

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**ASPECTOS DA HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL EM ECONOMIA
PERIFÉRIA:**

Um estudo das indústrias brasileira e catarinense

CAROLINA SILVESTRI CÂNDIDO

Florianópolis (SC), Novembro de 2011

CAROLINA SILVESTRI CÂNDIDO

**ASPECTOS DA HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL EM ECONOMIA
PERIFÉRIA:**

Um estudo das indústrias brasileira e catarinense

Monografia submetida ao curso de Ciências
Econômicas da Universidade Federal de Santa
Catarina, como requisito obrigatório para
obtenção do grau de Bacharelado.

Orientador: Prof. Dr. Silvio Antônio F. Cario

FLORIANÓPOLIS, 2011

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 9,5 à aluna Carolina Silvestri Cândido na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Silvio Antônio Ferraz Cário
Orientador

Prof. Jesiel Demarco Gomes

Profa. Dra. Eva Yamilla A. da Silva Catela
Membro

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a todos que contribuíram para a realização do presente trabalho, mas, mais do que isso, a todos que me propiciaram ter vigor e estima por lutar por meus propósitos tomando uma posição ativa na construção de meu próprio futuro. A conclusão de tal trabalho não representa apenas a conclusão de uma fase tão querida de minha vida, que foi a faculdade, mas representa a culminação de um novo ser, uma nova Carolina que surge do cultivo de tantos valores necessários para o cumprimento desta etapa.

Gostaria de deixar ressaltado todo o afeto, admiração e gratidão que sinto por toda a minha querida família. Por meus pais, Antonio e Fátima, que me ensinaram tantas virtudes e me educaram com paciência e afeto e confiaram em mim me dando auxílio nos momentos que mais precisei. Minha querida Mãe e meu querido Pai, vocês são meu exemplo primeiro de esforço e superação, e espelho para o futuro. Devo muito do que sou a seus cuidados e afeto. A gratidão que sinto por todos os momentos vividos certamente não cabe e nem se encerra nessa singela monografia. Agradecer a minhas queridas irmãs, Elisa e Maria Clara, que deixam meus dias mais felizes ao trazerem a minhas horas tantas porções de bem.

Agradeço àqueles que estão por entrar na família, ao meu amigo Igor que com sua disposição e ânimo contribuiu silenciosamente no estímulo a nunca desistir. Agradeço em especial ao meu namorado, Victor Daniel Müller, que não deve nem imaginar o quanto foi importante em toda esta etapa vivida, sendo meu amigo, companheiro, conselheiro, dando suporte, carinho, atenção e sendo, principalmente, firme nos próprios propósitos. Querido, sinto que caminhamos juntos para o futuro que almejamos construir.

Agradeço também a todos os amigos da Fundação Logosófica de Florianópolis e em especial a González Pecotche por prover tantos conhecimentos fecundos que me fizeram ser quem sou hoje. Queridos amigos, a obra que cunhamos nesta humanidade é imensurável, poder colaborar na mesma é um grande privilégio.

Aos meus colegas de economia agradeço a todo o apoio. Aos colegas do NEITEC: Fernanda, André, Luiz Mateus, Henrique e Ricardo (pela ajuda com os dados). Aos colegas de curso, em especial a querida amiga Michelle que compartilhou de tantas lutas comigo.

Gostaria de agradecer em especial ao meu Professor Orientador Silvio Cario pela paciência, pela orientação, sempre tão precisa e principalmente pela inspiração.

*O conhecimento amplia a vida. Conhecer é viver
uma realidade que a ignorância impede desfrutar.*

(González Pecotche)

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso de graduação em Ciências Econômicas tem por objetivo estudar a heterogeneidade estrutural brasileira e catarinense com o propósito de contribuir com estudos sobre a realidade econômica brasileira e catarinense. A teoria econômica da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) apresenta a heterogeneidade estrutural como fruto da geração e difusão desiguais do progresso técnico. Está se expressa na brecha produtiva interna onde coexistem, em uma mesma estrutura produtiva, estratos produtivos desenvolvidos e com níveis elevados de produtividade do trabalho e estratos produtivos arcaicos com produtividade de trabalho reduzida. A existência de heterogeneidade estrutural implica níveis díspares de salários e assim de renda, causando distorções socioeconômicas e dificuldade para a inclusão social. Os principais resultados obtidos foram que a heterogeneidade estrutural tanto brasileira quanto catarinense se apresenta em todos os cortes analíticos estudados. O corte analítico que se demonstrou mais heterogêneo foi o estudo da indústria por porte, onde os estabelecimentos com menos de 29 empregados apresentaram respectivamente 15,79 e 32,72% da produtividade dos estabelecimentos com 500 ou mais funcionários para o Brasil e Santa Catarina. No mesmo sentido dos resultados apresentados no corte analítico da indústria por porte, na grande maioria dos cortes analíticos estudados a estrutura produtiva catarinense se apresentou menos heterogênea que a estrutura produtiva brasileira.

