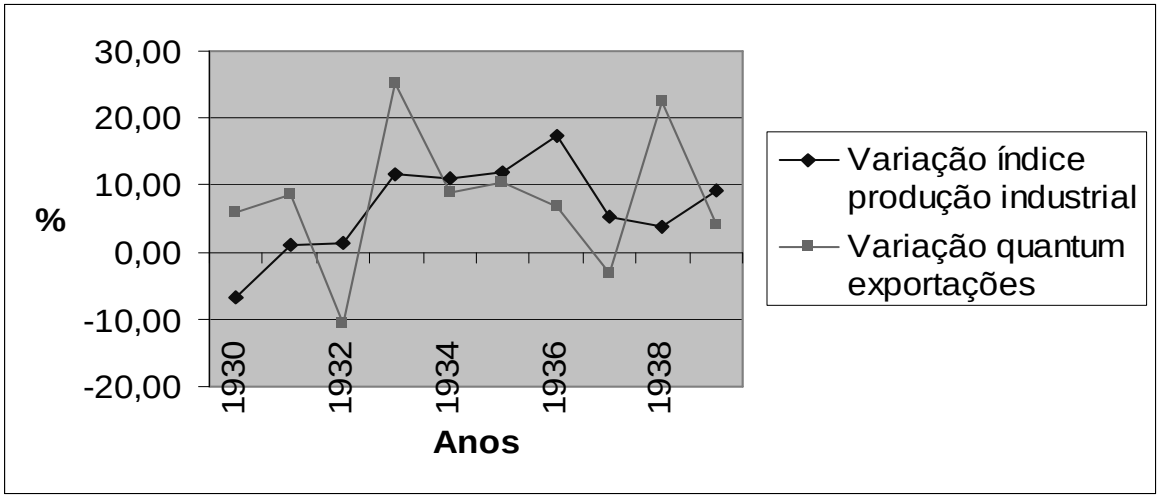
Visivelmente, observa-se que, entre os anos de 1902 a 1929, houve somente dois momentos em que as variáveis arroladas não sofreram variações semelhantes: 1903-1904, quando o *quantum* de exportações decresce e o produto industrial realiza uma leve ascensão; e em 1915-1916, quando o *quantum* de exportações cai radicalmente (mais de 30%) e o produto industrial descende em ritmo quase que imperceptível. A falta de linearidade do primeiro dos períodos citados (1903-1904) pode ser entendida a luz de dois fatos importantes: (i) a crise de superprodução no setor cafeeiro, que só seria artificialmente resolvida a partir do Convênio de Taubaté de 1906; (ii) e a criação de uma nova tarifa alfandegária durante a administração Campos Sales (1898-1902), com claros interesses fiscais. Esta reativou a chamada *quota-ouro*, permitindo certo protecionismo a nascente indústria doméstica[25]. Por outro lado, o segundo dos períodos não-lineares demonstrados no gráfico (195-1916) ocorre exatamente durante a Primeira Guerra Mundial (1914-1918). Isso demonstra, portanto, não ter muito pertinência a

argumentação de W. Dean sobre o fato de que, durante quaisquer choques externos, a produção industrial e os investimentos neste ramo caem vertiginosamente, acompanhando o decréscimo radical do *quantum* exportador. Como fica visível no gráfico, a queda da produção industrial é bem menor do que a quantidade exportada pelo Brasil. Entretanto, no que concerne à produção da indústria doméstica, vê-se que a mesma sofreu uma brusca queda em 1914 (acompanhada pelo *quantum* exportador) e, depois, uma ascensão radical em 1915. Após isso, nos de anos de 1917 e de 1918, verifica-se que a produção industrial, apesar de uma vertiginosa depressão exportadora, sofre leves quedas apenas. Portanto, evidencia-se a existência de um processo de substituição de importações no Brasil durante a Primeira Guerra Mundial, apesar do seu caráter limitado.

Afora esses dois momentos não-lineares entre o *quantum* exportador e a produção industrial, é perceptível que, nos demais anos, houve uma certa relação entre tais variáveis. Ratifica-se tal afirmação através do cálculo do índice de correlação entre as variáveis em questão, o qual é de 0,5794[26]. Sabendo-se da existência de dois períodos (1903-1904 e 1915-1916) em que as mesmas não possuem correlação entre si, conclui-se que o valor obtido foi alto.

Após isso, faz-se necessário verificar como se processou a relação entre o *quantum* exportador e o índice de produção industrial após a Grande Depressão de 1929-1932. Para isso, montou-se o gráfico 2:

GRÁFICO 2 – VARIAÇÃO PERCENTUAL DO *QUANTUM* DE EXPORTAÇÕES E DO ÍNDICE SETORIAL DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL (1930-1939)



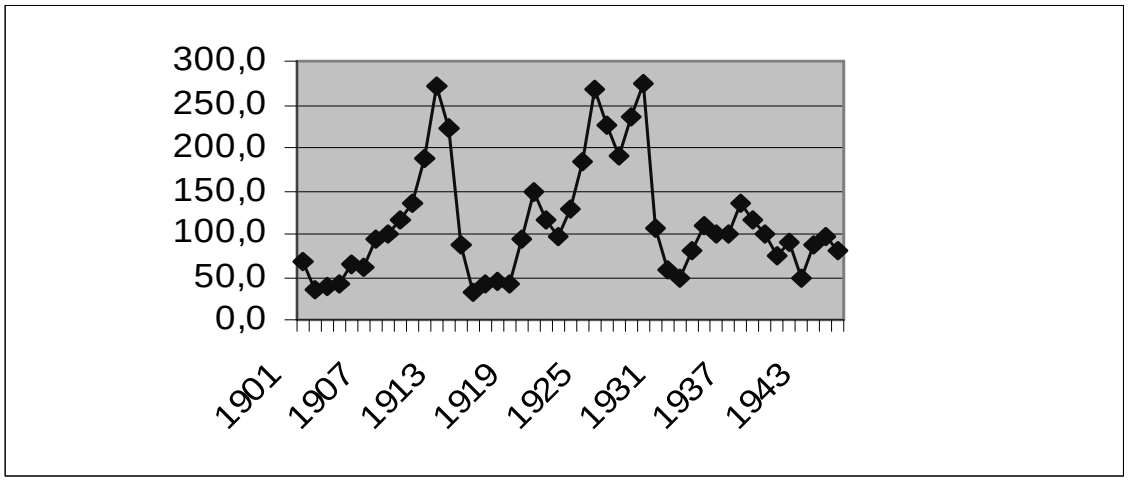
FONTE: C. HADDAD Crescimento do produto real brasileiro (1900-1947), p. 147-148
M. P. ABREU. *A Ordem do Progresso*, p. 388-412.

Observando o Gráfico 2, verifica-se que a relação entre as variáveis propostas praticamente desaparece após 1930. Esta constatação é confirmada pelo índice de correlação calculado para as variáveis no período citado: 0,07826, isto é, inexiste correlação entre ambas. Assim, mais uma vez não é possível seguir a **teoria da industrialização liderada pelas exportações**, pois, depois da Grande Depressão (1929-1932), torna-se mais evidente ainda que, neste momento de choque no setor exportador, houve uma verdadeira substituição de importações no Brasil. Ao que parece, as colocações de Furtado e Tavares são as que se encaixam mais nos dados até então. Houve, como os mesmos defenderam, uma relação entre o desempenho das exportações domésticas e o processo de industrialização nacional até 1930 (excetuando-se, obviamente, o período da Primeira Guerra Mundial), isto é, as indústrias encontravam-se dependentes do nosso principal bem exportador, o café. Porém, após 1930, verifica-se um descolamento entre o desempenho exportador e o desempenho industrial, ocorrendo um processo de substituição de importações guiado, essencialmente, pela manutenção de renda do mercado interno doméstico. Esta foi levada a cabo, dentre outras medidas, pela

política de auxílio e queima do café realizada pelo Governo Provisório de Getúlio Vargas, considerada, por Furtado, como essencial para explicar a rápida superação brasileira da crise mundial de 1929[27].

Por outro lado, para se completar a análise das duas primeiras vertentes historiográficas citadas, deve-se verificar a evolução da importação de bens de capital pelo Brasil ao longo do período em questão (início - meados do século XX). Para isso, montou-se o gráfico 3, apresentado a seguir:

GRÁFICO 3 – ÍNDICE DE *QUANTUM* DA IMPORTAÇÃO DE BENS DE CAPITAL (1939 = 100)



FONTE: A. VILLELA e W. SUZIGAN. *Política de governo e crescimento da economia brasileira*, pp. 412-451.

Utilizando-se do Gráfico 3, percebe-se que durante os períodos de *choques adversos* (Primeira e Segunda Guerras Mundiais, Grande Depressão de 1929-1932, etc.) houve uma nítida redução da importação de bens de capital pelo Brasil. Assim, vê-se que W. Dean não estava completamente equivocado quando o mesmo afirmou que esses momentos de queda brusca das exportações domésticas foram maléficos para o processo de industrialização nacional. Foram ruins no que condiz ao nível de investimentos feitos no setor, mas não no que se refere à produção industrial, a qual, como ficou demonstrada nos gráficos 1 e 2, cresceu na maioria dos anos de crise exportadora.

Já, por sua vez, com relação às outras duas vertentes historiográficas não citadas (**teoria do capitalismo tardio** e **teoria da industrialização promovida pelo governo**), pode-se dizer, sobre a primeira delas, que o seu grande mérito foi o de ter dado primazia aos fatores internos (acumulação de capitais, mercado consumidor, relações de trabalho assalariada, etc.) como fundamentais para o processo de industrialização doméstico. Mostrou-se, assim, a importância da economia cafeeira como criadora de pré-requisitos para a formação industrial brasileira, sem cair, porém, no perigoso mecanicismo de que os momentos de alta nas exportações foram sempre momentos de alta também para a indústria local[28]. Deve-se citar também que essa atenção dada para os fatores internos no processo de modernização econômica nacional não é percebida nas análises de Furtado e Tavares, os quais se centram muito, no período anterior a 1930, na idéia de *crescimento para fora*, isto é, dependente do setor exportador da economia brasileira.

No que se refere à **teoria da industrialização promovida pelo governo**, vale ressaltar três aspectos importantes: (i) há poucos estudos que se verticalizaram sistematicamente nesse problema da relação entre o desenvolvimento industrial brasileiro e as políticas públicas que, direta e/ou indiretamente, o promoveram no início do século XX[29]; (ii) é fato que algumas políticas governamentais de caráter não-intencional auxiliaram a indústria doméstica, em especial a política fiscal. Esta, amplamente dependente dos impostos de importação, baseava-se com freqüência no aumento das taxas alfandegárias visando apenas fins tributários. Isso, porém, propiciava um certo protecionismo para algumas fábricas internas, em especial aquelas não-dependentes de muitos insumos e/ou materiais do exterior[30]; e (iii) deve-se, porém, perceber que não se pode creditar o início do processo de industrialização nacional única e exclusivamente às políticas públicas, sejam elas intencionais ou não. Mas, ao mesmo

tempo, desconsiderar os efeitos das políticas cambiais, monetárias e tributárias do Estado brasileiro sobre a indústria doméstica durante a República Velha (1889-1930), também parece ser um equívoco. Tais efeitos provavelmente ocorreram e este parece ser o ponto positivo mais evidente da **teoria da industrialização promovida pelo governo**, isto é, o de ter chamado a atenção da historiografia sobre este fato. Resta, portanto, a realização estudos mais sistemáticos sobre os mesmos.

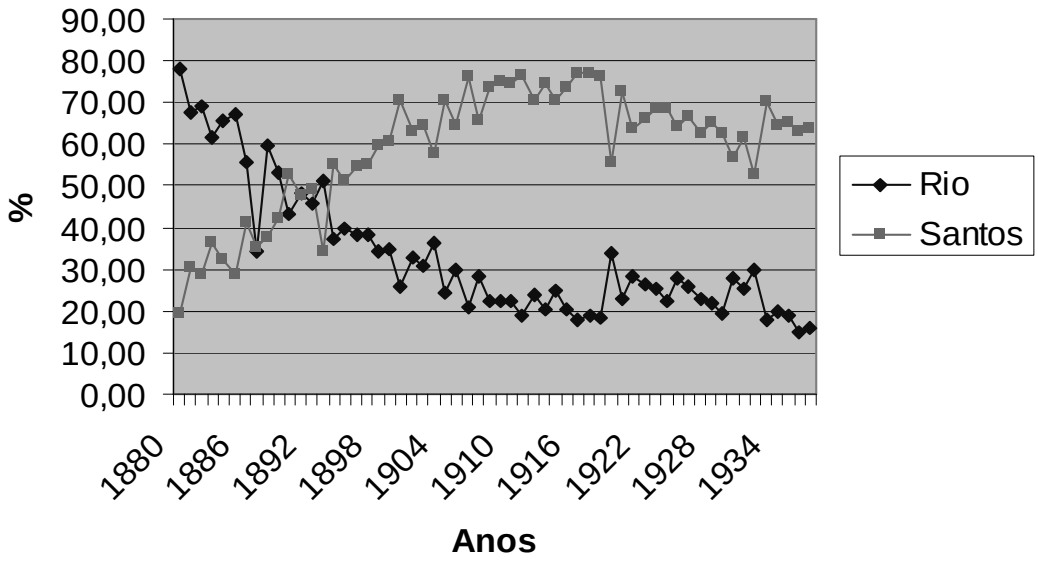
3. A DISPUTA RIO – SÃO PAULO

Na Tabela 2, apresentada no primeiro tópico deste artigo, verificou-se que, em 1907, a região mais industrializada do Brasil era o Distrito Federal. Em 1920, porém, o Estado de São Paulo já despontava como o principal centro da indústria brasileira. É evidente que, diante deste problema, um questionamento se faz presente: quais os fatores que permitiram tal modificação?

Para responder tal pergunta, deve-se, antes de tudo, lembrar do papel do café no processo de industrialização local. Viu-se, em primeiro lugar, como o crescimento da produção industrial doméstica, antes de 1930, estava bastante relacionado com o desempenho do setor exportador. Excetuam-se, obviamente, alguns períodos, tais como o da Primeira Guerra Mundial. Sabe-se também o quanto o café, no início do século XX, era o principal item da pauta de exportação nacional. Assim, falar de um crescimento das exportações domésticas é praticamente dizer que houve um incremento das vendas de café para o exterior. Além disso, destacou-se o papel da economia cafeeira como criadora de um conjunto de pré-requisitos essenciais, nas regiões em que a mesma se desenvolveu, para o início da instalação de um parque industrial na Brasil: (i) acumulação de capitais; (ii) mercado consumidor; (iii) desenvolvimento de uma mão-de-obra livre e assalariada; (iv) infra-estrutura (transportes, energia, etc.);

dentre outras coisas. Dessa maneira, parece razoável afirmar que a mudança de hegemonia industrial no Brasil, do Distrito Federal para o Estado de São Paulo, provavelmente esteve relacionada com a crise da economia cafeeira no Vale do Paraíba (RJ) e a ascensão da produção de café no Oeste Paulista (SP). Com o intuito de verificar tais colocações, deve-se observar os dados apresentados no Gráfico 4:

GRÁFICO 4 – EVOLUÇÃO PERCENTUAL DAS SACAS DE CAFÉ EXPORTADAS NOS PORTOS DE SANTOS E DO RIO DE JANEIRO



FONTE: Thomas H. Holloway. *Imigrantes para o café*, pp. 261-262.

Verifica-se, no Gráfico 4, que a exportação de sacas de café no porto do Rio de Janeiro era maior do que a realizada por Santos até o final dos anos (18)80. A partir dessa data, este último porto ultrapassa o da capital brasileira e não cessa mais sua ascensão, em detrimento da queda contínua das exportações cafeeiras pelo Distrito Federal. Assim, se ainda em 1907 o Rio mantinha uma supremacia industrial perante outras regiões do país, provavelmente já não detinha a maior taxa de incremento manufatureiro nacional. A indústria paulista, ao que parece, crescia a índices bem maiores nesse período, encabeçada pela

expansão do café, ultrapassando a indústria fluminense durante os anos (19)10[31]. Infelizmente, como não há dados desagregados das indústrias dos Estados brasileiros antes de 1907, os únicos indícios que possuímos desse crescimento econômico superior de São Paulo perante o Distrito Federal são os dados populacionais. Estes podem ser observados na Tabela 3, apresentada a seguir:

TABELA 3 – POPULAÇÃO DAS CIDADES DO RIO DE JANEIRO E SÃO PAULO, COMPARADAS COM AS DO BRASIL (1872, 1890, 1900 E 1920)

	1872	1890	1900	1920
01 - População do Município de São Paulo	31.385	64.934	239.820	579.033
02 - População do Município do Rio de Janeiro	274.972	522.651	691.565	1.157.873
03 - População Total do Brasil	10.112.061	14.333.915	17.438.434	30.635.605
04 - Crescimento da Pop. de São Paulo (%)	*	106,90	269,33	141,44
05 - Crescimento da Pop. do Rio de Janeiro (%)	*	90,07	32,32	67,43
06 - Crescimento da Pop. do Brasil (%)	*	41,75	21,66	75,68

Fontes: A. Villela e W. Suzigan. *Política de Governo e Crescimento da Economia Brasileira (1889*-1945*)*, p. 412-54, 03;
Paul Singer. *Desenvolvimento econômico e Evolução urbana*, p. 19, p. 31, p. 44, p. 47, p. 52, p. 59, 01 e 02.

Percebe-se, através da Tabela 3, o quanto a população paulistana crescia a índices muito mais expressivos do que a do Distrito Federal durante todos os intervalos arrolados. O período mais notável é o do interregno 1890-1900, quando a capital do Estado de São Paulo verificou incremento de quase 270% em sua população, enquanto que a cidade do Rio de Janeiro apresentou apenas elevação um pouco superior a 32 %. Esse crescimento populacional paulistano estava totalmente relacionado com a alta quantidade de imigrantes, em especial europeus, que chegavam no Estado atraídos pela expansão econômica da região.

Entretanto, apesar da mudança no pólo cafeeiro do Brasil explicar em grande parte a modificação na hegemonia industrial

doméstica, torna-se complicado compreender um outro problema. A partir dos anos (19)40, a produção de café do Estado de São Paulo entrará em declínio, sendo substituída, gradativamente, pela produção cafeeira do Paraná. Todavia, apesar disso, a indústria paulista não só se manteve hegemônica perante as demais do país, como até aprofundou essa supremacia industrial. Óbvio que se pergunta o porquê de uma indústria paraense não ter substituído a paulista, tal como ocorreu entre esta e a do Distrito Federal, no início do século XX.

Para responder a mais esse problema, mesmo que de forma superficial, faz-se necessário analisar as diversas fases da industrialização paulista, as quais podem ser divididas em três[32]. Na primeira delas, iniciada entre meados e final dos oitocentos, a indústria do Estado de São Paulo possuía uma presença mais marcante nas áreas interioranas (tais como nas cidades de Sorocaba, Itu, Salto, Jundiaí, dentre outras), do que na capital em si. Essa supremacia do interior estava relacionada à proximidade das matérias-primas necessárias para as indústrias locais[33]; à existência de bons rios, os quais poderiam ser utilizados como fontes hidráulicas de energia para movimentar o maquinário e de um mercado consumidor rural; etc. Outra característica da industrialização paulista nesse período é que há uma predominância absoluta na produção de bens de consumo não-duráveis (têxtil, alimentício, vestuário, chapelaria, calçados, fumo, dentre outros).

Na segunda fase, cujo início se deu no final do século XIX e que foi estendida para o começo dos novecentos, percebe-se a manutenção de uma preponderância na produção de bens de consumo não-duráveis na industrialização paulista. Entretanto, a cidade de São Paulo (capital) começa, gradativamente, a ganhar espaço perante o interior do Estado, concentrando um número maior de estabelecimentos fabris. Essa transformação no local das fábricas paulistas está relacionada a diversos fatores. Dentre estes, pode-se destacar (i) a criação de usinas hidroelétricas no alvorecer

do século XX para suprir a capital de energia[34]. Com isso, muitas fábricas do interior, dependentes dos rios próximos às suas instalações, dirigiram-se para a cidade de São Paulo em razão da disponibilidade de energia elétrica; (ii) o desenvolvimento da rede ferroviária do Estado, permitindo com que as unidades fabris da capital pudessem transportar seus produtos para diversas áreas interioranas, obtendo mercados; (iii) a instalação dos principais bancos do Estado e do país na cidade de São Paulo, tornando a mesma um verdadeiro mercado de capitais; (iv) a existência, também em São Paulo, da *Hospedaria do Imigrante* (1888), a qual viabilizava a permanência de muitos estrangeiros na capital do Estado, formando na cidade um mercado de mão-de-obra livre e disponível para trabalhar nas fábricas; e, *last but not least*, (v) o crescimento populacional paulistano, garantia de mercado crescente para as indústrias que aqui se instalavam. Deve-se lembrar também, no que concerne ao mercado consumidor, que a maioria dos grandes cafeicultores de São Paulo habitavam na capital, controlando seus negócios comerciais e financeiros da cidade e não das suas respectivas fazendas, situadas no interior[35].

Para se observar as características das duas fases da industrialização paulista citadas, apresenta-se as duas tabelas a seguir (Tabela 4 e 5):

TABELA 4 – CONCENTRAÇÃO ESPACIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO (1907-1928)

	Valor Produção		Pessoal Ocupado	
Regiões	1907	1928	1907	1928
1. Grande São Paulo	58,2	65	57,1	67,8
1.1 Capital	51,8	58	51,7	63,5
1.2. Outros municípios	6,4	6,7	5,4	4,3
2. Interior	41,8	35	42,9	32,2
Total do Estado	100	100	100	100

FONTE: Borjas Negri. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*, p. 47.

TABELA 5 – ESTRUTURA SETORIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DE SÃO PAULO (1928) - %

Grupos	Estabelecimentos	Pessoal Ocupado	Valor da Produção
Bens de Consumo não-duráveis (1)	83,87	70,53	77
Bens Intermediários (2)	9,87	20,68	20,23
Bens de Consumo Duráveis e Bens de Capital (3)	6,26	8,79	2,77
Total	100	100	100

NOTAS: (1) Bens alimentícios, têxtil, vestuário, calçados, bebidas, fumo, etc.
(2) Minerais não-metálicos, química, metalurgia, papel, borracha, etc.
(3) Mecânica, material de transportes, material elétrico, etc.
FONTE: Barjas Negri. *Concentração (...)*, p. 39.

Como se pode observar na Tabela 4, percebe-se que a indústria do interior de São Paulo, que já havia perdido espaço para a da capital em 1907, encontra-se com uma percentagem menor ainda no que condiz ao pessoal ocupado e ao valor de produção em 1920. A indústria paulistana, nesta última data, concentrava quase 60% do valor de produção e mais de 63% do pessoal empregado nas fábricas de todo o Estado, enquanto que o interior possuía apenas cifras próximas a 30% nas duas variáveis analisadas.

Já, por sua vez, a Tabela 5 também comprova aquilo que já foi dito anteriormente, isto é, de que havia uma supremacia das indústrias de bens de consumo não-duráveis durante as chamadas duas fases iniciais da industrialização paulista (final do século XIX – início do século XX). Em 1929, este setor detinha mais de 80% dos estabelecimentos fabris do Estado e mais de 70% no que se refere ao valor produtivo e ao pessoal empregado nas fábricas paulistas. Era, portanto, uma supremacia inegável.

A terceira das fases da industrialização paulista inicia-se a partir de 1930 e avança nas décadas posteriores. A sua principal característica é a existência de um ritmo maior de crescimento dos setores de bens intermediários (minerais não-metálicos, química, metalurgia, papel, papelão, borracha, etc.), bens de capital

(mecânica, material de transporte, material elétrico, etc.) e bens de consumo duráveis (automóveis, eletrodomésticos, etc.). Isso não quer dizer, porém, que os chamados *setores tradicionais* (bens de consumo não-duráveis) não estivessem crescendo também, pois o estavam, porém em um ritmo menor. Para comprovar essa modificação na estrutura setorial da indústria paulista, construiu-se a Tabela 6:

TABELA 6 – ESTRUTURA SETORIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO (1956)

Grupos	Estabelecimentos	Pessoal Ocupado	Valor da Produção
Bens de Consumo não-duráveis (1)	49,57	49,57	49,9
Bens Intermediários (2)	37,71	34,58	35,32
Bens de Consumo Duráveis e Bens de Capital (3)	12,72	15,85	14,78
Total	100	100	100

NOTAS: (1) Bens alimentícios, têxtil, vestuário, calçados, bebidas, fumo, etc.
(2) Minerais não-metálicos, química, metalurgia, papel, borracha, etc.
(3) Mecânica, material de transportes, material elétrico, etc.
FONTE: Barjas Negri. *Concentração (...)*, p. 108.

Observando-se tal tabela, apesar de ainda ser o majoritário, percebe-se que o setor de bens de consumo não-duráveis não concentrava, em 1956, nem mais 50% do número de estabelecimentos, pessoal empregado e valor da produção fabril do Estado de São Paulo. Vê-se, portanto, que a indústria paulista diversificou-se muito durante os anos (19)30 aos (19)50, realizando um processo acelerado de substituição de importações em vários setores.

Após ter analisado as três fases citadas do processo de industrialização paulista, pode-se retornar a problemática inicial: por que uma indústria paraense não se desenvolveu neste estado a partir dos anos (19)40 quando a cultura cafeeira paulista iniciava seu processo de decadência e, ao mesmo tempo, começava a florescer no Paraná? Por que a transferência de pólo industrial,

ocorrida entre Distrito Federal e São Paulo, não se repetiu entre o Estado de São Paulo e o do Paraná? Em primeiro lugar, lembra-se que a indústria fluminense, no final do século XIX, tinha um amplo predomínio do setor de bens de consumo não-duráveis. Tal setor, como afirmou Paul Singer, *"(...) são menos tendentes à concentração regional"*[36]. Em outras palavras, os ramos têxtil, alimentício, de sapatos, de chapéus, de fumo, etc., são, na maioria dos casos, de baixa complexidade tecnológica e de pequena a média concentração de capital. Isso, por sua vez, permite com que os mesmos acompanhem geograficamente os locais possuidores de maiores mercados em um determinado momento. Até o final dos Oitocentos, como se viu, o mercado consumidor mais robusto do Brasil era o da capital federal, que, além de aglomerar uma grande quantidade de funcionários públicos, burocratas, etc., ainda vivia das glórias comerciais e financeiras da expansão cafeeira do Vale do Paraíba. Assim, é mais do que lógico que as principais unidades fabris brasileiras se instalassem em tal região. Entretanto, com a ascensão do mercado de São Paulo, no término do século XIX, muitas fábricas fluminenses perderam fôlego diante das suas concorrentes paulistas. Com isso, algumas indústrias cariocas fecharam; outras estagnaram completamente; ou, o que também era comum, abriram filiais em São Paulo.

Por outro lado, quando o Estado do Paraná iniciou sua fase áurea de área cafeicultora, a situação era bastante distinta. Primeiramente, recorda-se que, durante o Estado Novo (1937-1945), acabou-se com os impostos interestaduais, facilitando muito o comércio entre as unidades do país. Além disso, no que se refere aos transportes, a partir dos anos (19)30, verificou-se crescimento razoável da quilometragem de rodovias no Brasil, permitindo maior integração entre mercados regionais. Assim, como se pôde observar, as indústrias paulistas tiveram muito mais facilidade para transportar seus produtos para mercados promissores (tal como o seria o mercado paranaense com o desenvolvimento cafeeiro na

região) do que ocorreu com as fábricas fluminenses[37]. Entretanto, esses benefícios não foram os determinantes para a consolidação do pólo industrial paulista. Verdadeiramente dominante foi o fato de que, no momento em que o Paraná ultrapassou São Paulo como *pólo dinâmico* exportador de café, este Estado já havia iniciado a sua terceira fase de industrialização, marcada pelo alto crescimento das indústrias pesadas (bens intermediários, bens de consumo duráveis e bens de capital). Estes setores possuem uma enorme tendência à concentração regional, pois demandam investimentos iniciais consideráveis e são portadores de uma alta complexidade tecnológica, inviabilizando, portanto, modificações de localização. Vale a pena lembrar ainda que, durante os anos (19)30 e (19)40, o café já não representava a mesma pujança exportadora do início do século XX. Por último, cita-se que, nesse mesmo período, o mercado paulista, decorrente do próprio desenvolvimento industrial, já não era mais dependente de forma exclusiva do desempenho cafeeiro, como se pôde observar na parte 2 deste artigo[38].

4. CONCLUSÕES

Destacam-se, como conclusões deste sucinto artigo, cinco colocações importantes: (i) a industrialização brasileira iniciou-se no final dos Oitocentos e concentrou-se na região Centro-Sul do país; (ii) a partir começo do século XX, verificou-se que a participação industrial paulista era majoritária diante da indústria nacional. Assim, a compreensão do processo de industrialização paulista tornava-se bastante elucidativo para o entendimento da própria industrialização brasileira; (iii) antes de 1929, houve uma correlação considerável entre o desempenho do setor exportador doméstico e o desenvolvimento industrial brasileiro, exceto durante o começo do século XX e, especialmente, ao longo da Primeira Guerra Mundial; (iv) verificou-se baixa correlação entre o desempenho exportador e

o desenvolvimento industrial após a Grande Depressão de 1929, abrindo-se, portanto, período para um processo de industrialização calcado no mercado interno; e (v) a modificação do pólo industrial doméstico do Distrito Federal para São Paulo no começo do século XX estava vinculado à existência de setores pouco tendentes a concentração espacial na capital brasileira (bens de consumo não-duráveis), enquanto que, em meados dos Novecentos, São Paulo já possuía setores com uma alta tendência a concentração, tais como bens intermediários, bens de capital e bens de consumo duráveis.

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Marcelo Paiva (org.) *A ordem do progresso. Cem anos de política econômica republicana (1889-1989)*. Ed. Campus, Rio de Janeiro, 1990.

ALBUQUERQUE, Rui H. P. L. *Capital comercial, indústria têxtil e produção agrícola. As relações de produção na cotonicultura paulista (1920-1950)*. Hucitec, São Paulo, 1982.

CANABRAVA, Alice P. *O desenvolvimento da cultura do algodão na Província de São Paulo (1861 – 1875)*. S/e, São Paulo, 1951.

CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. 4 Edição, Ed. da Unicamp, Campinas, 1998.

CARONE, Edgard. *Evolução industrial de São Paulo (1889 – 1930)*. Senac, São Paulo, 2000.

CARONE, Edgard. *O Centro Industrial do Rio de Janeiro e a sua importante participação na economia nacional (1827-1977)*. Ed. Cátedra, Rio de Janeiro, 1978.

DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo (1880-1945)*. 4 Edição, Bertrand Brasil, São Paulo, 1991.

FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 27 Edição. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 2000.

LEME, Marisa Saenz. *A ideologia dos industriais brasileiros (1919-1945)*. Ed. Vozes, Petrópolis, 1978.

LIMA, Heitor Ferreira. *A evolução industrial de São Paulo*. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1954.

LUZ, Nícia Vilela. *A luta pela industrialização no Brasil*. Alfa- Ômega, São Paulo, 1975.

MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio. Contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira.* Ed. Brasiliense, São Paulo, 1994.

NEGRI, Barjas. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*. Ed. da Unicamp, Campinas, 1996.

PEREIRA, Wlademir. *A evolução industrial do Estado de São Paulo*. Empresa gráfica da Revista dos Tribunais, São Paulo, 1969

PRADO JÚNIOR, Caio. *História econômica do Brasil*. 15 Edição. Ed. Brasiliense, São Paulo, 1972.

SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. 3 Edição, Alfa-Ômega, São Paulo, 1980.

SIMONSEN, Roberto. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1973.

SINGER, Paul. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana. Análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife*. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1968.

STORPER, M. *Industrialization, economic development and the regional question in the Third World. From Import-Substitution to Flexible Production*. Page Bros, Londres, 1991.

SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira. Origem e desenvolvimento*. Ed. Brasiliense, Ed. Huitec, 2000.

TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. Ensaios sobre economia brasileira*. 2 Edição, s/ed., Rio de Janeiro, 1973.

VERSIANI, Flávio Rebelo e BARROS, José Mendonça de (org.). *Formação econômica do Brasil. A experiência da industrialização.* Ed. Saraiva, São Paulo, 1977.

VILLELA, Aníbal e SUZIGAN, W. *Política de governo e crescimento econômico da economia brasileira (1889-1945)*. IPEA/INPES, Rio de Janeiro, 1973.

---

[1] Mestrando em História Econômica, DH – FFLCH – USP.

[2] Do ponto de vista etimológico, é inegável que atividades *industriais* existem no Brasil desde o Período Colonial, pois *indústria* é o (...) conjunto de atividades produtivas que se caracterizam pela transformação de matérias-primas, manualmente ou com auxílio de máquinas e ferramentas, no sentido de fabricar mercadorias". *Dicionário de Economia*. Abril Cultural, São Paulo, 1985, p. 206. Entretanto, a *industrialização* é um "processo histórico-social por meio do qual a **indústria fabril** (grifo nosso) se torna o setor predominante da economia de um país". Idem, p. 208

[3] Sobre os incentivos concedidos por D. João VI para o fomento de manufaturas nacionais, ver: Nícia Vilela Luz. *A luta pela industrialização no Brasil*. Ed. Alfa-Ômega, São Paulo, 1975, pp. 21-23.

[4] Conforme Marx, a *fábrica* é "a oficina que funciona com o emprego das máquinas-ferramenta", sendo que estas se caracterizam por ser "(...) um mecanismo que, ao se lhe ser transmitido o movimento apropriado, realiza com suas ferramentas as mesmas operações que antes eram realizadas pelo trabalhador com ferramentas semelhantes. Provenha a força motriz do homem ou de outra máquina, a coisa não muda em sua essência. Quando a ferramenta propriamente dita se transfere do homem para um mecanismo, a máquina toma o lugar das simples ferramentas (...)". Karl Marx. *O Capital*. Volume 1. Livro 1. 5° Edição. Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1980, p. 426-427 e 432. Para maiores informações acerca do conceito de *fábrica*, ver: Paul Mantoux. *A Revolução Industrial do Século XVIII*. Editora Unesp/Hucitec, São Paulo, s/d, p. 01-17 e Harry Braveman. *Trabalho e capital monopolista. A degradação do trabalho no século XX*.

[5] Heitor Ferreira Lima. *História político-econômica e industrial do Brasil*. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1976, p. 159-161.

[6] Idem, p. 161-162. Deve-se salientar, no entanto, que em um dos relatórios feitos pela Comissão Oficial de 1888, nomeada para verificar a situação das fábricas da Província de São Paulo, ainda constava a existência da *Fábrica São João de Ipanema*. Após isso, não há mais relatos sobre a mesma em funcionamento. Maiores informações, ver: Heitor Ferreira Lima. *Evolução Industrial de São Paulo. Esboço histórico*. Editora Livraria Martins, São Paulo, 1954.

[7] Nícia Vilela Luz. As tentativas de industrialização no Brasil. In: Sérgio Buarque de Holanda e Pedro Moacyr de Campos. *História Geral da Civilização Brasileira. Tomo II – O Brasil Monárquico*. 5 Edição. Ed. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 1995, p. 35-36.

[8] Dentre eles, pode-se destacar o trabalho de Nícia Vilela Luz. *A luta (...)*, op. cit., p. 25 e o de Heitor Ferreira Lima. *História (...)*, op. cit., p. 263.

[9] Dentre os incentivos concedidos à indústria têxtil, destaca-se a isenção dos tributos de importação para a compra de máquinas do exterior (decreto n. 388 – 1846). Em 1847, o governo brasileiro também isentou as matérias-primas destinadas às fábricas nacionais de quaisquer tipos de tributos. Para maiores informações, ver: Nícia Vilela Luz. *A luta (...)*, op. cit., p. 25-26.

[10] Francisco Foot Hardman e Victor Leonardi. *História da indústria e do trabalho no Brasil*. Ed. Global, São Paulo, 1982, p. 34.

[11] Stanley Stein. *Origens (...)*, p. 41-42. A *Companhia América Fabril* irá se tornar, nos anos (19)20, a maior empresa têxtil do Brasil. Para maiores informações sobre a evolução particular desta Companhia, ver: Elisabeth Von der Weid e Ana Maria Rodrigues Bastos. *O fio da meada. Estratégia de expansão de uma indústria têxtil. Companhia Américo Fabril (1878-1930)*. Fundação Casa Rui Barbosa / Confederação Nacional da Indústria, Rio de Janeiro, 1986.

[12] Esta é a primeira das fábricas que se tornará, no futuro, a poderosa *Companhia de Fiação e Tecidos Cedro e Cachoeira* da famosa família Mascarenha. Maiores

informações, ver: Heloísa Helena Pacheco Cardoso. *Tramas e fios: a fábrica têxtil em Minas Gerais*. Dissertação de Mestrado, IFCH/UNICAMP, 1986.
[13] Wilson Suzigan. *Indústria brasileira – Origens e desenvolvimento*. Ed. Huitec, São Paulo, 2000, pp. 176-257.
[14] Idem, op. cit., pp. 231-232 e p. 244.

[16] A divisão interpretativa citada foi formulada, inicialmente, por Wilson Suzigan. *Indústria beasileira. Origem e desenvolvimento*. Ed. Brasiliense, Ed. Huitec, 2000, pp. 21-43.
[17] Roberto Simonsen. *Evolução Industrial do Brasil e outros estudos*. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1973 e Raúl Prebisch. O desenvolvimento econômico da América Latina. In: *Revista Brasileira de Economia*, n. 03, setembro de 1949. Deve-se citar que, no condiz a CEPAL, havia a defesa da noção de *divisão internacional do trabalho*, estruturada a partir de um centro detentor de tecnologias e de uma periferia produtora de bens primários; da idéia da *deterioração dos termos de troca*; dos conceitos válidos para as periferias de *crescimento para fora*, quando ocorre dependente do Setor Mercado Externo (SME), e de *crescimento para dentro*, quando acontece dependente do Setor de Mercado Interno (SMI); dentre outras coisas.
[18] Celso Furtado. *Formação econômica do Brasil*. 27 Edição. Companhia Editora Nacional, São Paulo, 2000 e Maria da Conceição Tavares. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. Ensaios sobre a economia brasileira.* 2 Edição, s/ ed., Rio de Janeiro, 1973, pp. 29-125.
[19] Warren Dean. *A industrialização de São Paulo*. 2 Edição. Difel, São Paulo, s/d; Carlos Peláez. *História da industrialização brasileira*, op. cit.
[20] Dentre os principais expoentes desse grupo, destaca-se: João Manuel Cardoso de Mello. *O capitalismo tardio. Contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira*. Ed. Brasiliense, São Paulo, 1984; Sérgio Silva. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. 3 Edição. Alfa-Ômega, São Paulo, 1980; Wilson Cano. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. 4 Edição. Instituto de Economia/UNICAMP, 1998; e Liana Aureliana. *No limiar da industrialização*. Ed. Brasiliense, São Paulo, 1981.
[21] João Manuel Cardoso de Mello, op. cit., p. 53.
[22] Maria Izilda de Matos. *Trama e poder. Um estudo sobre as Indústrias de Sacaria de Café (São Paulo/1889-1934)*. SESI-DN, Brasília, 1994.
[23] Dentre os principais componentes desse grupo, pode-se citar : Flávio Rabelo Versiani e Maria Teresa R. O. A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição. In: F. R. Versiani e J. M. de Barros. *Formação econômica do Brasil. A experiência da industrialização*. Ed. Saraiva, São Paulo, 1977, pp. 121-142 e Nícia Vilela Luz. *A luta pela industrialização no Brasil*. Ed. Alfa-Ômega, São Paulo, 1975.
[24] Excetuando-se os momentos em que se teve tarifas vinculadas, de alguma maneira, ao câmbio, tal como foi o caso da Tarifa-Ouro de 1898.
[25] Com a *quota-ouro*, parte da tarifa alfandegária era cobrada em ouro, blindando-a de possíveis desvalorizações cambiais. Neste caso específico (1900), 25% da taxa seria cobrada em metal e 75% em papel moeda. Para maiores informações, ver: Nícia Vilela Luz. *A luta pela industrialização do Brasil*. Ed. Alfa-Ômega, São Paulo, 1975.
[26] O índice de correlação é uma ferramenta estatística utilizada em análises de regressão. Ela permite quantificar o quanto de uma determinada variável pode ser explicada por uma outra. Sua variação é de 0 (isto é, não há correlação alguma entre as variáveis propostas) a 1 (ou seja, há uma correlação perfeita entre as variáveis propostas. Assim, sabendo-se o valor de uma delas para um determinado período, pode-se saber, exatamente, o valor da outra).
[27] Celso Furtado, op. cit. Ver, principalmente, o capítulo XXXII – *O deslocamento do centro dinâmico*.
[28] Mecanicismo este que, como se viu, foi bastante defendido pelos expoentes da **teoria da industrialização movida pelas exportações**.

[29] Um dos poucos trabalhos que entra nessa questão, mas não a aborda com afinco, é a obra de Annibal Villela e Wilson Suzigan. *Política do governo e crescimento da economia brasileira (1889-1945)*. IPEA / INPES, Rio de Janeiro, 1973.
[30] Cita-se que apenas *algumas* fábricas se beneficiavam de tal protecionismo porque era comum a existência de querelas entre unidades fabris domésticas sobre a questão das taxas alfandegárias. O exemplo clássico é o das fábricas de tecelagem e o das de fiação de algodão. Estas queriam taxas altas para os fios que ingressassem no Brasil, enquanto que aquelas, como necessitavam dos fios para a produção dos seus tecidos, demandavam taxas bem mais reduzidas. Além disso, deve-se mencionar também que as desvalorizações cambiais - conseqüência, em *alguns* casos, de políticas econômicas governamentais (tal como o chamado período do *encilhamento*) - também prestaram um auxílio importante para a indústria brasileira não-dependente de muitos insumos do exterior, pois encarecia os bens importados. Para maiores informações, ver: Wilson Suzigan. *Indústria brasileira*, op. cit., p. 40-48.
[31] Como bem disse Paul Singer: "(...) é menos importante procurar determinar exatamente o momento em que a indústria paulistana supera a carioca, do que entender o fato que provavelmente desde o começo do século a indústria de São Paulo cresce a uma taxa mais elevada que a do Rio ou de qualquer área do país"[31]. Paul Singer. *Desenvolvimento (...)*, pp. 49-50. Esse crescimento paulista superior ao do DF pode ser verificado na Tabela 1.11.
[32] Sobre uma história genérica da industrialização paulista, ver: Edgard Carone. *A evolução industrial de São Paulo (1889 – 1930)*. Ed. Senac, São Paulo, 2000; Heitor Ferreira Lima. *Evolução industrial de São Paulo. Esboço histórico*. Ed. Livraria Martins, São Paulo, 1954; Wlademir Pereira. *Evolução industrial do Estado de São Paulo*. Empresa gráfica da Revista dos Tribunais, São Paulo, 1969 e Barjas Negri. *Concentração e desconcentração (...)*, op. cit.
[33] Exemplo de matéria-prima disponível no interior paulista era o algodão, pois, como irá se citar, a indústria têxtil foi o primeiro grande ramo a se desenvolver não só do ponto de vista nacional, mas também no âmbito do Estado de São Paulo. Para maiores informações do papel da produção têxtil e sua relação com a cotonicultura, ver: Alice P. Canabrava. *O desenvolvimento da cultura do algodão na Província de São Paulo (1861 – 1875)*. S/e, São Paulo, 1951 e Rui H. P. L. Albuquerque. *Capital comercial, indústria têxtil e produção agrícola. As relações de produção na cotonicultura paulista (1920-1950)*. Huitec, São Paulo, 1982.
[34] A primeira usina criada próxima à capital foi a de Parnaíba, construída em 1901 pela Light no rio Tietê, a 33 km da cidade de São Paulo. Para maiores informações, ver: Catullo Branco. *Energia elétrica e capital estrangeiro no Brasil*. Ed. Alfa-Ômega, São Paulo, 1990, p. 46.
[35] Paul Singer. *Desenvolvimento econômico (...)*, p. 31-39.
[36] Paul Singer, op. cit., p. 53.
[37] Para maiores informações, ver: A. Villela e W. Suzigan, op. cit; em especial o Apêndice H (p. 382 – 408).
[38] Para maiores informações, ver: Paul Singer, op. cit; e M. Storper. *Industrialization, economic development and the regional question in the Third World. From Import-Substitution to Flexible Production*. Page Bros, Londres, 1991.

Revista de Economia Política e História Econômica, número 05, julho de 2006.

Previsão de Inovação Tecnológica e Ciclos Econômicos: uma abordagem histórica

Rabemo Hemsi[1]

Introdução

O acúmulo de conhecimento e a sua transformação em inovação tecnológica é um dos fatores chaves no desenvolvimento econômico das nações conforme amplamente demonstrado de forma qualitativa e quantitativa por Paul Romer[2] ,professor da Universidade da Califórnia, para quem o crescimento econômico é movido pela mudança tecnológica que por sua vez é conseqüência de decisões de investimento realizado por agentes econômicos que pretendem maximizar o seu lucro.

O trabalho de Romer apresenta a originalidade de tratar a taxa de variação da taxa de acumulação de conhecimento como acelerador do crescimento. Isto é, quanto mais rápido o acúmulo de conhecimento útil, maior será a velocidade do crescimento econômico de uma dada região.

Muitos anos antes, precisamente em 1911, Joseph Schumpeter publicou, em língua alemã a primeira versão de "Teoria do Desenvolvimento Econômico", revista e re-editada em 1926. Nesta obra contrapõe ao modelo estacionário de economia baseado num fluxo circular da vida econômica que se repete continuamente, a figura do empresário inovador, agente econômico que traz novos produtos para o mercado pela aplicação prática de invenção ou inovação

tecnológica e prescrever o que chamou de "destruição criadora", ou seja, a substituição de antigos produtos ou hábitos de consumir por novos. Esta substituição iria alterar o fluxo circular e trazer desenvolvimento econômico.

Schumpeter levou sua teoria mais adiante, publicando, já como professor da Universidade de Harvard, em 1939 um tratado sobre Ciclos Econômicos (Business Cycles). Nesta descreve os períodos de prosperidade e recessão econômica comuns no processo de desenvolvimento capitalista e relaciona os períodos de prosperidade ao fato de quem o "empreendedor inovador" é imitado por uma verdadeira horda de empreendedores não inovadores que investem recursos para produzir e imitar bens criados pelo pioneiro. Consequentemente uma onda de investimentos de capital ativa a economia, gerando prosperidade. A taxa de crescimento da economia passa a diminuir à medida que as inovações tecnológicas são absorvidas pelo mercado e seu consumo satura.