Palavras-chave: *heterogeneidade estrutural, heterogeneidade produtiva, progresso técnico*

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1888 a 1960 ...	94
Quadro 2: Síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1964 a 1979 .	107
Quadro 3: Síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1980 a 2010 .	127
Quadro 4: Síntese dos cortes analíticos da indústria brasileira	172
Quadro 5: Síntese das principais transformações da indústria catarinense de 1880 a 1990.....	187
Quadro 6: Síntese dos cortes analíticos da indústria catarinense	214
Quadro 7: Comparativo dos cortes analíticos da indústria brasileira e catarinense	214

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Níveis de produtividade de mão de obra por setores selecionados da América Latina e dos Estados Unidos em relação à produtividade média (Produtividade média = 100).....	142
Tabela 2: Coeficiente de dispersão da produtividade dos países escolhidos da América Latina.....	143
Tabela 3: Comparativo da produtividade dos países selecionados da América Latina em relação à produtividade dos Estados Unidos	144
Tabela 4: Evolução do trabalho nos setores por graus de produtividade nos países selecionados da América Latina.....	145
Tabela 5: Concentração do emprego, PIB e exportação por porte empresarial	146
Tabela 6: Comparativo da produtividade das empresas de diferentes portes em relação à produtividade das empresas de grande porte.....	147
Tabela 7: Investimentos em P&D em países selecionados	150
Tabela 8: Evolução da produtividade dos setores da economia brasileira	154
Tabela 9: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos setores da economia brasileira	155
Tabela 10: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos setores da economia brasileira.....	157
Tabela 11: Evolução da produtividade dos estrados da indústria brasileira.....	159
Tabela 12: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos estratos da indústria brasileira	159
Tabela 13: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos estratos da indústria brasileira.....	160
Tabela 14: Evolução da produtividade por divisão e grupo por intensidade tecnológica da indústria brasileira.....	162
Tabela 15: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira	163
Tabela 16: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por intensidade tecnológica da indústria brasileira.....	164
Tabela 17: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira.....	164
Tabela 18: Evolução da produtividade por porte da indústria brasileira.....	166
Tabela 19: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por porte da indústria brasileira	167
Tabela 20: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior por porte da indústria brasileira	167
Tabela 21: Evolução da produtividade por região da indústria brasileira.....	169
Tabela 22: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por região da indústria brasileira	169
Tabela 23: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por região da indústria brasileira	170

Tabela 24: Evolução do PIB e VTI brasileiros e catarinenses	189
Tabela 25: Evolução da produtividade dos setores da economia catarinense	191
Tabela 26: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos setores da economia catarinense.....	191
Tabela 27: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos setores da economia catarinense.....	192
Tabela 28: Evolução da produtividade dos estrados da indústria catarinense.....	195
Tabela 29: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos estratos da indústria catarinense.....	196
Tabela 30: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos estratos da indústria catarinense.....	197
Tabela 31: Evolução da produtividade por divisão e grupo por intensidade tecnológica da indústria catarinense.....	199
Tabela 32: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense	200
Tabela 33: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense (excluindo 16.0)	200
Tabela 34: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por intensidade tecnológica da indústria catarinense (excluindo 16.0)	201
Tabela 35: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense (excluindo 16.0)	202
Tabela 36: Evolução do VTI e PO da indústria catarinense por intensidade tecnológica.....	203
Tabela 37: Evolução da produtividade por porte da indústria catarinense.....	204
Tabela 38: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por porte da indústria catarinense	205
Tabela 39: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior por porte da indústria catarinense	205
Tabela 40: Evolução da remuneração média por porte da indústria catarinense.....	206
Tabela 41: Evolução da remuneração média relativa à remuneração total por porte da indústria catarinense.....	207
Tabela 42: Evolução da remuneração média relativa à maior por porte da indústria catarinense.....	207
Tabela 43: Evolução da produtividade por região da indústria catarinense.....	211
Tabela 44: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por região da indústria catarinense.....	211
Tabela 45: Evolução da produtividade da região sudeste da indústria catarinense.....	212

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Distribuição dos países latino-americanos por dinamismo econômico e equidade	61
Gráfico 2: Evolução da produtividade dos setores econômicos brasileiros de 2000 a 2008.....	157
Gráfico 3: Evolução da produtividade dos estratos da indústria brasileira de 2000 a 2009.....	161
Gráfico 4: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira de 2000 a 2009.....	165
Gráfico 5: Evolução da produtividade por porte da indústria brasileira de 2000 a 2009	168
Gráfico 6: Evolução da produtividade por região da indústria brasileira de 2002 a 2008	171
Gráfico 7: Evolução do PIB e VTI brasileiros e catarinenses de 1996 a 2008.....	189
Gráfico 8: Evolução da produtividade por setor da economia catarinense de 2002 a 2008.....	193
Gráfico 9: Evolução da produtividade por estrato da indústria catarinense de 2000 a 2009	197
Gráfico 10: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense	202
Gráfico 11: Evolução da produtividade por porte da indústria catarinense de 2000 a 2009.....	208
Gráfico 12: Evolução da remuneração média por porte da indústria catarinense de 2000 a 2009.....	208
Gráfico 13: Evolução da produtividade por região da indústria catarinense de 2005 a 2009	213