Contemporaneamente a Schumpeter, e sem nunca haver tido qualquer contato ou correspondência entre os dois; em 1919 o economista russo Nicolai Kondatrieff observou na economia dos países capitalistas a existência de períodos com elevado crescimento seguidos de períodos de recessão acentuada. A essas flutuações de longo prazo denominou-se de ciclos longos. Kondratieff postulou que a interação entre vários eventos coincide com um padrão que se repete ao longo de um grande período de tempo. E fez mais, associou a momentos específicos dos ciclos a aplicação em larga escala das invenções.

Neste trabalho pretende-se reunir e expor os conceitos relacionados à importância da teria dos ciclos econômicos

de longo prazo e da sua influência sobre as decisões de investimentos em produtos inovadores. Para isto, a Seção 2 apresentará os conceitos de tecnologia e inovação, a Seção 3 mostrará a convergência entre as teorias de Kondratieff e os ciclos econômicos recentes (e posteriores ao seu falecimento) e a Seção 3 apresentará algumas comprovações da teoria dos ciclos baseada nos trabalhos dos economistas Gerhard Mench e Cezare Marchetti.

Tecnologia e Inovação

Uma inovação pode ser definida como a transformação bem sucedida de novas idéias em produtos. Esses produtos podem ser físicos ou serviços.

A introdução no mercado de uma inovação procura invariavelmente explorar os benefícios de uma vantagem competitiva tendo como objetivo alguma forma de maximizar o lucro.

As inovações tecnológicas podem ser classificadas como:

1 – Inovações por transformação do produto, que podem referir-se a inovações na apresentação do produto ou inovações no desempenho do produto.

2 – Novo produto decorrente de tecnologia existente: consistem nas inovações que representam uma nova forma de usar uma tecnologia já conhecida. Por exemplo, o ferro de passar o aquecedor a gás e o computador portátil.

3 – Produto absolutamente novo: são as chamadas inovações de base, produtos ou tecnologias que surgem no mercado e

que não existiam antes, como por exemplo, a lâmpada elétrica, a máquina de escrever, a locomotiva, o telefone, a televisão, o avião, etc.

O terceiro tipo de produto tem imenso impacto econômico-social, uma vez que transforma por completo a forma de pensar das pessoas e originam novas indústrias com novos setores de produção. A difusão de sua utilização provoca uma verdadeira transformação dos hábitos sociedade como um todo.

O período de duração no mercado de um produto inovador é usualmente definido pelo chamado "ciclo de vida". O ciclo de vida de um produto é constituído de 5 fases: introdução, crescimento, desenvolvimento, maturidade e declínio. Durante a fase de introdução o produto tem forma de novidade e pouca confiabilidade e as vendas são lentas. Na fase de crescimento aumenta a aceitação pelo mercado e há um crescimento contínuo das taxas variação de vendas. Aparecem mais fabricantes e acirra-se a concorrência. Na fase de maturidade há vários fabricantes/fornecedores e uma guerra de preços ou de diferenciações. Na fase de declínio o mercado já saturou, os custos de produção e preços de venda são os menores possíveis e as vendas diminuem progressivamente.

Ciclos de Kondratieff

O trabalho original de Kondratieff apareceu num período intenso de investigação em ciclos econômicos. Ele postulou que a interação entre vários eventos coincide com um padrão que se repete ao longo de um grande período de tempo. Estas interações interligam a economia e a política,

levando em consideração eventos como guerras, descobertas, inovações, opinião pública e clima como uma parte integrante de um ciclo econômico amplo.

Kondratieff acumulou dados de diversas variáveis econômicas de diferentes países, mostrando que as economias capitalistas seguiam um ciclo com aproximadamente 50 anos em que se repetiam as crises, recuperações, prosperidade e estagnação. Esta alternância das ondas longas, da prosperidade à depressão, dá uma dinâmica cíclica à macro-economia.

A numerologia básica de Kondratieff apresenta os seguintes ciclos:

Primeiro ciclo longo: fase A (ascensão): 1790-1815, fase B (declínio): 1815-1847

Segundo ciclo longo: fase A (ascensão): 1847-1873, fase B (declínio): 1873-1896

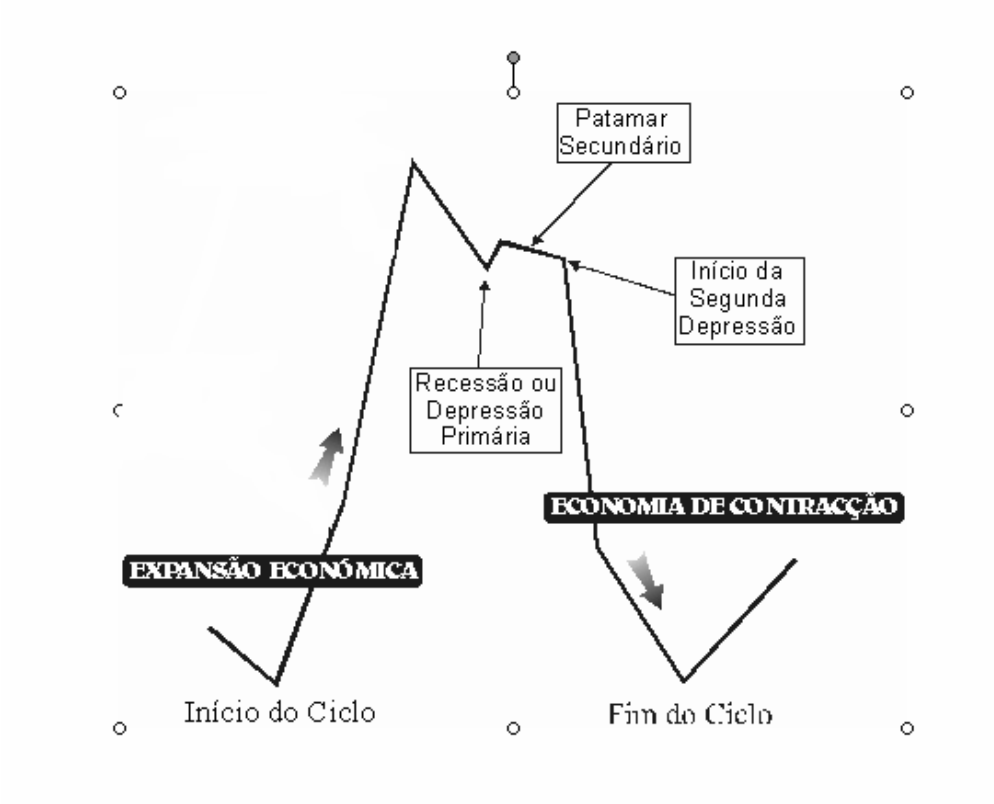
Terceiro ciclo longo: fase A (ascensão): 1896-1920, fase B (declínio):1920 – 1948

Quarto ciclo longo: fase A (ascensão): 1948-1973, fase B (declínio) 1973 – 2000

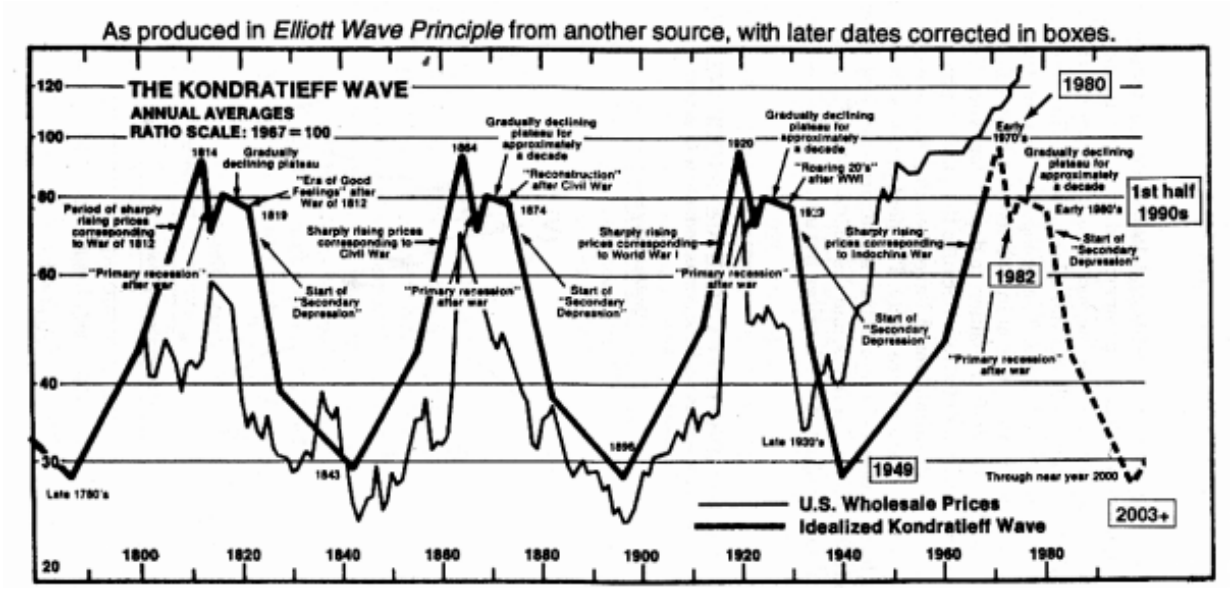
As previsões de Kondratieff não foram além de 1920, pois dele não se teve mais notícias desde o final desta década, mas as extrapolações posteriores são perfeitamente admissíveis. Durante o período 1920-1948 os Estados Unidos apresentaram um crescimento da produção industrial de 233 por cento e a Europa de 198 por cento. Na fase seguinte (ascendente) entre 1948 e 1973, os Estados Unidos apresentaram um crescimento da produção industrial de 313 por cento, enquanto o mundo capitalista apresentou um crescimento de 396 por cento. O ano de 1973 aparece como uma primeira reversão no ciclo. Efetivamente tomando-se

como base o índice 100 o ano de 1973 para a produção industrial, em 1975 tivemos para os Estados Unidos 90,5, para o Japão 86,6, para a Inglaterra 91,1, etc.

A figura abaixo mostra um digrama esquemático de um ciclo completo de Kondratieff,. Este ciclo pode ser definido como tendo quatro fases distintas: a fase de crescimento ou expansão econômica; a da recessão primária; a fase intermédia entre a primeira recessão e a segunda recessão, à qual se dá o nome de patamar secundário; finalmente a recessão secundária.



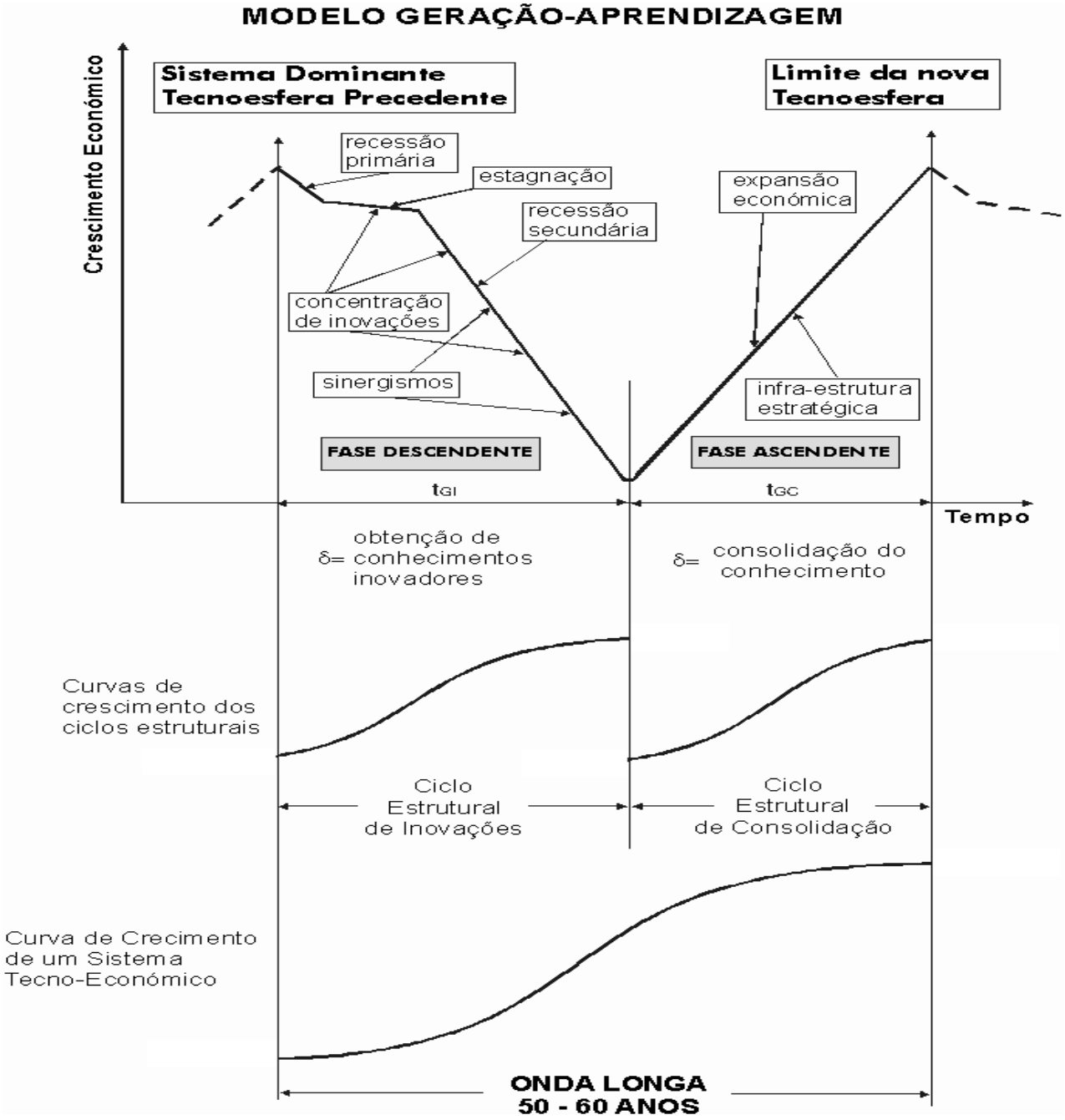
A figura a seguir apresenta em linha mais espessa a previsão idealizada de ciclos de Kondratieff e na linha mais fina a variação da evolução dos preços ao atacado nos Estados Unidos até 1980.



A fase de declínio do quarto ciclo coincide com as várias guerras do Oriente Médio que levaram ao aumento dos preços do petróleo, com a guerra irã-iraque e, principalmente a com a decadência dos paises do leste Europeu e a derrocada final da União Soviética.

A interação entre ciclos longos e inovação tecnológica é assim descrita por Kondratieff " Durante a fase descendente dos ciclos longos, ocorrem muitas e importantes descobertas e invenções, na técnica da produção e do comércio, as quais, não obstante, somente costumam ter aplicação em larga escala na vida econômica prática, quando começa nova e persistente fase ascendente"[3], Ou seja, embora os cientistas e desenvolvedores gostassem de supor que os espantosos avanços verificados nos mais diversos campos do conhecimento e da atividade prática resultem apenas de seus esforços, isto não corresponde a verdade dos fatos. Para que os avanços ocorressem recursos tiveram de ser gastos em inúmeras atividades anteriores que permitiram o acúmulo do

conhecimento; e, o produto resultante em muitas situações irá destruir de forma tão intensa os recursos já gastos com o desenvolvimento e a produção dos produtos "velhos" que o momento certo da difusão do novo é essencial para que a taxa de retorno do investimento seja rápida.



O modelo da Metamorfose

Aparentemente desconhecendo os trabalhos de Kondratieff, Schumpeter propôs em 1939 que o aglomerado temporal de inovações tecnológicas durante os períodos de depressão poderia explicar o surgimento de novos setores chave da economia durante o período seguinte de crescimento da onda.

O modelo de Schumpeter foi recuperado nos anos 70, entre outros, pelo economista alemão Gerhard Mensch, que documentou o aglomerado temporal de inovações nos períodos de depressão econômica, invocando a teoria do comportamento do investidor – nomeadamente, durante períodos de prosperidade, os investidores fogem de investimentos de risco, mas durante os períodos de estagnação ou recessão estarão mais predispostos em investir em novas tecnologias.

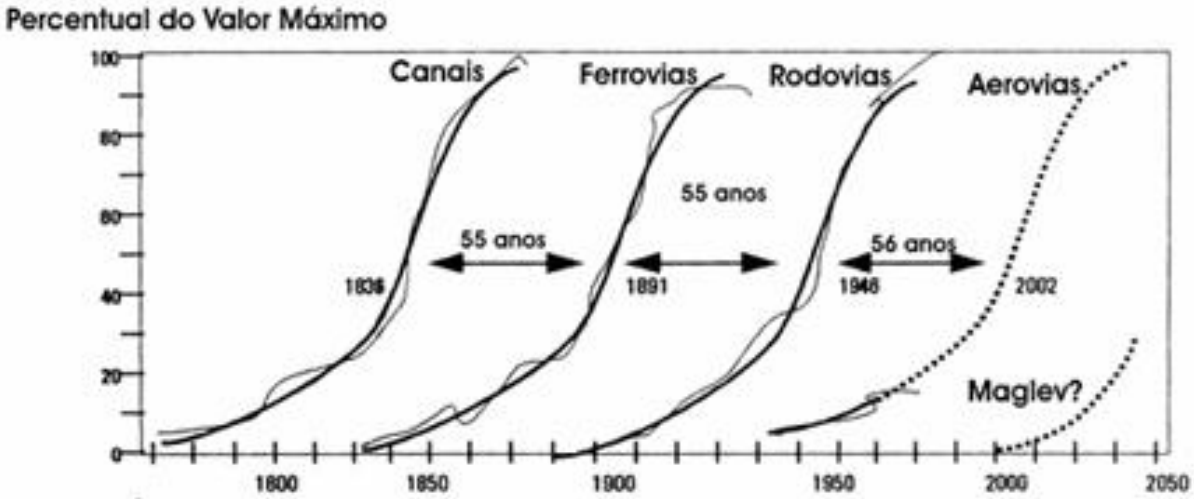
Mensch provou exaustivamente que uma aglomeração de inovações de base é evidente a cada fase de depressão e propôs o modelo da metamorfose, cujo conceito chave é o de que, quando o sistema produtivo estabelecido chega um ponto de saturação, em que já não produz nenhum novo ganho econômico, já existe um aglomerar de inovações que são resultantes de um grande investimento em novas descobertas científicas e novas linhas de investigação. À medida que as velhas tecnologias são substituídas por novas, uma metamorfose estrutural tem lugar. Um novo ambiente tecnológico emerge, cresce e difunde-se no seio da sociedade, matando tecnologias anteriores, até que atinge um limite e tudo recomeça.

Um exemplo desta contínua substituição de tecnologias é forma como ocorreu a disseminação seqüencial de quatro tecnologias básicas de transporte implantadas ao longo de

mais de um século: as construções de canais, das estradas de ferro e das rodovias.

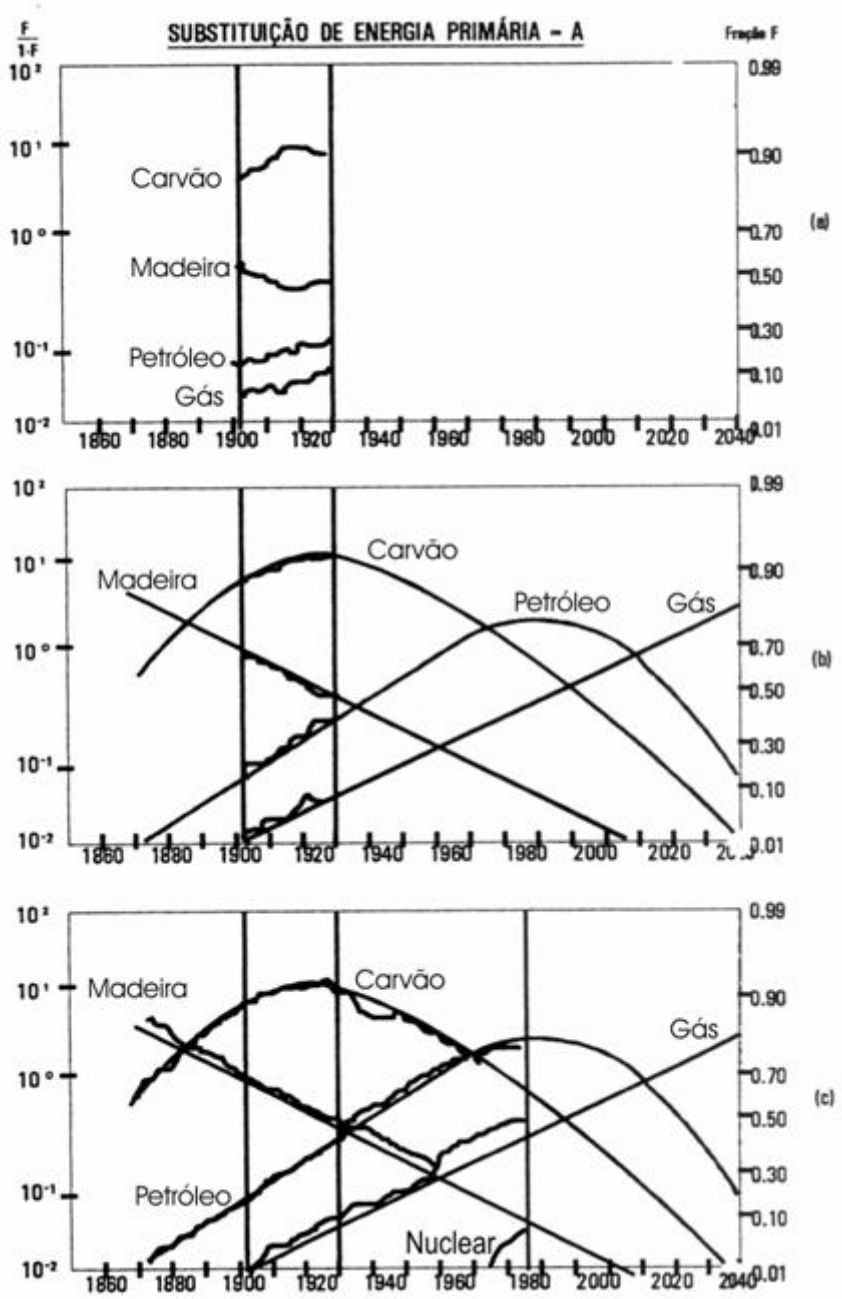
A representação é em forma de S, as ordenadas representando as percentagens de ocupação do nicho. No lapso de tempo considerado, o processo refere-se à ocupação gradativa de todo o país. O mesmo fenômeno é apresentado em escala logarítmica na figura seguinte, tornando mais clara a competição já referida.

EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DE TRANSPORTE NOS ESTADOS UNIDOS



Crescimento da extensão da rede de cada tipo de infra-estrutura de transporte nos EUA como percentual de seu valor final. Este crescimento das extensões é muito diferente para cada tipo de transporte (4000 milhas para canais, 300 mil milhas para ferrovias e 3,4 milhões de milhas para as rodovias e um valor estimado de 3,2 milhões para as linhas aéreas). O crescimento percentual dessas modalidades está regularmente espaçado em 55 a 56 anos. O futuro meio de transporte, denominado Maglev (trem de ferro à levitação magnética) pode iniciar sua implantação no início do século, embora o ponto em que alcançaria 50% de sua implantação seria 2058.

Cezare Marchetti, um dos estudiosos dos ciclos tecnológicos realizou o seguinte exercício de previsão ex-post facto com os dados disponíveis do período compreendido entre 1900 e 1920 (primeira figura): utilizando o modelo calculou tanto o passado quanto o futuro da participação de energias primárias (segunda figura). Os resultados são comparados com o que foi efetivamente observado na terceira figura.



A tabela a seguir apresenta um resumo do que foram os ciclos de inovações por tecnologia.

Ciclo/Inovação	1792- 1847	1847-1896	1896-1948	1948-2002 ?	2002-2052
Infra-estrutura	Canais	Estradas de Ferro	Redes de Estradas	Aeroportos Rotas Aéreas	?
Transporte	Fluvial	Barco a Vapor	Automóveis	Aviões	?
Comunicações	Publicações Periódicas	Telegrafo	Telefone	Radio Televisão Satélite	?
Materiais	Ferro Forjado	Ferro Fundido Aço Carbono	Aço Inoxidável Alumínio	Materiais Sintéticos (plásticos, fibras, semicondutores)	?
Ciência	Química	Eletromagnetismo Termodinâmica	Mecânica Quântica Teoria da Relatividade	Genética Ciência dos Materiais Física Nuclear	?
Energia Primária	Madeira	Carvão	Petróleo	Gás Natural	?

Conclusões

Diante das transformações em curso na economia mundial e dos novos determinantes do processo de inovação e do desenvolvimento, a Abordagem Histórica pode prover informação de relevância sobre as épocas mais prováveis de surgimento de novas tecnologias. A globalização financeira e produtiva e a difusão das tecnologias de informação e comunicação, não invalidam o fato de que novos padrões tecnológicos destroem investimentos de capital (máquinas e equipamentos) existentes e, portanto precisam ser difundidos quando da certeza de retorno em curtos intervalos. Certeza esta que só pode estar presente em momentos de crescimento da economia mundial.

Nesse cenário a abordagem da teoria dos longos ciclos econômicos é importante para assumir aspectos históricos culturais como centrais e incluir as mudanças institucionais e

organizacionais, além das tecnológicas, no cerne do processo de inovação.

Bibliografia

AYRES, R. U. *Technological Transformations and Long Waves – Part I and II*. International Journal of Technological Forecasting and Social Change, Vol. 37, Num. 1 and 2, 1990.

DEVEZAS, TESSALENO. *Kondratiev Waves Revisited*. Global Futures Bulletin 41, 5-7 (1997).

MARCHETTI, C. *Society as a Learning System: Discovery, Invention, and Innovations Cycles Revisited*. International Journal of Technology Forecasting and Social Change 18, 257-282, 1980.

MENSCH, GERHARD. *Das Technologische Patt: Innovation Uberwinden Die Depression*. Umschau, Frankfurt, 1975. (Tradução Inglesa: Ballinger, Cambridge MA, 1979).

---

[1] Mestrando em História Econômica pelo DH – FFLCH - USP.

[2] ROMER, PAUL . Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, 98, Part II, 1990.

[3] "Las ondas largas de la conjuntura", Revista de Ocidente, Madrid. In RANGEL, Inácio. Obras Reunidas, volume 2 pag. 259. Ed. Contraponto, S. Paulo, 2005.

Brasil e Argentina: uma análise das políticas econômicas do período 1930-1945

Francisco Luiz Corsi[1]

1 - Introdução

O presente texto discute as políticas econômicas implementadas pelo Brasil e pela Argentina em um período de grandes mudanças na economia mundial que impactaram ambos os países, abrindo novas possibilidades de desenvolvimento. O período entre a crise de 1929 e meados da década de 1940 foi um divisor de águas para as economias argentina e brasileira, que deram passos importantes para se transformarem em economias industriais. Estamos particularmente interessados nas diferentes estratégias de enfrentamento da Depressão dos anos 1930 e do quadro internacional que emergiu com a II Guerra Mundial, pois acreditamos que as opções realizadas nesse período condicionaram o desenvolvimento das respectivas economias nas décadas seguintes. Enquanto o Brasil entrou em uma fase de acelerado crescimento, a Argentina cresceria em um ritmo menor, frustrando as alvissareiras expectativas quanto ao seu futuro, acalentadas desde o início do século XX. A análise comparativa permitirá que ressaltemos as especificidades de cada experiência histórica, os impasses e obstáculos enfrentados nesse período crucial para a economia de ambos países.

De maneira bastante esquemática assim entendemos a questão das novas possibilidades de desenvolvimento abertas à época. A Grande Depressão dos anos 1930 e em seguida a

Segunda Guerra Mundial, ao acarretarem uma relativa desarticulação da economia mundial abriram novas possibilidades de desenvolvimento para alguns países da periferia que já tinham alcançado certo patamar de desenvolvimento capitalista. Nesse contexto, definiram-se projetos nacionais de desenvolvimento[2], visando à industrialização e a autonomia nacional, como, por exemplo, os projetos de Vargas e Perón (Corsi, 2000).

As estratégias de desenvolvimento têm que ser analisadas em seus contextos históricos. No período em pauta, os projetos de desenvolvimento visando à industrialização com autonomia nacional, o que não significava exclusão do capital estrangeiro, apareciam como uma alternativa plausível. Muitas análises atuais que criticam o desenvolvimento voltado para o mercado interno seguido nessa época, acusando - o de ineficiente e intrinsecamente desequilibrado, parecem não se dar conta de que a estratégia voltada para as exportações teria, naquela época, que enfrentar também enormes dificuldades em um contexto de relativa desarticulação da economia mundial. O projeto desenvolvimentista de Vargas conseguiu garantir um desempenho econômico melhor e avançar mais na diversificação da economia brasileira que a Argentina, que tendeu a adotar políticas mais voltadas para restabelecer as condições que vigoravam antes da crise. Desse ponto de vista projeto varguista foi um sucesso como resposta a Grande Depressão. O fracasso desse projeto parece residir, sobretudo, nos resultados sociais do crescimento e na incapacidade de completar o processo de industrialização. Esse projeto não cumpriu suas promessas de superação da miséria.

2 - As diferentes respostas a Crise de 1929

A crise de 1929, que teve profunda repercussão nos países da América Latina, atingiu fortemente a Argentina e o Brasil, encerrado uma fase no desenvolvimento desses países.

O PIB argentino, entre 1929 e 1932, caiu 13,8%, sendo de 17,8% a retração do setor industrial e de 8,5% do agrícola. Como no Brasil, a crise foi relativamente curta e o crescimento começou a ser retomado em 1934.No ano seguinte, o PIB ultrapassaria o de 1929. No Brasil o PIB retrocedeu 4,5% em 1930 e no ano seguinte 3,3%. A queda dos preços internacionais do café e a fuga de capitais abriram uma crise cambial, que resultou em forte desvalorização da moeda, que perdeu cerca de 60% de seu valor (Abreu, 1992, Cano, 2000).

A vida política argentina e brasileira não passariam incólumes pela crise. Yrigoyem, eleito pela União Cívica Radical, foi deposto, em setembro de 1930, por um golpe de Estado. A queda de Yrigoyem sugere a enorme força do setor agropecuário voltado para as exportações e aliado ao capital estrangeiro, em particular ao britânico, que formavam o bloco hegemônico defensor do Estado Liberal e da inserção da Argentina como produtora de bens primários na economia mundial (Etulain, 1991). A Revolução de 1930 abriu novas possibilidades de mudanças estruturais e de desenvolvimento para o Brasil ao deslocar a oligarquia cafeeira da posição hegemônica e ao abrir uma crise de hegemonia na qual nenhum setor dominante tinha condições de firmar sua proeminência (Fausto, 1988, Draibe, 1985). Os anos iniciais da década de 1930 foram de grande instabilidade política e econômica, com diferentes projetos em luta. Não estava decidido ainda por quais caminhos seguiria a economia brasileira. A vitória do projeto de Vargas, configurada na

instauração do Estado Novo, não estava inscrita na revolução. Mesmo esse projeto era algo não muito definido nesse momento (Corsi, 2000). Na Argentina, o controle do poder pelos grandes proprietários fechou o leque de opções de encaminhamento da crise. Os governos de Uriburo e Justo continuaram na mesma linha liberal, enquanto o Brasil passou paulatinamente adotar uma política de enfrentamento da crise e depois um nítido programa de desenvolvimento.

Embora Vargas tenha inicialmente tentado implementar uma política de caráter ortodoxo no enfrentamento da crise, o agravamento da situação econômica do país obrigaria o governo a adotar medidas voltadas para a sustentação da atividade econômica (Corsi, 2000). De fundamental importância foi, como é amplamente conhecido, à política de defesa do café. Os recorrentes déficits públicos, em particular o de 1932, a política de expansão do crédito e a larga emissão de moeda também foram decisivos para a relativamente rápida recuperação da economia brasileira, que voltou a crescer a partir de 1933 com base nas atividades voltadas para o mercado interno, particularmente no setor industrial. Tanto os déficits quanto a expansão na base monetária não estavam nos planos do governo, deveram-se sobretudo à revolta de 1932 em São Paulo e à severa seca no Nordeste. A sustentação da atividade econômica associada à desvalorização da moeda e ao controle das operações cambiais, introduzido em 1931, contribuiu para a criação de condições favoráveis ao desenvolvimento industrial. No entanto, a política econômica adotada no período não visava intencionalmente fomentar a indústria, mas sim neutralizar os efeitos negativos da crise internacional. (Furtado, 1982; Cano, 2000; Corsi, 2000)[3]

No entanto, algumas medidas implementadas no

período já sugeriam mudanças de rumo. Cabe destacar pela sua importância e abrangência a introdução da legislação trabalhista, a criação dos sindicatos corporativos e a criação do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio a partir de 1930[4] Essas medidas, importantes para o acesso dos trabalhadores à cidadania, foram colocadas por Vargas como uma dádiva do Estado. O discurso oficial construiu uma ideologia da outorga dos direitos trabalhistas, na qual Vargas aparece como "pai dos pobres" e que seria a base de sua política populista (Ferreira e Delgado, 2003).

A política econômica implementada entre 1930 e 1937 dificilmente pode, contudo, ser considerada nítida manifestação de um projeto de desenvolvimento centrado na indústria. De fato buscaram-se novos rumos, mas o projeto industrializante não estava maduro ainda. Uma postura nitidamente industrializante só se verificaria na segunda metade da década de 1930, em especial no Estado Novo, quando se definiu um projeto de desenvolvimento nacional (Corsi, 2000).

Na Argentina não se verifica, pelo menos nos primeiros anos da crise, medidas de caráter industrializante e nem um programa amplo de defesa da renda e do emprego visando neutralizar a crise semelhante à política de defesa do café implementada por Vargas. Apesar da suspensão da convertibilidade em 1929, a moeda só sofreu fortes desvalorizações e foram introduzidas licenças de importações e taxas múltiplas de câmbio a partir de novembro de 1933, pois a deterioração das contas externas não deixava alternativa. Os aumentos das tarifas aduaneiras em 1930 e 1932 não tinham por objetivo estimular a produção industrial interna, mas sim incrementar a arrecadação do Estado. Em 1931, foi introduzido o imposto sobre a renda com objetivo de

ampliar a arrecadação e diminuir a dependência da receita pública em relação ao imposto de importação. Essas medidas somadas a diminuição de gastos acarretaram um equilíbrio das finanças públicas por volta de 1933.A política monetária também foi ortodoxa. Entre 1929 e 1933, observa-se uma redução da oferta monetária de 14%. As taxas de juros aumentaram em plena depressão. Os rendimentos das Letras Hipotecarias aumentaram de uma média 6,1% em dezembro de 1928/29 para 7% em dezembro de 1932. Os rendimentos dos títulos do governo subiram de 6,2 para 7,5% no mesmo período. As taxas de juros só passaram a declinar a partir dessa data. A elevação das taxas de juros reais foi muito maior que esses números, pois verificou-se deflação no período. Ou seja, o governo argentino levou a cabo uma política de equilíbrio orçamentário e monetário justamente no período mais agudo da crise como recomendava a boa ortodoxia neoclássica. Política bem diversa da implementada por Vargas, que ampliou consideravelmente o gasto público nesse período, particularmente na fase mais aguda da crise em 1931 e 1932 (Alejandro, 1973; Romero, 1994; Corsi, 2000; Cano, 2000).

O coroamento dessa política foi o acordo Roca-Ruciman assinado entre a Argentina e a Inglaterra em 1933. No contexto de acirramento da concorrência internacional e de fechamento das economias nacionais, a Inglaterra exerceu forte pressão sobre o governo argentino, que acabou assinando um acordo desfavorável, pelo qual concedia "câmbio oficial (mais valorizado) às importações inglesas até o montante equivalente ao que a Inglaterra lhe comprava, com tarifas menores em relação às praticadas para terceiros países" (Cano, 2000, p. 96); em contra partida assegurava o acesso das exportações agropecuárias argentinas no

mercado britânico A capacidade de pressão inglesa adivinha da grande dependência do comércio exterior argentino em relação à Grã-Bretanha. Mais especificamente, em troca da manutenção das cotas de exportação de carnes argentinas no mercado inglês, o que favoreceu os produtores e frigoríficos argentinos, muitos dos quais eram controlados por empresas inglesas, as divisas obtidas nesse comércio deveriam ser gastas na própria Inglaterra no pagamento das dívidas e na compra de carvão, produtos têxteis e material ferroviário (Romero, 1994, p. 108-114).

A continuidade da crise internacional, as dificuldades internas, a carência de divisas e os recorrentes desequilíbrios nas contas externas acabaram levando o Estado, cada vez mais, a intervir na atividade econômica a partir de 1933, embora o governo buscasse manter uma postura liberal. O aumento dos impostos alfandegários, a introdução de taxas múltiplas de câmbio e os controles de câmbio e importações, mesmo que de forma não intencional, ao fecharem a economia, estimularam o desenvolvimento da indústria, cuja produção voltava-se para o mercado interno. Muitos capitais até então aplicados na agropecuária passaram a diversificar suas atividades também investindo na indústria. Apesar da crise, que atingiu particularmente os pequenos e médios produtores, a agricultura também passou por um processo de diversificação, ampliando-se a produção para o mercado interno, em especial de algodão, açúcar, vinho e erva-mate. Em 1935, foi criado o banco central com o objetivo de controlar a política monetária e creditícia, procurando evitar grandes oscilações na oferta de moeda, e controlar a atividade bancária. Também foi implementada uma série de medidas visando regular e estimular o setor agropecuário, como, por exemplo, a introdução de preço mínimo para

vários produtos (Romero, 1994). O crescimento industrial observado nesse período se deu a despeito da inexistência de uma política intencionalmente voltada para a industrialização[5]

3- O projeto de desenvolvimento de Vargas

Ao contrário da Argentina, que insistia em perseguir uma estratégia ainda preza as concepções liberais, o Brasil avançou na definição de uma política de fomento da industrialização. No Estado Novo o projeto de desenvolvimento ganhou consistência. A partir de 1937, no tocante às relações externas o governo Vargas aprofundou a política exterior mais independente, que vinha tentando implementar desde meados da década. Nesse ano, o governo brasileiro adotou medidas duras contra o capital estrangeiro. Decretou moratória da dívida externa e instituiu novamente o monopólio do câmbio. Essas medidas, não obstante decorrerem fundamentalmente da crise cambial do segundo semestre daquele ano, buscavam subordinar os pagamentos externos à manutenção do crescimento da economia brasileira. Também denotam uma alteração da postura do governo brasileiro em relação a momentos anteriores de crise cambial, quando o governo brasileiro evitou entrar em confronto direto com os credores externos. Observa-se a radicalização da postura nacionalista de Vargas. Evidente não só nessas medidas e em seus discursos como também em alguns artigos da Constituição outorgada pela ditadura, que estabelecia, entre outros pontos, a nacionalização de setores considerados estratégicos para economia e segurança nacional. Outro indício nessa direção foi à assinatura de um acordo de fornecimento de armas com

a empresa alemã Krupp. A intensificação do comércio bilateral com a Alemanha, que chegou a ser nossa segunda parceira comercial ameaçando a posição dos EUA no comércio exterior brasileiro, talvez seja o aspecto mais forte da política externa independente. A aproximação em relação à Alemanha e o afastamento em relação aos EUA levaram o Brasil, nas palavras de Moura (1980), a manter uma "eqüidistância pragmática" das duas potências.

Concomitantemente a política externa independente, o governo Vargas implementou medidas que buscavam incrementar o desenvolvimento calcado no mercado interno e na indústria. A implantação da grande siderurgia foi colocada como a grande prioridade do governo. Intensificou-se a instituição e a remodelação de organismos de regulação e de fomento de setores da economia. Os impostos interestaduais foram finalmente abolidos, buscando-se assim dar maior unidade ao mercado interno. A integração do mercado interno era considerada central para o desenvolvimento e a unidade política do país. Institui-se também o Plano de Obras Públicas e Reaparelhamento da Defesa Nacional. Embora de deficiente, não passando de um orçamento de investimento com recursos próprios, o referido plano tinha por objetivo o desenvolvimento da infra-estrutura e da indústria de base.

Em discursos e entrevistas proferidos em fevereiro de 1938, Vargas traçou as linhas gerais do programa de desenvolvimento de seu governo. A nacionalização de setores estratégicos, a priorização da indústria de base, a unificação do mercado interno, a ampliação dos transportes e a introdução do salário mínimo seriam os pilares do programa de desenvolvimento do Estado Novo. Esse programa, segundo Vargas, não teria condições de ser colocado em prática nos

marcos da Constituição de 1934, que teria gerado um Estado fraco. Para levá-lo a cabo, seria necessário um Estado forte, que tivesse abrangente papel na economia. Nessa época, também começa aparecer a idéia de transformar o Brasil em potência na América do Sul. Um dos principais formuladores dessa proposição foi Osvalado Aranha (Corsi, 2000).

Os obstáculos à execução desse projeto não eram de pequena monta, em particular destacava-se a questão do financiamento da acumulação de capital. Em virtude do pouco desenvolvimento do setor industrial, seria necessário incrementar as importações de máquinas e equipamentos em um contexto de baixa capacidade para importar. As parcas divisas também deveriam cobrir as necessidades de modernização das forças armadas. O clima de acirramento dos conflitos internacionais e particularmente a disputa com a Argentina, que vinha implementando um programa de modernização de suas forças militares, colocavam também como prioridade do regime incrementar os gastos com a defesa. Enfrentar o problema do financiamento externo era, portanto, chave.

Também seria preciso encontrar meios para financiar o incremento dos gastos públicos e mecanismos para financiar a expansão dos investimentos privados. Porém, inexistia no país um sistema bancário de abrangência nacional, que financiasse investimentos de longo prazo. O único banco nacional era o Banco do Brasil; os demais eram regionais. O mercado de capitais era diminuto e as principais empresas do país eram familiares, sendo os lucros acumulados as suas fontes fundamentais de financiamento.

Diante da adversa situação internacional, caracterizada, entre outros aspectos, pelos baixíssimos fluxos de investimentos e de empréstimos externos, Vargas, não

tendo alternativa mais consistente, passou de maneira crescente a apostar na possibilidade de enfrentar esses obstáculos por meio da mobilização do capital nacional. Em discursos sinalizava par essa direção. O governo procurou articular um esquema de financiamento interno[6], cujas linhas mestras eram as seguintes: 1- a criação da carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil, 2- a flexibilização da legislação referente à aplicação dos recursos dos institutos de aposentadoria, permitindo que fossem empregados no financiamento de investimentos com garantia hipotecária (regulamentação do decreto-lei 1918, de 27/08/1937); 3- implantação do Plano Especial de Obras Públicas, que contava, como fonte principal de financiamento, com os recursos advindos da introdução de um imposto sobre as operações cambiais, instituído juntamente com o monopólio do câmbio para formar um fundo de investimentos governamentais.

As medidas voltadas para incrementar e financiar o desenvolvimento, a moratória da dívida externa, o monopólio do câmbio, a política externa independente e a radicalização da postura nacionalista denotam que o governo Vargas, entre 1937 e 1939, passou apostar na possibilidade de um desenvolvimento mais autônomo. Contudo, Vargas não levaria essa postura às últimas conseqüências. Ele nunca abandonou a idéia segundo a qual o capital estrangeiro seria importante para o desenvolvimento do Brasil e sempre procurou atraí-lo, sugerindo a opção por uma forma de desenvolvimento associado ao capital estrangeiro. No exato momento em que parecia adotar uma postura claramente nacionalista, buscava capitais externos para levar a cabo o seu mais ambicioso projeto, o da grande siderurgia. Cabe assinalar que um desenvolvimento mais autônomo não era

concebido como excludente em relação ao capital estrangeiro. À época, Vargas procurava esclarecer sua posição em relação ao capital estrangeiro. Este seria bem vindo desde que respeitasse as leis brasileiras e contribuísse para o desenvolvimento do país (Corsi, 2000)[7]. Essa postura se deveu à falta de base política que sustentasse um desenvolvimento autônomo e as fortes pressões norte-americanas?

Em 1938, Vargas não tinha condições, naquela conjuntura marcada por incertezas, de fechar portas, embora tivesse conseguido consolidar sua posição. Os integralistas tinham fracassado na tentativa de golpe de maio daquele ano e as esquerdas tinham sido neutralizadas desde 1935. O apoio das forças armadas era sólido. O Estado Novo contava com amplo arco de apoio político, que ia da burguesia industrial a setores da burguesia agrária e comercial, passando por setores da burocracia, além de contar com simpatia difusa da classe trabalhadora. Entretanto, o regime enfrentava resistências das classes dominantes no tocante a majoração de impostos e a ampliação da intervenção do Estado na economia, o que sugeria os limites e as debilidades do Estado na condução da industrializante (Fiori, 1995).Entretanto, essa resistência não parece ter sido o determinante central que obstou a opção pelo desenvolvimento autônomo naquele momento. A introdução de impostos específicos, de planos de investimentos paralelos ao orçamento da União e de organismos de fomento com recursos próprios, ao minorarem parcialmente os problemas financeiros do Estado sem a necessidade de uma reforma tributária, garantiram uma margem de manobra suficiente para Vargas tentar avançar em seu programa industrializante com forte presença estatal na economia.

O centro da questão, naquele momento, parecia não residir tanto no equacionamento do problema do esquema de financiamento interno quanto na questão do financiamento externo, imprescindível para o avanço da industrialização e modernização das forças armadas. Dois pontos que eram considerados pilares do projeto de Estado forte de Vargas. Em um contexto de relativa desarticulação da economia mundial e acirramento dos conflitos interimperialistas, a articulação de financiamento externo passava por alinhamentos políticos e ideológicos. Mas as classes dominantes e o governo estavam rachados, como assinalou Moura (1980), em relação às alianças externas do Brasil. Exportadores de algodão e do sul do país inclinavam-se por uma aliança com a Alemanha. Os industriais e os comerciantes ligados ao comércio de importações estavam divididos entre Alemanha e EUA. Os exportadores de café inclinavam-se para os EUA, assim como o setor financeiro. As forças armadas também estavam divididas entre Alemanha e EUA. No governo, Osvaldo Aranha, ministro das Relações Exteriores, defendia uma aliança com os EUA, enquanto outros ministros preferiam a Alemanha. Essas divergências paralisavam o governo Vargas (Corsi, 2000).

Trilhar o caminho de um desenvolvimento mais autônomo, naquele momento, implicaria uma aproximação à Alemanha, pois ela estava disposta a trocar produtos primários por armas e bens de capital (Wirth, 1973). Optar por essa saída, entretanto, significava implodir a base de sustentação política do regime e deixar o país à mercê de prováveis represálias norte-americanas. Essas divergências no interior do Estado e das classes dominantes parecem ter limitado o campo de ação de Vargas, levando-o a deixar em aberto as opções de desenvolvimento. Dessa forma, Vargas não teria

abraçado precocemente o desenvolvimento associado, como assinala Bastos (2004), e nem abandonado seu sonho de desenvolvimento prussiano como afirnma Fiori (1995). A política de Vargas encontrava-se em um impasse, o que levava o Estado Novo a oscilar entre os EUA e a Alemanha.

O acirramento dos conflitos internacionais, de um lado, fechou cada vez mais as possibilidades de manutenção da política externa independente e, de outro, abriu a possibilidade de superação, pelo menos de forma parcial, do problema do financiamento externo. O governo Roosevelt avaliava ser premente para os EUA consolidarem suas posições na América Latina. Como parte dessa política, os EUA convidaram o governo Vargas, em princípios de 1939, para discutir as formas de cooperação econômica entre os dois países. As negociações ocorridas no início desse ano nos EUA e levadas a cabo por Osvaldo Aranha (a chamada Missão Aranha) começaram a abrir o caminho para o enquadramento do Brasil na política externa norte-americana. Aranha, como contrapartida de um empréstimo de cerca de 19 milhões de dólares para saldar atrasados comerciais e vagas promessas de créditos de longo prazo, acordou com os norte-americanos a retomada do pagamento da dívida externa e a liberalização da política cambial. Aranha também preparou o terreno para a aproximação entre os militares dos dois países.

Os acordos assinados em Washington repercutiram de forma bastante negativa no Brasil. As críticas ao ministro das Relações Exteriores foram severas e vazaram para a imprensa, apesar da severa censura imposta pelo regime. Vargas, no entanto, manteve Aranha no cargo. Mas não implementou a risca o que tinha sido acordado. Fez um pagamento simbólico da dívida externa, o que irritou bastante os norte-americanos,

e abriu negociações sobre o assunto, que só chegariam ao fim em janeiro do ano seguinte, quando a situação já tinha se alterado substancialmente com a eclosão da guerra na Europa. O câmbio foi parcialmente liberalizado em abril de 1939. Isto sugere que ainda existia, em meados de 1939, certa margem de manobra para o Estado Novo se contrapor às pressões norte-americanas. Se não fosse a guerra, que fragilizou a posição brasileira, talvez Vargas não tivesse abandonado a perspectiva de um desenvolvimento nacional. Por outro lado, Vargas, provavelmente, viu nesses acordos uma possibilidade, mesmo que vaga, de superar o impasse em que se encontrava a questão do financiamento do desenvolvimento.

Entretanto, Vargas não fecharia as portas para um desenvolvimento autônomo, pelo menos, até meados de 1940. O discurso no encouraçado "Minas Gerais" não representou apenas uma pressão sobre os EUA com o objetivo de superar o impasse em que se encontravam as negociações acerca do financiamento da implantação da grande siderurgia no Brasil, que se estendiam desde meados do ano anterior sem solução. Representou também a tentativa de deixar uma porta aberta para a Alemanha e para a possibilidade de financiar o desenvolvimento via comércio de compensação. Aquela altura, o desfecho da guerra era incerto. As grandes vitórias no início do conflito sugeriam que a sorte da guerra penderia para a Alemanha. A rápida resposta norte-americana, concedendo financiamento a implantação da grande siderurgia, estreitou a possibilidade de um desenvolvimento mais autônomo.

A obtenção de financiamento norte-americano para instalação da grande siderurgia e o incremento das relações militares marcam os primeiros passos do alinhamento do Brasil

aos EUA, que de forma não linear culminaria, em agosto de 1942, com a entrada do Brasil na guerra ao lado dos Aliados (Moura, 1980). Nesse processo de alinhamento, o eixo da política externa foi à obtenção de armamentos, de créditos e bens de capital. Também tomou corpo à idéia de um desenvolvimento integrado ao capital estrangeiro, mas que não comprometeria a soberania nacional. Vargas esperava que se estabelecesse um considerável fluxo de capitais norte-americanos para o Brasil, capaz de contribuir substancialmente para o seu desenvolvimento. Com o referido alinhamento, um projeto de desenvolvimento mais autônomo ficava mais distante. Mas Vargas tinha uma interpretação peculiar do que seria um desenvolvimento integrado ao capital estrangeiro.

Vargas procurava colocar-se como "aliado especial dos EUA" (Moura, 1980). Além de contar com créditos norte-americanos, essa postura implicaria no apoio dos EUA a pretensão brasileira de firmar-se como potência regional na América do Sul. Indícios dessa evolução foram à organização de uma força expedicionária para atuar diretamente no conflito mundial e a frustrada tentativa de obter um acento permanente no Conselho de Segurança da ONU, quando de sua criação em 1945. Contudo, a posição do governo dos EUA quanto ao papel que o Brasil deveria ocupar no cenário internacional não correspondia às expectativas de Vargas. O governo Roosevelt via o Brasil fundamentalmente como um país subordinado

Enquanto o Brasil alinhava-se com os EUA, buscando garantir posição de proeminência na América do Sul e financiamento para o seu desenvolvimento econômico, a Argentina manteve a sua velha aliança com a Inglaterra e a sua postura de neutralidade em relação ao conflito mundial.

A pouca complementaridade entre as duas economias consistia em outro fator a dificultar a aproximação dos dois países. Essa opção, mais tarde, seria considerada um equivoco pelas elites argentinas, que a ela creditariam, em parte, a perda de terreno frente ao Brasil. Contudo, as fortes pressões norte-americanas e a própria constatação da inevitável derrota da Alemanha levariam a Argentina se aproximar dos EUA. (Fausto e Devoto, 2004).

A aproximação de Vargas em relação à Argentina e a aparente retomada de uma postura nacionalista mais firme ao final do Estado Novo, delineada a partir da introdução de um rígido controle de importações e de uma legislação antitruste, que atingiam os interesses do capital estrangeiro, não significou o abandono da linha política definida com o alinhamento aos EUA. No contexto de crise do Estado Novo, marcado por pressões internas e externas pelo fim da ditadura, essas medidas relacionavam-se muito mais com a tentativa de Vargas aproximar-se das classes populares. A erosão de sua base de sustentação política a partir de 1943, levou Vargas a imprimir uma política de mobilização dos trabalhadores com o objetivo de criar uma nova base de sustentação que lhe permitisse controlar a transição do regime e se possível permanecer no poder. Não por acaso a lei antitrust foi promulgada no momento em que avançava o movimento "Queremista", cujo objetivo era manter Vargas no poder até a realização da Assembléia Nacional Constituinte. Esse movimento, embora articulado por membros do Ministério do Trabalho, conseguiu captar os receios populares de que a eventual vitória da UDN pudesse significar o fim da legislação trabalhista, que mesmo não sendo plenamente efetiva representava o reconhecimento de direitos dos trabalhadores por parte do Estado (Ferreira e Delgado, 2003).

Vargas, sem abandonar sua postura paternalista, procurou dar uma coloração popular a sua política, embora o conteúdo de seu projeto de desenvolvimento continuasse excludente e autoritário. O projeto de Vargas não excluía o capital estrangeiro. Este era bem vindo desde que se subordinasse as leis do país e aos interesses nacionais. De maneira geral, mesmo quando parecia buscar um desenvolvimento mais autônomo, não abandonou a idéia da necessidade de uma larga ajuda externa para desenvolver o país e nem deixou de negociar com o capital estrangeiro recursos para empreendimentos considerados estratégicos. A partir do alinhamento do Brasil aos EUA o projeto de Vargas consistia em uma forma particular de desenvolvimento associado ao capital estrangeiro. Vargas achava ser possível industrializar o Brasil, mudar sua inserção na economia mundial, garantir a soberania nacional e conseguir um papel de destaque na América Latina, contando para tanto com o financiamento externo. Com essas metas, o projeto de Vargas encontrou crescente dificuldade para se concretizar em um contexto em que os EUA firmavam-se como grande potência. Contudo, as decisões adotadas nesse período foram de grande importância para os rumos da economia brasileira nas décadas seguintes.

4- O Plano Pinedo

A Argentina demoraria a definir uma política industrializante e uma nova estratégia de inserção na economia mundial. Isso só viria a ocorrer com Perón. Embora a economia argentina passasse por um processo de diversificação econômica, destacando-se o avanço do setor industrial, não observamos nesse período, como já foi

observado, uma clara política industrializante. Todavia, se discutia no parlamento, na imprensa e nas associações de classe os rumos da economia argentina. No início dos anos 1940, os debates centraram-se em torno do Plano de Reativação Econômica, o chamado Plano Pinedo, apresentado em 1940 por Frederico Pinedo, então Ministro da Fazenda do governo Castilho.

O Plano Pinedo foi uma tentativa de adequar a economia argentina à nova situação da economia mundial que vinha se delineando desde a I Guerra Mundial e, ao mesmo tempo, responder às mudanças em curso na própria economia. As principais medidas propostas pelo plano eram as seguintes: 1- Estimular o setor da construção civil, pois esse setor além de empregar grande quantidade de mão de obra tinha efeito estimulante sobre vários outros setores; 2- Instituía a compra das colheitas pelo Estado como forma de garantir preço mínimo para os produtos agrícolas; 3- Estimular o crescimento da indústria (El Plan de Reactivacion Económica, 1979, p. 403; Llach, 1984).

Essa última proposta era considerada a mais importante. Embora Pinedo não questionasse o papel central do setor exportador para a Argentina, ele advogava a necessidade do desenvolvimento da indústria, das finanças e dos serviços para o equilíbrio geral da economia. A proposta era desenvolver apenas as indústrias consideradas "naturais". Ou seja, aquelas que elaboravam matérias primas nacionais (carne, lã, milho, leite, algodão, madeira, zinco, cal, cimento etc.) e que possuíssem eficiência para competir no mercado externo. O plano indica que na Argentina existia, à época, uma preocupação muito maior que no Brasil em relação ao problema da competitividade da indústria nacional.

Dessa forma, o plano propunha uma industrialização

relativamente limitada e voltada para as exportações, particularmente para os EUA e para os países vizinhos. Uma das idéias centrais do plano era redirecionar a economia argentina para EUA. O plano apontava para a necessidade de diversificar as exportações e incrementar o seu valor agregado. Só assim seria possível sustentar o desenvolvimento calcado nas exportações. Pinedo tinha clareza das tendências que vinham se delineando na economia mundial e propunha um estreitamento das relações com o novo centro hegemônico e o abandono das estreitas relações com a Inglaterra. A Argentina não poderia mais depender de uma potência decadente como mola propulsora de suas exportações e, por conseguinte, de sua economia. Com o avanço da industrialização seria necessário incrementar as importações de bens de capital e uma forma de financiá-las seria pela obtenção de superávites no comércio com os norte-americanos. Ademais, no contexto da época, apenas os EUA teriam condições de fornecer tais bens, Contudo, os defensores do plano pareciam menosprezar um importante obstáculo, qual seja: a falta de complementaridade com a economia norte-americana, que poderia inviabilizar a estratégia sugerida (Llach, 1984; Etulain, 1991; Romero, 1994; Devoto, 2003)[8].

Pinedo considerava que o mercado interno argentino não era suficientemente amplo para sustentar um abrangente processo de industrialização baseado na substituição de importações. Por isso buscava definir uma estratégia de desenvolvimento baseada nas vantagens comparativas da Argentina e isso implicava não apenas fomentar a agropecuária mas também certos setores da indústria que tinham condições de competir no mercado mundial. Era uma estratégia de industrialização voltada para as exportações. A

Argentina, dotada de vastos recursos naturais, deveria, segundo Pinedo, aproveitar as vantagens comparativas decorrentes desse fato. Não estava presente no debate a perspectiva de criação de novas vantagens comparativas a partir de um intenso e diversificado desenvolvimento industrial e tecnológico. Essas questões não se colocavam à época, marcada pela relativa desarticulação da economia mundial.

O Estado teria uma função chave no financiamento do desenvolvimento, mobilizando e direcionando o crédito público e privado para os setores considerados prioritários, em especial para a indústria. Mas o plano não contemplava uma ação mais direta do Estado na economia[9]. A diferença com a política seguida no Brasil nesse período é acentuada, pois aqui observava-se a ampliação da ação estatal na economia com a criação de empresas estatais e de inúmeros órgãos de fomento e regulação de setores da economia. No tocante ao financiamento de longo prazo da acumulação, o plano argentino era mais consistente que a política brasileira, estabelecia dois mecanismos de transformar depósitos de curto prazo em financiamentos de longo prazo com o aval do Banco Central e com base em títulos públicos. O objetivo era articular um esquema de financiamento baseado no capital nacional. No Brasil, buscou-se , nesse período, criar bancos de investimentos, mas as discussões ocorridas no Conselho Federal de Comércio Exterior, no DASP e no Conselho Técnico de Economia e Finanças não resultaram nada de concreto (Diniz, 1978). Pinedo também esperava que o bom desempenho do setor externo da economia contribuísse de maneira significativa para o financiamento do crescimento econômico, atenuando assim eventuais restrições ao desenvolvimento decorrentes dos desequilíbrios externos [10].

O Plano Pinedo buscava, como assinala Etulain (1991, p.

51-60), estabelecer uma estratégia de desenvolvimento industrializante sem, contudo, ferir os interesses do setor hegemônico, defensor de políticas econômicas liberais. O Plano favorecia, segundo ainda o referido autor, os interesses do que ele chama de setores oligopolizados da burguesia urbana, composto por poucos grandes grupos econômicos que tinham se originado na atividade exportadora, mas que vinham diversificando suas atividades em direção aos setores industriais, sobretudo, vinculados a elaboração de matérias-primas nacionais. Grupos como Bunge & Born, Tornquist, Bemberg e Braun Menéndez. Para esses grupos uma aproximação à economia norte-americana poderia significar uma saída para a crise do modelo agrário-exportador, à medida que o mercado dos EUA absorvesse os excedentes exportáveis. O Plano também favoreceria empresas estrangeiras que atuavam no país. Esse plano expressaria "uma 'opção' moderna e factível para o liberalismo argentino".

Os setores agropecuários, organizados na Sociedad Rural Argentina e na Bolsa de Comercio consideravam que a industrialização deveria restringir-se apenas a área de matérias-primas. Os produtores de gado opunham-se à industrialização e defendiam a tradicional aliança com a Grã-Bretanha. No compito geral, as resistências ao plano nos setores dominantes eram fortes, indicando a fragilidade do predomínio dos "grandes grupos oligopolizados do setor urbano" (Etulain, 1991).

O Plano de Reativação Econômica acabou sendo rejeitado no Congresso apesar do apoio dos industriais. Assim, morreu uma tentativa que poderia ter sido uma alternativa ao modelo de industrialização via substituição de importações. O Plano Pinedo estava, em certo sentido, deslocado de seu contexto histórico, pois defendia como estratégia de

desenvolvimento a expansão de determinados setores da indústria voltados para diversificação e o incremento das exportações em um momento de relativa desarticulação da economia mundial. Mesmo no período que se seguiu ao fim da II Guerra, o crescimento econômico esteve calcado no mercado interno. Só mais tarde seriam abertas possibilidades para estratégias de desenvolvimento que enfatizavam as exportações.

A questão da industrialização não morreu na Argentina com a não aprovação do Plano Pinedo. Alguns anos depois, no governo de Juan Perón, essa questão ocuparia o centro do debate econômico. Com base na forte ligação com as classes trabalhadora e média, Perón foi eleito Presidente em fevereiro de 1946, o que abriu uma nova fase no nacionalismo argentino, particularmente no tocante a economia. Perón bateu a ampla frente de centro esquerda, em grande medida, porquê conseguiu apresentar-se como o garantidor dos direitos trabalhistas recém introduzidos. Mas sua vitória foi apertada, denotando a profunda divisão da sociedade argentina. (Fausto e Devoto, 2004). Durante seu governo, Perón buscou colocar-se como "el papel de fiel de la balanza capital-trabajo" (Etulain, 1991, p. 65), implementando uma política social inovadora para o país, cujas principais medidas foram as seguintes: direito de férias remuneradas, indenização por demissão, assistência médica e 13° salário. Ao mesmo tempo, ampliou a intervenção do Estado na economia. Vários setores foram estatizados, a saber: as estradas de ferro, o comércio exterior, os sistemas de transporte urbano e as empresas de capital alemão. Essas medidas eram importantes para garantir o decisivo apoio dos trabalhadores ao seu governo (Etulain, 1991). O Estado também passou a adotar amplas medidas de incentivo ao desenvolvimento industrial, o

que denota a definição de um projeto industrializante logo no início de seu governo.

Enquanto isso, Vargas saía prestigiado do poder. Elegeu-se senador pelo Rio Grande do Sul. Os partidos que tinha articulado ao final do Estado Novo, para dar consistência a sua base de sustentação política, tinham se saído bem nas eleições de dezembro de 1946. O PSD obteve 55% dos votos e o PTB 7,5%. Seu apoio tinha sido de grande importância na eleição de Dutra, que obteve 55% dos votos, derrotando o candidato da UDN. Em 1946, Vargas se afastou de Dutra e passou a criticá-lo, ao mesmo tempo em que se aproximou do PTB e da classe trabalhadora. Essa classe manteria, contudo, razoável grau de independência em relação a Vargas e o PTB (Negro e Silva, 2003). Vargas voltaria ao poder em outubro de 1950, quando foi eleito pela coligação PTB/PSP, quando retomaria seu projeto de desenvolvimento sob novas bases e em um contexto social e internacional bastante diverso daquele do Estado Novo.

A Argentina no tocante a definição de uma política industrializante saiu atrás do Brasil. Esse atraso relativo denota, de um lado, a força dos setores agrário-exportadores na Argentina, defensores ferrenhos de políticas econômicas liberais, e, de outro, a fraqueza do desenvolvimento da indústria argentina. As razões para essa mudança de posição parecem ser múltiplas. O próprio crescimento das indústrias voltadas para o mercado interno via substituição de importações, nas décadas de 1930 e 1940, passou a exigir medidas mais abrangentes. Medidas nessa direção contavam com o apoio da burguesia industrial, setor importante para a sustentação política de Perón. Além disso, o crescimento do emprego, que dependia do avanço dessas indústrias, era um ponto de fundamental importância para a política trabalhista

de Perón.

No período em pauta, não havia espaço para estratégias de desenvolvimento calcadas nas exportações. O bom desempenho econômico de vários países que vinham se desenvolvendo com base no mercado interno indicava que esse seria o caminho correto a seguir.

5- Considerações finais

Buscamos mostrar ao longo do texto os diferentes caminhos percorridos pelas economias argentina e brasileira entre a crise de 1929 e meados da década de 1940. Período de relativa desarticulação da economia mundial que abriu novas possibilidades de desenvolvimento para o Brasil e para a Argentina. Focamos a atenção no projeto de desenvolvimento de Vargas e na política econômica argentina. Essas estratégias têm que ser analisadas no seu contexto histórico. À época, parecia factível apostar em um desenvolvimento calcado na industrialização e no mercado interno, pois a Grande Depressão, acompanhada da drástica queda dos fluxos internacionais de capitais, das políticas protecionistas, das desvalorizações competitivas de moedas, da formação de áreas restritas de comércio, do acirramento das disputas internacionais e do avanço das ideologias nacionalistas, ensejaram a busca de saídas nacionais para a crise. A Segunda Guerra projetou esse quadro para a década de 1940.

Brasil e Argentina buscaram saídas nacionais para a crise que punha em cheque as suas economias centradas na exportação de produtos primários. A opção pela industrialização seguiu temporalidades distintas. O Brasil devido sobretudo a derrota da oliguarquia cafeeira em 1930

conseguiu mais rapidamente definir uma estratégia industrializante, que adquiriu contornos mais nítidos no Estado Novo. A Argentina adotou uma política de diversificar a economia, na qual a indústria, embora incentivada, não aparece como prioridade do governo, que não abandonou a ênfase no setor exportador. O Plano Pinedo foi uma tentativa de reformular a estratégia liberal, procurando adequá-la ao novo contexto internacional e as transformações em curso na economia. O plano buscou enfrentar de maneira inovadora, para a época, a questão do financiamento interno e externo e apresentou nítida preocupação com a competitividade da indústria. Seu fracasso denota o peso dos setores exportadores na vida política argentina e a falta de visão estratégica desses setores e dos setores articulados à União Cívica Radical, que teve papel importante na rejeição do plano. Argentina só viria a definir uma política industrializante com Perón.

A política industrializante de Vargas também enfrentou problemas de sustentação política e social, que obstaculizaram ações mais abrangentes do Estado no fomento da industrialização. Mas os fatores decisivos para desmanchar o sonho prussiano de Vargas foram as divergências no interior do Estado e das classes dominantes quanto as alianças potenciais do Brasil, as enormes dificuldades de articular o financiamento externo, o peso político e econômico dos EUA e a evolução do cenário internacional, que acabou fechando a possibilidade de manutenção da política externa independente e condicionando o alinhamento do Brasil aos EUA.

O programa de Vargas, embora voltado para o mercado interno e para o fortalecimento do capital nacional, não era contrário à participação do capital estrangeiro na

economia. Pelo contrário, defendia sua ampla participação, desde que esta se subordinasse aos interesses nacionais. Buscava uma forma de desenvolvimento associado ao capital estrangeiro, mas que garantisse uma nova inserção na economia mundial. A não aprovação do Plano Pinedo sugere o grau de dificuldade de projetos que tentavam sustentar o crescimento econômico com base nas exportações em um contexto de relativa desarticulação da economia mundial, mesmo que com base em setores competitivos e com exportações de maior valor agregado. O crescimento voltado para o mercado interno implicava, à época, alto grau de proteção à indústria local e pouca atenção em relação à competitividade, apesar dessa discussão não estar ausente no período. Contudo, a estratégia industrializante parecia ser a melhor alternativa à época. Muitas análises do padrão desenvolvimentista não dão conta da historicidade do processo e avaliam o modelo unicamente a partir das questões colocadas no atual momento pela ortodoxia neoliberal. Do ponto de vista do crescimento econômico a estratégia desenvolvimentista foi um sucesso no período, o seu fracasso, no Brasil, foi quanto aos seus resultados sociais.

Bibliografia

ABREU, M. P. "Crise, crescimento e modernização autoritária (1930-1945)". In: ABREU, M. P. (org.) *A ordem do progresso. Cem anos de política econômica republicana (1889-1989).* Rio de janeiro: Campus, 1992.

ALEJANDRO, C. D. *Ensayos sobre la historia económica argentina.* Buenos Aires: Amorrotou, 1973.

AMSDEN, A "A difusão do desenvolvimento. O modelo de industrialização tardia e a grande Ásia Oriental". In: Revista de

Economia Política. São Paulo: V. 12, n.1. 1993.

ARBIX, G e outros (orgs.) *Razões e ficções do desenvolvimento.* São Paulo: EDUNESP/EDUSP, 2001.

ARRIGHI, Giovanni. *A ilusão do Desenvolvimento.* Petrópolis: Vozes, 1997.

ASHWORT, W. *Breve história de la economia internacional: 1850-1950.* México: Fondo de Cultura Económica, 1958.

BANDEIRA, M. *Estado nacional e política internacional na América Latina. O continente nas relações Argentina - Brasil (1930-1992).* São Paulo: Ensaio, 1993.

BASTOS, P. P. Z. "Raízes do desenvolvimento associado: comentários sobre sonhos prussianos e cooperação panamericana no Estado Novo (!937-1945)". In: Revista EconomiA. Brasília (DF), v.5, n. 3 dez 2004.

BEIRED, J. L. B. *Breve história da Argentina.* São Paulo: Ática, 1996.

BLOCK, F. *Los origenes del desorden económico internacional.* México: Fondo de Cultura Económico, 1980.

CANO, W. América Latina: do desenvolvimento ao neoliberalismo. In: FIORI, J. L. (org) *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações.* Petrópolis: Vozes, 1998.

_____ *Soberania e política econômica na América Latina.* São Paulo: UNESP, 2000.

CORSI, F. L. "Projeto nacional de desenvolvimento e globalização". Marília: FFC-UNESP, relatório de pesquisa, 1997.

_____ *Estado Novo: política externa e projeto nacional.* São Paulo: EDUNESP, 2000.

_____ Economia mundial: da Grande Depressão da década de 1930 à globalização. Marília: FFC-UNESP, relatório de pesquisa, 2000.

_____ "A questão do desenvolvimento à luz da globalização". In: Revista de Sociologia e Política. Curitiba,

n.19. p. 11-30, 2002.

_____ "Development and State during the brasilian Estado Novo". In: Perissinotto, R. M. (org.) -*Entrepreners, State and interest representation in Brazil.* New York: Nova Science Pusblishers, 2003a.

_____ "Caio Prado Jr. E a questão do desenvolvimento". In: Mazzeo, A C. e Lagoa, M. I. (orgs.) - *Corações vermelhos. Os comunistas brasileiros no século XX.* São Paulo: Cortez, 2003b.

DEVOTO, F. J. "Para uma história da Argentina no século XX". In: AGGIO, A e LAHUERTA, M. (orgs.) - *Pensar o século XX. Problemas políticos e história nacional na America Latina.* São Paulo: EDUNESP, 2003.

DONGI, H. *História contemporânea de América Latina.* Madrid, Alianza, 1972.

DORFMAM, A *Historia de la industria argerntina.* Buenos Aires: Solar, 1970.

DRAIBE: S. M. *Rumos e metamorfoses: um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas da industrialização no Brasil: 1930-1960.* Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

ETULAIN, C. *Intervenção do Estado, economia e petróleo: um estudo sobre liberalismo e nacionalismo na Argentina.* Campinas: UNICAMP. Dissertação de mestrado defendida junto IE-UNICAMP, 1991.

_____ "Sociologia, peronismo e esquerda na Argentina". In: Estudos de Sociologia. Araraquara, n. 13/14, p. 49-75, 2002.

FAUSTO, B. "Estado, classe trabalhadora e burguesia industrial (1920-1945)". In: Novos Estudos CEBRAP, São Paulo, n. 20, 1988.

FAUSTO, B. e DEVOTO, F. J. *Brasil e Argentina. Um ensaio de história comparada (1850-2002).* São Paulo: Ed. 34, 2004.

FERREIRA, J. L. "A democratização de 1945 e o movimento queremista". In: FERREIRA, J. L. e DELGADO, L. A N. (orgs.) *O*

Brasil republicano. O tempo do nacional estatismo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

FIORI, J. L. *Em busca do dissenso perdido. Ensaios críticos sobre a festejada crise do Estado.* Rio de Janeiro: Insight, 1995.

_____ (org.) *Estados e moedas no desenvolvimento das nações.* Petrópolis: Vozes, 1999.

_____ e LESSA, C. Relendo a política econômica: as falácias do nacionalismo popular no segundo Vargas. Rio de janeiro: IEI/UFRJ (Texto para discussão n.30), 1993.

FODOR, J. G. e O' CONNELL, A A " La argentina y la economia atlantica en la primeira mitad del siglo XX" In: Desarollo Económico. Buenos Aires, v.13, n. 49, 1973.

FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil.* São Paulo: Nacional, 18ª edição, 1982.

GOLDENSTEIN, L. *Repensando a Dependência.* Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

GOMES, A C. *A invenção do trabalhismo.* São Paulo: Vértice, 1988.

HOBSBAWM, E. J *Era dos extremos. O breve século XX: 1914-1991.* São Paulo: Cia. das Letras, 1995.

LANDES, D. *A riqueza e a pobreza das nações.* Rio de Janeiro: Campus, 1988.

LLACH, J. J. "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economia política del peronismo". In: Desarrollo Económico., 23 (92): 515-556, 1984.

MADDISON, A *Dos crisis: América Latina y Asia (1929-1938/1973-1983).* México: Fondo de Cultura, 1983.

MELLO, J. M. C. *O capitalismo tardio.* São Paulo: Brasiliense, 1983.

MOURA, G. *Autonomia na dependência: a política externa brasileira (1935-1942).* Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.

Negro, A L. e SILVA, F. T. "Trabalhadores, sindicatos e política

(1945-1964)". In: Ferreira, J. L. e Delgado L. A N. (orgs.) *O Brasil republicano. O tempo da experiência democrática de 1945 ao golpe civil-militar de 1964.* Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

OLIVEIRA, F. *A economia da dependência imperfeita.* São Paulo: Boitempo, 2003.

PLAN de REACTIVACION ECONOMICA In: Desarollo Económico. Buenos Aires, v.19 n. 75, 1973.

ROMERO, J. L. *Breve história contemporánea de Argentina.* México: Fondo de Cultura Econômica, 1994.

SARETTA, F. "Estado e desenvolvimento: Argentina e Brasil (1946-1955)". www.eh.net/XIIIcongress, 2002

SILVA, Sergio S. "Prefácio". CORSI, F. L. *Estado Novo: política externa e projeto nacional.* São Paulo: EDUNESP, 2000.

TELLA, T. S. e outros. *Argentina, Sociedad de masas.* Buenos Aires: EUDEBA, 1966.

VIANNA, S. B. e VILLELA, A "O pós-Guerra (1945-1955)". In: GIAMBIAGI, F. e VILLELA, A (orgs.) *Economia brasileira contemporânea (1945-2004).* Rio de Janeiro: Campus, 2005.

WIRTH, J. *A política de desenvolvimento na era Vargas.* Rio de Janeiro: FGV, 1973.

---

[1] Professor de Economia Brasileira da Faculdade de Filosofia e Ciências da UNESP.

[2] Projeto Nacional de desenvolvimento não é entendido aqui como um projeto que integra os interesses coletivos da nação. Entendemos que cada classe e facção de classe podem ter um projeto seu para a nação. Ao falarmos em projeto não queremos dizer que as ações das classes, das facções de classe e de grupos estejam previamente definidos por um projeto dado. Mesmo porque esses projetos nunca aparecem acabados. Eles sofrem inflexões, são abandonados etc. a partir da luta social e das mutantes circunstâncias políticas, sociais e econômicas. Como diz Silva (2000, p. 13): "Como a sociedade é feita de conflitos, projeto nacional não é entendido como projeto de toda a nação, mas claramente como projeto para uma nação; e vinculado à ação de determinadas frações das elites políticas dirigentes e à dominação de classe". Ver também Corsi(2000)

[3] Uma série de outras medidas também contribuiu para a retomada da economia e para preparar o terreno para mudanças de rumos, quais sejam: 1. A criação de órgãos de regulação e fomento de setores específicos, como por exemplo: Instituto do Açúcar e do Álcool, Conselho Federal de Comércio Exterior, Departamento de Produção Mineral etc; 2. O chamado reajustamento econômico, que perdoou 50% das dividas dos proprietários rurais contraídas até 30 de junho de 1933; 3. A reforma tarifária de 1934 de cunho protecionista; 3. A proibição de importação de máquinas e equipamentos para os setores da indústria considerados em "superprodução" e a isenção de tarifas sobre importações de equipamentos para alguns setores industriais considerados importantes; 6. A reforma educacional, em particular o incentivo ao desenvolvimento de cursos técnicos (Corsi, 2000).

[4] Essas medidas, que não atingiam o trabalhador rural, visavam regular as relações entre o capital e o trabalho no espaço urbano. Paulatinamente, uma série de direitos trabalhistas, antigas reivindicações dos trabalhadores, como descanso semanal remunerado, regulamentação da jornada de trabalho, regulamentação do trabalho das gestantes e dos menores, férias remuneradas, aposentadorias, salário mínimo etc., foram sendo introduzidos. Mas os trabalhadores perderam o direito a greve e a livre associação. Esse conjunto de medidas foi reunido e sistematizado, em 1943, na Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT). Também foram introduzidos os sindicatos corporativos por categoria, controlados pelo Estado.

[5] O período que vai de 1934 a 1943 foi uma fase de crescimento econômico moderado. O PIB cresceu em média por ano 2,9%, sendo que a indústria cresceu 4,6% e o setor agropecuário 2%.Observam-se mudanças na estrutura do setor industrial. Cresceram de maneira mais acentuada os setores têxtil, cujo valor da produção passou a representar 20% do total; químico, particularmente o refino de petróleo; os produtos de borracha e os produtos farmacêuticos, e o setor metalúrgico. O valor da produção desses dois últimos setores perfazia, em 1943, 24% do valor total. Caiu a participação das indústrias alimentares (Cano, 2000, p. 96-97).

[6] Seguindo Goldenstein (1994, p. 57-59), consideramos que esquema de financiamento, ou padrão de financiamento, consiste "na forma pela qual os recursos são mobilizados em uma economia capitalista. Depende, portanto, de como se dá a articulação do conjunto de agentes responsáveis pela mobilização dos fundos. Ou seja, resulta antes de mais nada, das relações de poder existentes entre o estado e o setor privado nacional, O Estado e o resto do mundo, o setor privado nacional com o resto do mundo, e entre os diferentes segmentos do setor privado doméstico entre si - setores produtivo, bancário e agrário -, além das relações entre estes três agentes - Estado, capital nacional e capital internacional - e os diferentes segmentos da classe trabalhadora"

[7] Em 1938, Vargas afirmou: "Tem-se afirmado, levianamente por certo, que o governo do Brasil impede, ou dificulta, a entrada das reservas financeiras que procuram, entre nós, aplicação remuneradora. Não é verdade. Aquilo que fazemos questão, e temos o direito de fazê-lo, é que os capitais aqui invertidos não exerçam tutela sobre a vida nacional, respeitem as nossas leis sociais e não pretendam lucros exorbitantes, próprios das explorações coloniais ou semicoloniais. Preciso é reconhecer que o Brasil não se enquadra nessa classificação ... Só nos pode interessar, sem dúvida, a inversão de recursos financeiros. Queremos, porém, que se fixem e produzam ... enriquecendo nossa economia" (apud Corsi, 2000, p. 85).

[8] Definidos em contextos históricos, sociais, geopolíticos e culturais bastante distintos, o Plano Pinedo e os planos qüinqüenais coreanos possuíam alguns pontos em comum, a saber: o esforço exportador e a preocupação com a eficiência, embora as diferenças também fossem marcantes. A Coréia e outros países do Sudeste Asiático também seguiram, anos mais tarde, uma estratégia de industrialização direcionada para as exportações a partir de um mercado interno estreito, ampla oferta de mão de obra e de parcos recursos naturais. Nesse caso, buscava-se criar um integrado parque industrial, o que implicava desenvolver a indústria de base, de máquinas e equipamentos e outros setores de forma competitiva. Ou seja, buscava-se criar vantagens comparativas e para isso era preciso ativa política estatal, enquanto o Plano Pinedo baseava-se em vantagens comparativas estáticas(Amsden, 1992; Goldenstein, 1994).

[9] "Podrá pensarse que una acción de esta naturaleza presupone la intervención directa del Estado en los negocios. Ni si tiene esse propósito ni se justifica esa intervención"(El Plan de reactivación Económica, 1979, p. 404)

[10] *"Acompana a este mensaje el projecto de ley de financiación, el más importante quizá de elllos (...) Tiene el pais quantiosos recursos monetarios (...) se há preparado un sistema de financiación que se propone movilizar esos recursos disponibles facilitarlos a la actividad priivada"* (El Plan de Reactivación Económica, 1979, p. 403-405)

Competitividade sistêmica e inovações tecnológicas: notas para discussão

Maurício Felippe Manzalli[1]

Este estudo tem como objetivo analisar a questão da produtividade e da competitividade requerida pelo novo paradigma produtivo que se desenvolveu nos últimos anos. A análise centra-se na consideração dos fatores determinantes de competitividade externos e internos à empresa, além daqueles determinantes de competitividade sistêmica, e contempla também o papel da tecnologia para as PMEs, (Pequenas e Médias Empresas) impulsionado pelo processo de inovações.

O conceito de produtividade

Sabendo-se que a estrutura de custos de uma empresa envolve custos fixos e variáveis, e da soma destas duas categorias de custos temos o custo total, dividindo-se este custo total pela quantidade produzida, temos o custo total médio da produção. Este representa o "custo da unidade padrão de produto se o custo total for dividido igualmente entre todas as unidades produzidas" (MANKIW, 1999: 276). Desta forma, quanto menores forem os custos médios da referida produção, mais eficiente será esta produção.

Ganhos de eficiência na produção de um determinado bem ou serviço é o mesmo que ganhos de produtividade, já que sua verificação se dá em termos de custo. Quanto maior a eficiência ou quanto maior a produtividade, menores os custos unitários ou médios da referida produção[2].

Generalizando-se estas idéias, temos que ganhos de eficiência são iguais a ganhos de produtividade, e ambos se revelam e se medem, por reduções nos custos de produção.

Segundo Thomas Gunn (1993: 85-86), existem alguns perigos quanto aos esforços administrativos convencionais no intuito de reduzir custos. Uma das primeiras medidas tomadas pelas empresas para redução de custos é a redução da mão-de-obra direta bem como de seus salários, tendendo a permanecer abaixo das taxas de mercado, provocando um processo de expulsão daqueles melhores empregados, combinada com cortes no treinamento e educação da mão-de-obra.

Outra medida reside na queda dos investimentos de capital em novas instalações, que se não são encurtados, são reduzidos, acarretando diminuição na qualidade da manutenção preventiva das instalações e dos equipamentos e, portanto, da qualidade dos produtos. Estas medidas envolvem ainda cortes nos financiamentos para P&D, tanto no âmbito do projeto dos produtos quanto no projeto de processos de produção, fazendo com que as empresas estiquem o ciclo dos produtos existentes com mudanças superficiais, se utilizando de componentes de qualidade inferior e de custo mais baixo, ocasionando oportunidades a entrada de novos concorrentes. Neste aspecto, se ocorre ainda uma redução nos investimentos de capitais no desenvolvimento de tecnologias de informação, a empresa tem seu mercado ainda mais prejudicado perante a competitividade futura.

No que diz respeito ao relacionamento com os

fornecedores de insumos, as empresas normalmente tentam pressioná-los a venderem por preços mais baixos, encorajando os fornecedores a reduzir a qualidade de seus produtos. As taxas de produção, dada a capacidade instalada, são normalmente mantidas em níveis elevados, independentemente da demanda, somente para manter a utilização da maquinaria e absorver os gastos gerais existentes.

Para Gunn (1993: 87), estas medidas são erradas por tratar-se de uma mentalidade de "reduza, reduza, reduza", erodindo, então, as vantagens competitivas da empresa. De acordo com seus ensinamentos,

> *"executivos perderam de vista o fato de que, tanto na atividade manufatureira como na maioria das outras atividades, o baixo custo é o resultado de se fazer bem, ou eficazmente, outras coisas"... "onde a competitividade da classe mundial de baixo custo e a longo prazo não poderá ser atingida através de cortes no orçamento".*

Desta forma, torna-se imperativa uma maior e melhor seleção dos insumos produtivos, bem como na elaboração de projetos de produtos.

Sendo assim, Gunn elenca quatro passos que deverão ser seguidos por uma empresa, para tornar-se fabricante de baixo custo. O primeiro passo seria o da determinação de custos baseada no mercado. Quanto a este passo, a

estratégia de custo seria impulsionada pelas condições do mercado no estabelecimento de um preço aceitável para o produto, e deste preço, a empresa deverá determinar qual o custo de produção, tendendo este a decrescer ao longo do ciclo de vida do produto. Desta forma, "a margem de lucro extra gerada ao se ter o custo total baixo", poderá ser destinada para áreas de P&D, propaganda e *marketing*, melhores tecnologias de manufatura e sistemas de informação. Pelas palavras de Gunn, "o estabelecimento de custos-alvo em níveis baixos, obriga os projetistas de produtos e processos a serem inovadores em seu trabalho, onde deverão procurar maneiras de fazer as coisas com baixo custo". (GUNN ,1993: 89-90).

O segundo passo para tornar-se um fabricante de baixo custo, é ser um fabricante com qualidade elevada, pois a qualidade é a maior "variável independente que impulsiona o resultado dos custos para a maioria dos fabricantes". O terceiro passo, consiste na posse de controle dos sistemas de custos precisos, que promovam o desempenho eficiente e produtivo da empresa. Thomas Gunn (1993: 91-94) chama a atenção para o fato de que os sistemas de contabilidade e custos são normalmente desatualizados para o estabelecimento de preços, pois baseiam-se em margens de lucro antecipadas. Isto ocorre porque estes sistemas são estabelecidos para avaliar estoques com propósitos fiscais e financeiros e não foram projetados para determinar custos de produtos.

Por último passo, Gunn (1993: 93) observa "a relação das transações com os gastos gerais". Identifica este passo explicando que no projeto de produtos e de processos produtivos, a padronização da produção tende a reduzir a

quantidade de materiais envolvidos, bem como de pessoas para armazenamento e distribuição dos insumos bem como dos produtos.

Sendo assim, o conceito de produtividade está ligado à questão da eficiência produtiva, ou seja, está ligado à questão de uma produção com menores custos e, portanto, com maior eficiência. Alternativamente o termo produtividade indica a relação entre a quantidade produzida de um bem e as quantidades de fatores utilizados naquela produção. No que interessa a este estudo, pode-se sintetizar ambas noções dizendo-se que quanto mais eficiente for o modo de combinar os fatores de produção, conjugada com menores custos destes fatores, maior será a produtividade de um dado processo produtivo.

A causa fundamental de aumentos de produtividade numa economia é o progresso técnico. Avanços de menor monta na produtividade, quer de uma economia ou de uma empresa, derivam de avanços no modo de gerenciamento ou uso dos recursos disponíveis. Diz-se que há progresso técnico gerador de ganhos de eficiência/produtividade quando o mesmo volume de produção pode ser obtido com menor quantidade de recursos.

O progresso técnico implica genericamente um aumento da produtividade de todos recursos utilizados para a produção de um bem ou serviço, aumento que decorre de melhorias nos métodos de produção ou racionalização dos processos de produção, bem como de melhorias na capacitação técnica da mão-de-obra ou da introdução de novas máquinas, cada vez mais avançadas, que poderiam

tornar o processo produtivo menos oneroso.

Castells (1999: 100), afirma que no longo período, a produtividade será a fonte da riqueza das nações, e a tecnologia, tanto produtiva quanto de gerenciamento, será o principal fator indutor de produtividade. Mas, do ponto de vista essencialmente empresarial, a produtividade não é um objetivo em si, pois os empresários não buscam tecnologia ou aumento de produtividade para a melhoria das condições sociais de vida. Na verdade, comportam-se conforme as regras de um sistema econômico, motivados não pela produtividade, e sim pela lucratividade.

Assegura que para aumentar os lucros, em um determinado ambiente concorrencial com preços ajustados pelo mercado, existem caminhos como, a redução dos custos de produção, o aumento da produtividade, a ampliação do mercado, além da aceleração do giro do capital. Castells (1999: 101-104) afirma de que nada adianta elevação nos níveis de produtividade, se não houver crescimento na demanda por bens e serviços ou ampliação de mercados. Para abrir novos mercados, conectando diversos segmentos a uma rede global, o capital necessitou de extrema mobilidade, e as empresas precisaram de uma capacidade de informação extremamente maior, o que foi proporcionada pela estreita interação entre a desregulamentação dos mercados e as novas tecnologias da informação. Ainda para ele (1999: 104-105),

> "ao estender seu alcance global, integrando mercados e maximizando vantagens comparativas de localização, o capital, os capitalistas e as empresas capitalistas como um todo aumentaram substancialmente sua lucratividade durante os anos 90".

O conceito de competitividade

A questão da competitividade é afetada por um conjunto de fatores que se interrelacionam, e seu conceito está associado à formação de recursos humanos, tecnologia, condições de comercialização, ambiente institucional estável e com regras de atuação claras. Desta maneira, seu conceito tem caráter multidimensional, o que nos permite conceituar competitividade no âmbito de nações e de empresas (BNDES, 1991: 06/07; PEREIRA, 1995: 49).

O fundamento da competitividade das nações, está nos ganhos de eficiência e produtividade das empresas operantes em seu território, e será sustentada através da capacidade de desenvolvimento de vantagens quando do enfrentamento da concorrência com outros países (BNDES, 1991: 06-07). Esta idéia pode ter uma ilustração específica, já que...

> "uma possível conceituação de competitividade, é a que relaciona este fenômeno ao desempenho do país no mercado internacional (...). Em termos de desempenho no comércio internacional, define-se então o mercado da OCDE (Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento) como o quadro referencial para se mensurar competitividade. A idéia básica é que um país é tanto mais competitivo quanto maior o número de seus setores que ganham participação nas importações dos países membros da OCDE(...). Esse conceito visa, portanto, descrever se o perfil exportador de um país está direcionado para as demandas de importação que crescem no mercado da OCDE. É

> puramente um indicador de desempenho, que enfatiza a questão da adaptabilidade das exportações às mudanças da estrutura de demanda dos países desenvolvidos" (PEREIRA, 1995: 50).

Diante da ilustração, passamos a definir competitividade no âmbito empresarial, já que a competitividade de um país depende de suas empresas serem capazes de ocupar parcelas crescentes da demanda que atendem, ou seja, depende da competitividade das empresas atuantes no país. Neste sentido, para que as empresas alcancem maior competitividade, será necessária a observação de certos fatores determinantes de competitividade, fatores estes externos e internos as empresas, conforme segue.

Fatores determinantes de competitividade externos à empresa

Os fatores determinantes de competitividade externos à empresa estão ligados às políticas promovidas pelo Estado que, sob esta ótica, devem favorecer o estabelecimento e manutenção de um ambiente favorável para que as empresas sustentem vantagens competitivas, entendidas como aquelas características da firma, de seus produtos e processos, que lhes dão maior competitividade. Estes fatores são:

Ambiente macroeconômico

Este fator deriva fundamentalmente das políticas do

Estado, em particular da política econômica. Um ambiente macroeconômico estável tem relação direta com o investimento, e o investimento é o principal indutor de crescimento de produtividade, pois inclui a adoção e implantação de novas plantas e equipamentos pelas empresas e a criação de infra-estrutura econômica, tecnológica e educacional pelo Estado. Portanto, taxas de investimento em declínio tornam-se o principal fator de queda de competitividade tanto de empresas como de países (BNDES, 1991: 11).

Um ambiente macroeconômico desfavorável ou marcado por instabilidade política e econômica também afeta a competitividade. Por exemplo, a existência de inflação persistente na economia pode levar as empresas a retardarem a melhoria da qualidade de seus produtos ou o controle de custos, uma vez que os ganhos assim obtidos podem ser neutralizados por mudanças nos níveis de preços absolutos e relativos. Ainda no exemplo acima, períodos de alta inflação tendem a serem contidos com cortes no crédito e/ou aumentos dos juros para tirar a liquidez da economia, o que inviabiliza novos investimentos. O ambiente macroeconômico desfavorável afeta também a disponibilidade de recursos financeiros, e a escassez destes leva as empresas a recorrerem a fontes de curto prazo ou a cortarem investimentos, provocando quedas na taxa de investimento e no nível de atividade econômica. Altos custos dos financiamentos, portanto, se traduzem em desvantagens competitivas por terem efeito negativo sobre o custo de capital e sobre as decisões de investimento.

Infra-estrutura econômica

Segundo Dowbor (1997: 107), "as infra-estruturas econômicas reúnem as grandes redes que tornam o universo produtivo viável como sistema"... "para permitir que cada empresa esteja interligada com o conjunto". Normalmente, as infra-estruturas econômicas requerem elevados investimentos, fazendo com que estes sejam predominantemente públicos, assegurando às empresas as chamadas economias externas.

Neste sentido, a infra-estrutura econômica é um fator importante na determinação da competitividade, pois a disponibilidade, qualidade e eficiência de recursos nas áreas de transportes, energia e comunicações são condição essencial para o crescimento da produtividade das empresas, porque determinam as condições gerais da eficiência, de redução de custos da economia e, neste sentido, seu impacto se refere à competitividade sistêmica. Por outras palavras, quanto menores os custos dos recursos infra-estruturais, maior a eficiência e portanto maior a produtividade de todo sistema econômico. A existência de uma infra-estrutura adequada potencializa ganhos de eficiência ao sistema produtivo, e não só de empresas individualmente (BNDES, 1991: 14/15).

Dowbor (1997: 113-116) referindo-se ao setor energético, a título de exemplo, esclarece que o impacto deste setor frente à estrutura produtiva é bastante forte, pois "a energia precisa chegar a cada unidade produtiva, a cada domicílio, ... , a cada poste de iluminação pública, a cada mesa de trabalho". Naquelas regiões onde eventualmente ocorrem os cortes ou o racionamento de energia elétrica, cada empresa que dela necessita, dota-se de geradores, ocasionando sobrecustos produtivos. Sendo assim, trata-se também de um setor que necessita de elevados investimentos, de longo

prazo, que provocarão efeitos estruturais sobre o conjunto da economia.

Outro grande setor das infra-estruturas econômicas, as telecomunicações, tornam-se o eixo central de modernidade do conjunto das economias, que acopladas ao computador, transformam-se em um rápido veículo do ponto de vista da globalização financeira e das indústrias das finanças. Pelos ensinamentos de Dowbor (1997: 111),

> "veja-se o exemplo da Câmara de Comércio Júnior do Japão: dezenas de milhares de pequenas e médias empresas associadas formam um tipo de BBS tecnológica, onde qualquer membro comunica as suas eventuais dificuldades técnicas, recebendo pouco depois comunicados de outras empresas sobre como enfrentam estas dificuldades. Estas empresas trabalham já no quadro do novo paradigma de colaboração, segundo o qual a maré levanta todos os barcos: uma empresa avança se toda a área econômica avança".

No caso específico de economias subdesenvolvidas, estas tendem a apresentar carências básicas em seus sistemas infra-estruturais e um dos aspectos cruciais e mais importantes nos planos oficiais de desenvolvimento é a alocação de recursos públicos em investimentos para as áreas de infra-estrutura. Diversos modelos de crescimento econômico que dão ênfase à acumulação de capital tratam os investimentos infra-estruturais como condição fundamental para a expansão econômica de longo prazo (ROSSETTI, 1989: 168), na medida em que eles reduzem os custos fora do âmbito de decisão de investimentos da firma isolada.

Infra-estrutura técnico-científica e educacional

A disponibilidade de infra-estrutura técnico-científica e educacional, constituída por instituições de pesquisa, entidades de normatização e aferição de qualidade, centros de ensino técnico, educação, treinamento e desenvolvimento de recursos humanos, torna-se ponto nevrálgico na questão da competitividade, pois é indispensável para a qualificação e especialização dos recursos humanos em geral, com efeitos favoráveis sobre o desenvolvimento da capacidade gerencial, da produtividade das linhas de produção e também para o desenvolvimento da capacidade tecnológica.

Segundo estudo do BNDES (1991: 16), a importância de uma infra-estrutura técnico-científica e educacional se refere tanto à competitividade empresarial quanto da nação, uma vez que a elevação do padrão educacional da população, bem como a utilização eficiente de uma infra-estrutura técnico-científica, não impactam apenas empresas isoladas, mas sim o conjunto da economia.

Fatores determinantes de competitividade internos à empresa

Em tese, os fatores determinantes de competitividade internos à empresa encontram-se sob controle da própria empresa, ou seja, dizem respeito às condições gerais que a empresa deve buscar para atender sua demanda de mercado e obter aquelas vantagens competitivas sobre os

concorrentes (BNDES, 1991: 07). A perda de dinamismo das economias capitalistas centrais, desde a transição entre os anos 60 e 70, ensejou vários esforços para entendimento de como estas questões devem ser resolvidas pelas empresas, surgindo daí relativa unanimidade quanto à necessidade delas terem, além de outros cuidados, clareza quanto à estratégia competitiva.

Estratégia competitiva

A estratégia competitiva é o fator geral mais importante na determinação de competitividade no âmbito de uma empresa, por referir-se à busca de vantagens sobre os concorrentes através da definição do segmento a ser atendido, da avaliação dos fatores determinantes de competitividade naquele mercado e da adoção de meios para atendê-los em melhores condições que os demais competidores naquela indústria (BNDES, 1991: 19).

Porter (1986: 22) dá referência quanto aos fatores que devem estar considerados previamente ao estabelecimento da estratégia competitiva de uma empresa. Segundo ele, para que uma empresa obtenha e mantenha vantagens competitivas, ela deve ficar atenta ao seu meio ambiente, ou seja, precisa estar atenta aos outros concorrentes. Para traçar uma estratégia competitiva segundo sua visão, a empresa deverá conhecer as cinco forças competitivas básicas – risco de entrada de novos concorrentes; ameaça de surgimento de novos produtos substitutos aos que produz; o poder de negociação dos compradores; o poder de negociação dos fornecedores e as formas e intensidade da rivalidade junto aos

atuais concorrentes. Em suas palavras, "a meta da estratégia competitiva para uma empresa é encontrar uma posição no mercado para melhor se defender contra estas forças competitivas ou influenciá-las a seu favor". Isto envolve, necessariamente, alguns outros fatores, mais específicos do que os cinco já citados.

O preço, a qualidade do produto e a produtividade da empresa

O preço é tido também como um dos principais fatores de competitividade, sendo função primária dos custos e também da intensidade e da qualidade das relações da empresa com seus fornecedores, clientes e concorrentes. Diante disto, para uma empresa ser competitiva no preço de seu produto frente aos concorrentes, deverá ter uma estrutura de custos compatível com os praticados no mercado (BNDES, 1991: 17/18) [3] .

Se uma empresa operar com custos baixos comparativamente à concorrência, ou seja, se for comparativamente eficiente, poderá ter uma melhor posição de mercado, obtendo, assim, uma vantagem competitiva. Esse posicionamento pode ser alcançado via introdução de novos métodos de organização da produção e de controle de qualidade, como mencionado nas considerações sobre produtividade. Por outro lado,

> "um produto competitivo e com qualidade seria aquele capaz de atender às necessidades de determinados mercados, se adequando a diferentes padrões de renda e consumo daqueles

> mercados, e não apenas à melhor performance técnica ou a um nível elevado de sofisticação" (BNDES, 1991: 18).

Domínio tecnológico

O acesso à tecnologia é também um dos fatores mais importantes na busca de competitividade, por afetar diretamente a produtividade da empresa e a atualização de seus produtos. Com um maquinário melhor desenvolvido e muitas vezes poupador de mão-de-obra, a empresa pode produzir um volume maior de bens em menos tempo, utilizando menos mão-de-obra e reduzindo este gênero de custos (BNDES, 1991: 19).

Diante disto, no âmbito da empresa, a importância da sua capacidade de desenvolver tecnologia ou incorporar avanços tecnológicos varia de acordo com as necessidades do produto a ser desenvolvido, com o segmento da demanda de mercado a ser atendido e com o padrão de difusão tecnológica no seu segmento industrial (BNDES, 1991: 19).

Fatores determinantes de competitividade sistêmica

Quando discutimos competitividade, temos que levar em consideração que esta tem caráter multidimensional, por não envolver apenas ações isoladas das firmas nem tampouco ações isoladas por parte do governo. Precisamos, de acordo com Stamer (1996: 24), pensar em competitividade sistêmica por alguns fatores. Ele acredita que uma empresa não torna-se competitiva se não estiver

inserida num ambiente onde possa relacionar-se com fornecedores e com potenciais concorrentes. Este ambiente deverá estar enraizado nas instituições organizadas pela própria sociedade, cabendo ao Estado, o desenvolvimento da reestruturação industrial do país. Por fim, a autor destaca que existem fortes relações entre diferentes níveis: "meta", "macro", "meso" e "micro", que passamos a discutir.

No que diz respeito às necessidades no nível "micro", tomando como ponto de partida de que a "competitividade surge no âmbito da firma", Stamer (1996: 27-28), ressalta que naquelas economias onde a industrialização fora orientada para o mercado interno, criou-se um distanciamento produtivo perante as concorrentes estrangeiras, em fatores como, por exemplo, eficiência, flexibilidade e qualidade nos produtos.

Desta forma, nos últimos anos colocou-se a necessidade de reestruturação produtiva nestas firmas, onde um novo modelo de organização industrial está completamente balizado em novos conceitos de organização, e também nas novas tecnologias da microeletrônica, bem como numa inovação de âmbito social, onde, para Stamer (1996: 28),

> "no futuro, as empresas mais competitivas não serão as que fazem uso predatório de sua mão-de-obra, mas as que sabem como tirar melhor partido do potencial criativo de seus empregados".

Em nível "macro", a existência de um ambiente macroeconômico favorável, nos moldes daquele anteriormente discutido, é essencial para a atividade industrial, mas para tanto, Stamer (1996: 29) diz que a política

econômica não deveria concentrar-se apenas na gestão de curto prazo, mas sim proporcionar previsibilidade aos agentes, combinada com políticas orçamentária, monetária e cambial adequadas, coerentes, transparentes e justas.

Para Stamer (1996: 30), a estabilidade do quadro macroeconômico implica um certo "malabarismo" político e elenca três razões para a difícil passagem de um quadro "macro" instável para outro estável: primeiro, a luta contra a inflação, através das políticas fiscal e monetária restritivas, com conseqüente queda nos padrões de consumo da sociedade e, portanto, menos espaço de crescimento da economia; segundo, porque os efeitos das medidas de estabilização macroeconômicas, só são percebidos se acompanhados de reformas estruturais, entendidas como reformas do setor público, privatizações, sistema financeiro e comércio exterior; em terceiro lugar, os custos do ajuste são sentidos de maneira imediata, ao passo que os ganhos dele decorrentes levam algum tempo e em sua etapa inicial podem ter conseqüências negativas para a produção, investimento e, portanto, o emprego.

Da necessidade de um Estado atuante na correção de falhas no sistema econômico, como discutido no nível "macro" e da imposição à reestruturação produtiva das empresas apresentadas pelo nível "micro", Stamer (1996: 32) chama a atenção para a necessidade de criação e expansão de regiões industriais na otimização contínua de externalidades. É o que ele apresenta então como políticas "meso", onde estas devem se concentrar num certo número de áreas principais para acelerar o processo de especialização mundial voltado para o mercado.

Como receituário de políticas "meso", Stamer (1996: 31)

destaca, uma política industrial e comercial que apoie as empresas nacionais, uma política tecnológica incentivadora à P&D nos pontos de estrangulamento do sistema tecnológico nacional, uma legislação de proteção ao emprego e uma política educacional capaz de oferecer ensino básico e formação técnica específica.

O último nível discutido por Stamer (1996: 35), é o nível "meta", já que para ele, a capacidade do governo de controlar os dispositivos destinados à solução coletiva de problemas

> "são pré-requisitos cruciais para otimizar os potenciais de desempenho nos planos "micro", "macro" e "meso". Uma vez que se dispõe dessas condições, é possível mobilizar os potenciais criativos da sociedade. A modernização econômica e o desenvolvimento de competitividade sistêmica não podem ocorrer sem estruturas sociais apropriadas".

Com este argumento, Stamer (1996: 35) enfatiza que a competitividade sistêmica sem integração social "é um esforço inútil". A construção de competitividade sistêmica é um projeto de transformação social que vai além da correção do quadro das condições macroeconômicas, e neste contexto, "a maioria dos atores-chave têm de aceitar o mercado mundial como quadro de referência".

A questão tecnológica: alguns aprofundamentos do ponto de vista das inovações

Nesta parte, discutiremos a necessidade e importância do processo de inovações tecnológicas na busca de uma estratégia competitiva de empresas, e também como papel determinante frente a competitividade sistêmica, anteriormente considerado.

O processo de inovações schumpeteriano

Tomando por base e contrariando o argumento do estado estacionário de Walras, a *Teoria do desenvolvimento econômico* de Schumpeter (1988: 54), discute a "nova combinação de meios de produção" como fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico. O estado estacionário seria o ponto de repetição das mesmas coisas, desde que atingido o ponto de equilíbrio e de rendimento máximo, proporcionado pelo processo de concorrência (NAPOLEONI, s/d, 42).

Para Schumpeter (1988: 46), a ruptura desse mundo estacionário e também o início de um processo de desenvolvimento, ocorrem precisamente no âmbito da produção, em conseqüência de eventos que modificam os velhos sistemas produtivos, dentro daquilo que o autor chamou de "destruição criadora".

Tais alterações ocorrem no fluxo circular como um processo espontâneo e descontínuo, que aparecem no âmbito industrial e comercial, onde as firmas iniciam a mudança econômica *"e os consumidores são educados por*

ela", ou seja, *"ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar"* (SCHUMPETER, 1988: 48).

Produzir determinadas mercadorias, nada mais é do que reunir diversos fatores produtivos. Quando, com os mesmos fatores de produção combinados de formas diferentes, obtemos o mesmo produto, temos então na teoria schumpeteriana, "novas

combinações" pois estas originam-se dos antigos processos produtivos, na medida em que estes são ajustados à novas realidades e novas exigências do mercado.

As novas combinações deverão extrair os fatores de produção das combinações antigas, e jamais dar lugar ao emprego de fatores de produção que não estejam sendo usados. Para Schumpeter (1988: 48-49),

> "a realização de combinações novas significa, portanto, simplesmente o emprego diferente da oferta de meios produtivos existentes no sistema econômico", e "na medida em que as novas combinações aparecem descontinuamente, surge o fenômeno que caracteriza o desenvolvimento", este "definido então pela realização de novas combinações" .

Por novas combinações, entende-se a introdução de um bem não familiar aos consumidores, a introdução de novos métodos de produção, abertura de um novo mercado para escoamento da produção, conquista de uma nova fonte de oferta de matérias primas ou de produtos semi-acabados, e o estabelecimento de uma nova organização

de uma determinada indústria, como por exemplo, a criação ou a ruptura de uma posição de monopólio. Entende-se ainda por inovações a construção de novas instalações ou pelo menos uma transformação nas instalações velhas, onde a criação de novas instalações se verificaria mediante o nascimento de novas firmas, as chamadas "firmas schumpeterianas" (NAPOLEONI, s/d, 43-45).

A este respeito, Schumpeter (in NAPOLEONI, s/d: 48) distingue duas fases na história do capitalismo, a primeira denominada "capitalismo concorrencial", onde existiriam firmas médias e/ou pequenas com relação ao mercado, e a segunda "capitalismo trustificado", composto por firmas grandes, inteiramente capazes de alimentar o processo inovador em seu próprio interior.

Desta forma, a verdadeira concorrência que se verificaria na economia capitalista se daria frente àquelas empresas inovadoras, nas quais existem "ato empresarial", já que para Schumpeter, as PMEs produziriam os mesmos produtos. Pelas palavras de Napoleoni,

> "não é concorrência que se dá entre bens idênticos, produzidos todos do mesmo modo, mas sim a que os produtos novos fazem aos velhos ou os novos procedimentos produtivos fazem aos antigos. Esse processo concorrencial foi também chamado por Schumpeter de processo de "destruição criadora", denominação com a qual se põe em evidência que a concorrência efetiva é dada pelos efeitos que as inovações fazem incidir

> sobre as firmas existentes" (NAPOLEONI, s/d: 49).

Ainda utilizando-se das contribuições de Napoleoni, esse aspecto da concorrência traz consigo um conceito de monopólio, pois antes que a inovação se difunda, ela é monopólio do empresário, e o lucro que este último obtém é precisamente devido a esse monopólio. Trata-se de um monopólio temporário, que, em condições normais, está destinado a desaparecer durante o processo dinâmico da concorrência, pois primeiramente generalizou a inovação e permitiu o próprio monopólio, mas depois sujeita essa inovação ao confronto com as outras inovações que, continuamente, surgem no sistema econômico.

As inovações como processo inerente à valorização do capital.

Discutindo um outro ponto de vista sobre o processo de inovações, Cipolla (1998: 702), assegura que o processo de inovações não se inicia com a análise da concorrência, pois "o capital enquanto relação social revela que a inovação de produto faz parte de sua natureza".

Sua explicação parte do princípio de que para haver inovações, necessariamente precisa existir investimento em P&D, e o montante destinado a tal investimento seria retirado dos lucros dos empresários, fator que implicaria uma redução "da massa de valor engajada no ciclo de expansão industrial". Desta forma, a atividade de inovação não tem

vida independente do ciclo do capital industrial porque ela se nutre de uma fração da mais valia (CIPOLLA, 1998: 701).

Para Cipolla (1998: 700), os gastos em P&D são subtrações dos ganhos das empresas, pois estas já determinam qual a parte de suas receitas que serão destinadas à atividade de inovação, por acreditarem que a pesquisa aumenta a parcela de mercado que por sua vez permite aumentar as probabilidades de novas descobertas, pensamento este também desenvolvido pelos neo-schumpeterianos, conforme será discutido adiante.

As inovações e o processo de concorrência na busca de vantagens competitivas.

Do que foi tratado nos parágrafos anteriores, temos que o processo de inovação é inerente ao desenvolvimento do capitalismo e portanto da concorrência, e esta deve ser encarada como um processo seletivo que se dá na economia capitalista, já que capitais se enfrentam em busca de sua valorização através do processo produtivo. Desta forma, a concorrência trata-se de um processo seletivo e dinâmico por não ter um fim previsível, dada a possibilidade dos participantes de elaborar suas estratégias para aumentarem suas chances, bem como "dar conta dos passos futuros" (POSSAS, 1997: 1901-1902), das modificações que ocorrem no funcionamento dos mercados, nas mudanças tecnológicas e nas preferências dos consumidores.

A busca de vantagem competitiva é, então, característica do processo de concorrência e do processo de inovações, pois alavanca o progresso técnico, mas também

"traz em seu bojo a destruição dos conhecimentos tornados obsoletos e a falência de muitos". O ritmo em que as vantagens competitivas são tornadas obsoletas e substituídas não é uniforme, pois se modifica conforme a variação do mercado, ou seja, conforme varia a posição dos potenciais concorrentes, dos potenciais fornecedores, da tecnologia utilizada, ou seja, daquilo que Possas (1997: 1902) chamou de "pressão competitiva". Mas é notório que no atual contexto ganha relevo a total interconexão mundial dos mercados financeiros, cambiais, de capitais, etc., os chamados "oligopólios globais".

A ampliação dos horizontes em termos do processo competitivo, aliada à crescente importância da ciência, favoreceu um aumento da pressão competitiva e, ao mesmo tempo, dos custos, riscos e incertezas da atividade inovativa, já que mercados mais amplos tendem a significar maior espaço para a atuação de novos concorrentes. A forte necessidade de utilização dos últimos avanços da ciência, por sua vez, torna a inovação muito mais cara e muito mais sujeita a riscos. Os produtos podem não se mostrar viáveis, ou demorar muito mais do que o previsto para serem desenvolvidos, o que significa que as empresas devem dispender um grande volume de recursos para manutenção de sua competitividade (POSSAS, 1997: 1905).

A dinâmica tecnológica e evolução industrial no enfoque evolucionário/neo-schumpeteriano

Desde meados dos anos 70, observa-se o desenvolvimento de uma nova linha de estudos, trazendo

como preocupação a dimensão tecnológica da dinâmica concorrencial e suas implicações sobre a evolução e transformação das estruturas de mercado. São as chamadas teorias "evolucionistas" ou neo-schumpeterianas, fundamentadas na concorrência schumpeteriana, que atribui ao papel das inovações uma importância central enquanto mola propulsora da concorrência e da evolução econômica, conforme já discutido.

De acordo com Martins (1998: 707), tomando a dinâmica competitiva enquanto modelada pela presença de firmas inovadoras dentro do processo de competição schumpeteriana, existirá de um lado firmas inovadoras buscando continuamente o desenvolvimento de novos produtos ou processos e que ao serem bem sucedidas vêem crescer o hiato tecnológico e competitivo que as separa das firmas rivais e aumentados os seus lucros ou sua parcela de mercado na indústria. De outro lado admitindo a possibilidade da entrada de novas firmas inovadoras na indústria, as vantagens competitivas e tecnológicas das estabelecidas tendem a ser continuamente erodidas, seja em decorrência de um maior potencial inovador das novas entrantes, seja através da imitação dos novos processos e/ou produtos pelas retardatárias.

Introduzindo ainda ao raciocínio de Martins (1998: 707) os elementos de barreira à entrada e à mobilidade, e o caráter cumulativo das capacitações tecnológicas inter-firmas, apontar-se-á, no processo de concorrência, o predomínio de grandes firmas estabelecidas no empreendimento da atividade inovativa e na apropriação dos seus benefícios, em detrimento de pequenas organizações.

O desenvolvimento tecnológico e os impactos sociais da escolha tecnológica.

Segundo Kon (1994), já no século XVII Adam Smith apontava a divisão crescente do trabalho e a especialização de funções no processo produtivo como sendo um avanço da sociedade no sentido da racionalização da atividade produtiva. Neste processo, as sociedades dividem o trabalho entre os componentes da produção distribuindo tarefas especializadas numa forma de divisão do trabalho, que foi conceituada por Marx como a divisão social do trabalho.

A questão do desenvolvimento tecnológico sempre esteve presente nos estudos de economia industrial, notadamente na definição de um padrão de política industrial, que é responsabilidade primária do Estado, e que irá viabilizar às empresas uma reestruturação e uma ampliação de sua competitividade externa via progresso tecnológico (KON, 1994: 120). Desta maneira,

> "a dinâmica do desenvolvimento econômico está embasada no processo de acumulação de capital, reforçado pela concentração e centralização, que provoca mudanças na estrutura produtiva de uma economia por meio do desenvolvimento das forças produtivas, da realocação setorial de produção, com a conseqüente regionalização do capital e dos centros dinâmicos do desenvolvimento. O desenvolvimento das forças produtivas é impulsionado pela introdução tecnológica, que

> assume papel primordial na determinação da realocação dos fatores de produção e na capacidade de acumular" (KON, 1994: 120).

A questão da introdução de inovação tecnológica por parte dos produtores públicos ou privados, implica, segundo Kon (1994: 121),

> "na escolha entre diferentes possibilidades tecnológicas, que repercutirão na absorção de maior ou menor quantidade de fator trabalho de diferentes níveis de qualificação, o que determinará a estrutura das ocupações de forma adaptada aos processos produtivos escolhidos. Existirão entre as técnicas aquelas que maximizarão o potencial social em termos de bem-estar, e portanto serão as apropriadas para aquela realidade" .

Partindo disto e considerando os efeitos sociais da escolha entre tecnologias alternativas, a autora nos coloca que a técnica mais apropriada irá depender do que se está disposto a sacrificar e da prioridade dos objetivos que a empresa ou nação quer atingir com a inovação tecnológica (KON, 1994: 121). Se a escolha por tecnologia for aquela poupadora de mão-de-obra, ou seja, capital-intensiva, será sacrificado o objetivo de manutenção do emprego da mão-de-obra por ocorrer uma redução no nível deste.

A discussão sobre a escolha de tecnologia apropriada está mais presente nas análises do processo de desenvolvimento econômico dos países menos adiantados.

Em países em desenvolvimento como o Brasil, o progresso das forças produtivas se dá mais freqüentemente pela importação de tecnologia, esperando-se com isso reduzir o atraso tecnológico frente a outras nações. Com isso, o processo produtivo local se desenvolve na dependência do ritmo do progresso tecnológico de países avançados (KON, 1994: 121), e de sua disposição em ceder técnicas, processos e equipamentos "de ponta".

Cristovam Buarque (1991: 100/101), avaliando a sociedade a partir de uma ótica marxista, aprofunda as idéias já expostas por Anita Kon. Ele parte do pressuposto de que nos modernos sistemas de produção, o processo de criação tecnológica passa a atuar de forma contrária à racionalidade compatível com as necessidades coletivas da sociedade, seja dos consumidores ou dos próprios compradores de tecnologia. Isto por que em vez de processos tecnológicos que busquem propiciar essencialmente a redução de custos e/ou a manutenção do emprego, a sociedade passa a ter a seu dispor novos bens, que aparecem como resultado de novas tecnologias, mesmo que a preços crescentes ou distanciados de algumas necessidades de consumo socialmente relevantes.

Além disso, para ele, a evolução tecnológica cria dinâmica própria que se mantém em choque com a racionalidade, pois visa atender prioridades coletivas, adequando-se ao interesse do capital. Isto é, em vez de ajustar-se e provocar a substituição por um novo modelo, favorável ao emprego, a tecnologia prevalecente tende a dominar o sistema social e econômico conforme interesses desse avanço, que é gerado pelas empresas, impedindo mudanças nos hábitos, salvo aqueles que atrairiam mais

avanços técnicos e atendam aos grupos de interesses que regem tais mudanças (BUARQUE, 1991: 101). Pelas próprias palavras do autor:

> "A tecnologia cria dinâmica própria (....) e domina o sistema social e econômico como um todo por forçar uma elevação nos gastos com infra-estrutura urbana, exige subsídios, inclusive , com a produção de novos combustíveis mais caros; provocam endividamento da economia com a importação de petróleo (...). Em vez de substituí-los por outro mais racional e adaptado à realidade da disponibilidade interna de recursos do País ou às necessidades de vastas porções de baixa renda de seus cidadãos, a sociedade se ajusta à realidade da tecnologia.

Diante disto, ao penetrarem em uma economia atrasada tecnologicamente, as tecnologias criadas nos países ricos a violentam, forçando a estrutura sócio-econômica a adaptar-se às suas exigências, provocando seis fenômenos[4] elencados pelo autor: forte endividamento externo, concentração de renda, migrações internas bruscas, autoritarismo político, desajustes culturais e desintegração nacional (BUARQUE, 1991: 102).

A inovação tecnológica e o caso específico das PMEs

Diante do fato das empresas transnacionais /multinacionais (ETNs) usualmente entrarem em mercados nacionais de economias menos desenvolvidas com suas novas tecnologias, as PMEs, que nestes países normalmente

trabalham com tecnologias convencionais, são usualmente obrigadas a afastarem-se de tais mercados, dado que os custos com investimentos de P&D da inovação tecnológica são muito elevados (RATTNER, 1985: 59).

Nesta condição, a concorrência nestes mercados torna-se quase impossível às PMEs, a não ser que elas criem consórcios ou cooperativas para P&D (RATTNER, 1985: 59). Portanto, a questão tecnológica afeta diretamente as PMEs, pois os custos com investimentos em P&D são elevados e somente empresas de grande porte podem ter acesso mais rápido e fácil a tais centros de P&D. Isto faz com que as PMEs tornem-se dependentes das grandes, no que diz respeito a *know-how* e assistência técnica por exemplo.

Considerações finais

Diante das observações deste ensaio, pode-se concluir que o conceito de competitividade tem caráter multidimensional, já que é afetado por vários fatores que se interrelacionam. Além disso, posto que as empresas precisam ser competitivas num mercado globalizado, devendo para isso identificar suas possíveis vantagens competitivas, torna-se necessária a atenção devida aos fatores que foram aqui analisados, que, se atendidos, darão ao país e às suas empresas melhores condições para se integrarem no contexto da globalização corrente e seu novo paradigma produtivo.

No que tange as ações das PMEs neste contexto, temos que para que as mesmas façam parte de um mercado concorrencial global, é necessário que estas empresas atinjam

elevados níveis de produtividade, via redução de custos produtivos, que deverão ser impulsionados pela atividade de inovações de produção. Conjugando-se a estas decisões, a manutenção de fatores de competitividade externos à empresa, que estão no âmbito estritamente governamental, permitiriam às PMEs condições não só de sobrevivência, mas também de competição frente às grandes empresas.

Referências bibliográficas

BNDES. *Competitividade*: *conceituação e fatores determinantes.* Rio de Janeiro, 1991

BUARQUE, Cristovam. *A desordem do progresso*. São Paulo: Paz e Terra, 1991. 186p

CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 617p

CIPOLLA, Francisco Paulo. A inovação do produto em Marx. In: III ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 1998, Niterói. *Anais...* v. II. p.696-702

DOWBOR, Ladislau. *A reprodução social*. 1997. (Mimeogr.).

GUNN, Thomas G. *As indústrias do século XXI*. São Paulo: Makron Books, 1993. 264p

KON, Anita. *Economia industrial*. São Paulo: Nobel, 1994. 212p

LEFTWICH, Richard H. *O sistema de preços e a alocação de recursos*. São Paulo: Editora Pioneira, 1991. 452p

MANKIW, N. Gregory. *Introdução à economia*. Rio de Janeiro: Campus, 1999. 805p

MARTINS, Marcilene. Dinâmica tecnológica e estrutura de mercado: considerações acerca da perspectiva de uma integração teórica à base do enfoque evolucionário. In: III ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 1998, Niterói. *Anais...* v. II. p.703-711

NAPOLEONI, Cláudio. *O pensamento econômico do século XX*. São Paulo: Nova Cultural, s.d.. 191p

PEREIRA, Lia Valls. Competitividade no mercosul. *Conjuntura Econômica*. Junho, p49-51, 1995

PORTER, Michael E. *Estratégia competitiva*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1986. 362p

POSSAS, Silvia. A Globalização e a concorrência. In: XXV ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, ANPEC, 1997, Recife. *Anais...* p. 1900-1917

RATTNER, Henrique. *Informática e sociedade*. São Paulo: Brasiliense, 1985

ROSSETTI, José Paschoal. *Política e programação econômicas*. São Paulo: Atlas, 1989. 349p

SCHUMPETER, Joseph Alois. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1988. 169p

STAMER, Jörg Meyer. Competitividade sistêmica: quais são seus fatores e como se relacionam. ela pode funcionar no Brasil?. In: MATHIEU, H. *A nova política industrial*. O Brasil no novo paradigma. São Paulo: Editora Marco Zero, 1996. P23-42

---

[1] Mestre em Economia Política pela PUC/SP, Coordenador do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Paulista, Professor das Faculdades Integradas Campos Salles.

[2] A curva de custo médio tem a forma de U. Esta depende da eficiência com que os recursos fixos e variáveis são utilizados. Dado o tamanho da empresa, quanto maior sua produção, maior a eficiência dos recursos fixos como um todo, isto é, os custos fixos médios tornam-se menores. Quanto mais eficientemente forem utilizados os recursos variáveis, "os custos médios serão decrescentes, pois a eficiência dos recursos fixos está aumentando" (LEFTWICH, 1991: 186-187).

[3] Evidentemente, no caso de uma economia globalizada com importações de insumos e exportações de produtos/serviços, o preço destes elementos é determinado também pela taxa de câmbio. Esta, porém, é um dos elementos imputáveis ao "ambiente macroeconômico", que depende da política oficial, e já foi considerado.

[4] Ainda que relevantes, estes efeitos não serão, porém, considerados neste estudo, que se concentra nas condições para rápidos ganhos de competitividade empresarial ou de países, dentre as quais a incorporação de inovações técnicas é fundamental.

Resenhas:

JABBOUR,E. *China: Infra-estruturas e crescimento econômico.* São Paulo: Anita Garibaldi, 2006.

Trata-se da dissertação de mestrado do autor, publicada com pequenas alterações de texto e formato. O assunto, a economia chinesa, tem-se mostrado cada vez mais relevante na pauta de assuntos ligados à Economia e à História contemporâneas. O mercado editorial doméstico tem, em concordância com essa demanda, inundado as prateleiras das livrarias especializadas com títulos abordando o desempenho e as razões deste para a China, que adentra o século XXI como um país verdadeiramente emergente no cenário internacional, uma economia interna que mantém as maiores taxas de crescimento mundiais, e um parceiro comercial temido e desejado.

Como em todo boom editorial, a qualidade das obras é bastante heterogênea, com títulos realmente informativos e, por outro lado, livros que, ao refletirem pouco além do senso comum ou de pontos específicos de marketing internacional estadunidense (como no caso das traduções), praticamente deixam o leitor no mesmo lugar de onde o retiraram no início. Seria o caso deste livro? Vejamos.

Primeiramente, o tema específico. A proposta de Jabbour é honesta: analisar o fenômeno da economia chinesa a partir da constituição da infra-estrutura produtiva. Seria necessária uma sólida base de dados para atingir o objetivo proposto. Isso, felizmente, acontece.

Em segundo lugar, existe o processamento ou análise dos dados. Há uma significativa dissociação entre a teoria implícita, de cunho marxista, e a metodologia adotada de análise estrutural dos agregados macroeconômicos. Iniciativas anteriores, empreendidas por marxistas como Paul Sweezy e Paul Baran, deveriam consistir o pressuposto de análises dessa espécie. O descarte dessa opção de interface teórico-metodológica pode resultar num tratamento frouxo da relação dos agregados observados com a natureza das relações sociais de produção. Ainda que o livro padeça desse "mal congênito", há um exame rente dos setores de infra-estrutura de energia e transportes, que mostram a pujança de uma economia cujos investimentos são capitaneados pela ação do Estado. Por outro lado, a hipótese de um "socialismo planificado de mercado", como sugerida pelo autor, precisaria de uma visão mais apurada do dispêndio do produto. A demanda doméstica recebe tratamento desigual, em relação à massa de informações sobre a oferta. O enigma chinês do "socialismo de mercado" ou do "capitalismo de Estado" sugere uma desconfortável dúvida sobre a espécie de roedores de que o gato metafórico de Deng Xiaoping estaria se alimentando. Jabbour não lança maior luz sobre esta questão. De toda forma, seu mérito argumentativo comprova o papel crucial do Estado, na promoção do desenvolvimento econômico.

Enfim, alguns aspectos editoriais e de revisão certamente devem receber maior cuidado em próximas edições.

Pela abundância de dados, e como perspectiva diversa do rebanho do senso comum editorial sobre a China contemporânea, vale a pena ler o livro.

Luiz Eduardo Simões de Souza
Mestre em História Econômica – Universidade de São Paulo
Doutorando em História Econômica – Universidade de São Paulo

TREVISAN, Claudia. *China - O Renascimento do Império.* São Paulo: Planeta do Brasil. 2006.

Saiu pela editora Planeta do Brasil o relato da jornalista Cláudia Trevisan sobre sua viagem e permanência na China. Trata-se de obra de cunho jornalístico e, assim, pouco rigorosa, do ponto de vista da análise social e econômica. Mas num contexto onde uma visita à China é difícil, e as informações escassas, mesmo a aparente pouca objetividade do relato biográfico é uma fonte valiosa para a pesquisa social.

O objetivo da autora é revelar informações e impressões que teve no período em que viveu na China. Logo, são as informações que o livro traz as que mais importam para a discussão sócio-econômica da China atual, e não a estrutura da obra propriamente dita, ou suas idéias e teses, explícitas ou subjacentes. Uma seqüência de capítulos da primeira das oito partes do livro é: "Cerimônias em alta, casamentos em baixa; Os esquecidos; A língua; Xangai; Beleza Artificial". Isto é, faz-se uma miscelânea, lançando-se mão de curiosa diagramação: os capítulos mais formais, com informações sociais e econômicas, estão em formatação comum; os capítulos com relatos sobre costumes, cultura etc., estão em itálico.

Os pontos altos do livro são, como de praxe na obra de cunho jornalístico, concentrar informações que facilitem ao pesquisador transitar pelo tema "China" com mais segurança. Assim, pode-se aproximar de definições e conclusões mais objetivas sobre a natureza do regime ali vigente hoje – algo que é mote para montanhas de tinta e papel nas discussões de ciência social atuais. Informações pontuais, tais como "a China concentra 30% dos guindastes de construção do

mundo"; "o índice de Gini elevou-se de 0,28 para 0,64"; "300 milhões de chineses devem se mudar do campo para a cidade até 2020", são acompanhadas por relatos que dificilmente se obtém facilmente: "a China não possui uma vasta rede de segurança social que se supõe existente em regimes comunistas; a maior parte da população tem de pagar por serviços de saúde"; "as universidades, mesmo públicas, cobram mensalidades"; "shoppings em Xangai e Pequim reúnem em seus metros quadrados representantes das mais caras grifes européias, americanas e japonesas, que cobram preços superiores aos salários de toda a vida de muitos camponeses do país."

Repetir a velha ladainha da defesa da "democracia" na China é o ponto fraco do livro. Por um lado é verdade que a autora preocupou-se com a objetividade, esquivando-se quase sempre das fantasias escritas sobre os aspectos de uma economia socialista, ou de outra formação social diferente da liberal-burguesa. Mas, por outro, a autora não foge à regra ocidental, sendo incapaz da tentativa de avaliar o regime político chinês à luz de sua própria história e funcionalidade. O padrão de avaliação é sempre dado pelo corte da democracia burguesa e seus referenciais básicos daquilo que possa ser liberdade e daquilo que podem ser conseqüências positivas ou negativas de sua supressão. No limite, não se reconhece a legitimidade e alteridade de uma ordem social diferente da liberal.

> A democratização do país não está nos planos do Partido Comunista, para o qual o liberalismo econômico pode sobreviver sem a liberdade política. (p.158).

Duas questões quanto à postura avaliativa subjacente. A primeira é a curiosidade de ver "liberalismo econômico" numa economia onde mais da metade dos ativos produtivos são públicos, que trabalha sob a orientação indicativa de planos qüinqüenais, e onde o Estado (e não os agentes privados) é o grande agente financiador e investidor. A segunda: a autora fala em monopólio do poder do PC e dos dissidentes políticos, onde a definição implícita de "democratização" aparece simplesmente como o poder de votar e de discordar no plano do discurso. A democracia novamente é reduzida a uma questão de opinião e participação política no campo estritamente partidário. Aqui, é "democrático" um país que tem pluralismo partidário, mas que privatiza seus ativos públicos sem referendos. O Brasil, por exemplo. Por sua vez, "não-democrático" é um país que, mediante uma estrutura política autônoma das demandas externas, e despido das disfuncionalidades, impasses e contradições da democracia burguesa, reduz o hiato entre o desenvolvimento e subdesenvolvimento das forças produtivas etc.. (isto é, a China).

Com isso quer-se dizer apenas que a discussão democracia/ditadura na China, ou em qualquer país, não pode resumir-se aos lugares-comuns habituais, que no entanto norteiam os preconceitos que no fundo a autora aceita. De todo modo, não é pretensão do livro estabelecer discussões neste sentido, e Cláudia Trevisan de modo geral busca a maior imparcialidade que seus referenciais podem permitir. O livro, informativo e escrito de modo simples, é leitura de interesse a sociólogos, historiadores e economistas que se defrontam com problemas da sociedade e economia chinesa. Uma de suas vantagens é trazer informações e

impressões de difícil acesso aos que não visitaram a China. Como dito, elas são boas pistas para inferências teóricas mais abrangentes sobre os processos em curso na China de hoje.

Vitor Eduardo Schincariol

Mestrando em História Econômica – Universidade de São Paulo

MOTOYAMA, Shozo; MARQUES, Paulo Queiroz & QUEMEL, Maria Angélica Rodrigues.
***Uma associação para a tecnologia brasileira: Abipti 25 anos.* Brasília: Paralelo 15/ Abipti, 2005.**

Shozo Motoyama , Paulo Queiroz Marques e Maria Angélica Rodrigues Quemel prestam um importante serviço à documentação e historiografia sobre o desenvolvimento da tecnologia no Brasil da segunda metade do século XX ao reunir documentos, depoimentos e informações diversas sobre a formação da Abipti.

A Associação Brasileira de Instituições de Pesquisa Tecnológica (Abipti), criada no início dos anos 1980 com o intuito de representar as instituições de pesquisas em tecnologia, demonstrou ao longo de 25 anos, mesmo em situações de turbulências econômicas, autonomia frente às autoridades governamentais, negociando e mostrando aos mesmos, as reais necessidades de fomento de pesquisa e inovação na área tecnológica.

Nos 15 primeiros anos da Abipti, (1980 – 1996), a associação esteve voltada também para a área industrial, motivo pelo qual há um "i" a mais no nome da mesma. Entretanto, a economia brasileira sofreu um impacto muito forte com a abertura comercial dos anos 1990. Assim, a Abipti, principalmente a partir de 1996, focou seus esforços na área de tecnologia em serviços e agronegócios como forma de levar a tecnologia para o campo. Mas deu-se uma migração do foco do setor secundário nos anos oitenta, onde o Brasil tinha 50% da pauta de exportação em produtos manufaturados, para o setor primário e terciário nos anos

noventa, fato este mostrado inclusive pelo percentual crescente de instituições privadas desses setores filiadas à Abipti.

A década de 1980 foi marcada pro profunda estagnação da economia brasileira. Desde 1964, o Brasil apenas acentuou o corte abrupto no desenvolvimento autônomo no campo tecnológico. Mas os governos da chamada "Nova República", além de não evidenciarem a mediocridade da política dos militares, conseguiram superá-la.

Uma primeira razão de tamanho retrocesso estaria na orientação política dos grupos ascendidos ao poder em 1964 e 1985. Por representarem os interesses de uma elite intelectualmente colonizada, tais governos encarariam o investimento em tecnologia como "gasto", preferindo priorizar o envio da remuneração do capital externo a estimular a demanda interna. Investir em tecnologia estaria, dessa forma, em completo desacordo com o espírito de "vantagens comparativas" primário-exportador e demandante de importações para o resto.

Uma outra razão estaria na macroeconomia. Os choques externos pré-II PND, principalmente a segunda crise do petróleo em 1979, causaram a explosão do endividamento externo do Brasil, devido à alta da taxa de juros no mercado internacional.

Dessa forma, as instituições domésticas de pesquisa em tecnologia precisaram unir forças com o objetivo de fomentar a investigação científica na área. Nesse ambiente, foi criada a Abipti. Em seu início, a Abipti contou com a cooperação direta de dois órgãos de fomento em pesquisas tecnológicas:

CNPq e Finep (Financiadora de Estudos e Projetos), passando a associação a ser o interlocutor destes dois órgãos para com os institutos de pesquisa do segmento tecnológico.

No primeiro momento da história da Associação que compreende o período de 1980 a 1995, percebemos sua atuação direcionada a participações em comissões organizadas por entidades estatais. Nesse período, o Brasil perderia considerável volume de investimentos em pesquisas, reprimindo de certa forma, a ação do CNPq e do Finep com relação a recursos destinados a inovação e estruturação das associadas da Abipti.

Em um segundo momento, compreendendo o período de 1996 a 2005, o foco da associação estava voltado para design e agropólos, pois grande parte da indústria nacional havia sucumbido. Neste momento a inflação estava sob controle, pois foi criado um mecanismo de transição de moeda, a URV, atrelada ao dólar, "âncora cambial". A exposição das empresas nacionais a concorrência externa havia se agravado, pois o cambio entre 1994 e final de 1998 estava supervalorizado, o que aumentava as importações. A Abipti voltaria o seu foco para a capacitação de recursos humanos de suas associadas, bem como workshops e palestras como forma de incentivar a adoção de novas tecnologias aos produtores rurais, uma das formas mais visíveis da associação em diminuir as diferenças regionais do país. Nesse âmbito, foi útil um banco de dados das entidades que faziam parte da comunidade de ciência e tecnologia denominada Apolo, o outro banco de dados contava com os registros das associadas da Abipti – Athena.

Compreendendo o novo paradigma do mundo, e a real situação brasileira, a Abipti, promoveu algumas mudanças em seu estatuto de forma a aumentar o número de associados, mudou o nome da entidade para Associação Brasileira das Instituições de Pesquisa Tecnológica – Abipti, permanecendo a sigla. Havia muita resistência com relação ao nome anterior para os institutos de agropecuária.

Embora o desenvolvimento via tecnologia no Brasil pareça estar longe, de fato justamente por isso, a atuação da Abipti se faz essencial. Exatamente por isso a iniciativa de Motoyama, Marques e Quemel com esse livro é de grande relevância para a ciência em nosso país.

Luis Juliano Macedo Vieira

Bacharel em Ciências Econômicas – Pós-graduando em Economia pela PUC-SP

Normas de Publicação:

A REPHE publica textos inéditos referentes às áreas de História Econômica e Economia Política. Os textos podem ser:

- Artigos: mínimo de dez páginas em times new roman tamanho 12, em espaço 1,5.
- Resenhas: entre cinco a sete páginas em times new roman tamanho12, em espaço 1,5.
- Entrevistas: entre cinco a sete páginas em times new roman tamanho 12, em espaço 1,5.

Os textos devem ser enviados ao e-mail rephe01@hotmail.com .
Juntamente com o texto, devem ser enviados um resumo de dez linhas (no caso dos artigos) e um breve registro da qualificação acadêmica e profissional do(s) autor(es).
As normas de citações, referências, gráficos e tabelas seguem os padrões da norma técnica da ABNT.
Pede-se que a bibliografia seja incorporada às notas de fim, quando relevante.
Os conceitos emitidos nos textos publicados pela revista são de responsabilidade de seus autores.

PRÓXIMA CHAMADA DE TEXTOS: 10 de novembro de 2006
© NEPHE 2006

© NEPHE 2006
http://nephe01.tripod.com
e-mail: rephe01@hotmail.com