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Santa Catarina e suas indústrias regionais	210
--	-----

LISTA DE SIGLAS

AL	América Latina
ALALC	Associação Latino-Americana de Livre Comércio
BADESC	Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina
BDE	Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
BESC	Banco do Estado de Santa Catarina
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNH	Banco Nacional da Habitação
BRDE	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina
CIP	Comissão Interministerial de Preços
EUA	Estados Unidos da América
F&A	Fusão e Aquisição
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FIESC	Federação da Indústria do Estado de Santa Catarina
Finep	Financiadora de Estudos e Projetos
FMI	Fundo Monetário Internacional
HE	Heterogeneidade Estrutural
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDE	Investimento Direto Externo
ILPES	Instituto Latino-Americano de Planejamento Econômico e Social
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IPCA	Índice de Preços ao Consumidor Amplo
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPI	Impostos sobre Produtos Industrializados
JK	Juscelino Kubitschek
MPME	Micro, Pequenas e Médias Empresas
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
ONU	Organização das Nações Unidas
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
ORTN	Obrigações Reajustável do Tesouro Nacional
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PAEG	Programa de Ação Econômica do Governo
PASEP	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PCD	Plano Catarinense de Desenvolvimento
PEA	População Economicamente Ativa
PG	Plano do Governo

PIA	Pesquisa Industrial Anual
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
Plameg	Plano de Metas do Governo
PNAD	Pesquisa Nacional a Domicílio
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PO	Pessoal Ocupado
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VA	Valor Agregado
VTI	Valor da Transformação Industrial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	19
1.1	Tema e problema.....	19
1.1.1	Objetivo geral.....	21
1.1.2	Objetivos específicos.....	22
1.2	Justificativa	22
1.3	Metodologia	24
2.1	O PENSAMENTO CEPALINO DE 1950 A 2000 E A EVOLUÇÃO DO PROGRESSO TÉCNICO EM SEU PAPEL DETERMINANTE.....	28
2.2	Introdução	28
2.3	Os esforços para uma formulação teórica acerca do desenvolvimento da América Latina a partir da América Latina.	29
2.3.1	Planos analíticos e etapas do pensamento	29
2.3.2	O método histórico-estrutural.....	30
2.4	O desenvolvimento e o papel determinante do progresso técnico	31
2.5	Análise histórica das principais teses da Cepal de 1950 a 2000.....	33
2.5.1	Década de 1950: criação e consolidação do pensamento cepalino e orientação à industrialização.....	33
2.5.1.1	Criação da Cepal	34
2.5.1.2	As primeiras formalizações de Prebisch referentes à América Latina	34
2.5.1.3	Deterioração dos termos de troca, tendência ao desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos e o processo de substituição de importações	38
2.5.1.4	O processo de substituição de importações	41
2.5.1.5	Condicionantes estruturais internos e os primeiros estudos da heterogeneidade estrutural 43	
2.5.1.6	Planejamento e orientações a <i>policy makers</i>	45
2.5.2	Década de 1960: novas formulações industrializantes.....	46
2.5.2.1	Insuficiência dinâmica, teoria da dependência e tese da heterogeneidade estrutural	47

2.5.3	Década de 1970: crítica à visão estagnacionista e orientação a um novo “estilo” de crescimento	52
2.5.3.1	Estilos de crescimento.....	54
2.5.3.2	Industrialização pró-exportação	56
2.5.4	Década de 1980: interregno nos estudos de longo prazo e foco na estabilização	57
2.5.4.1	Análises de curto prazo e ensaios pós-ajuste.....	58
2.5.4.2	Industrialização na América Latina: da “caixa-preta” ao “conjunto vazio”.....	60
2.5.5	Década de 1990: retorno aos estudos de longo prazo e a busca da “Transformação produtiva com equidade”	63
2.5.5.1	Progresso técnico com melhorias distributivas	65
2.5.5.2	Transformação produtiva com equidade: a tarefa prioritária do desenvolvimento da América Latina e do Caribe	65
2.5.6	Década de 2000: mudanças produtivas e inserção internacional através da inovação e difusão tecnológica.....	67
2.5.6.1	Mudança produtiva e inserção internacional: a competitividade sistêmica	68
2.5.6.2	A contínua ênfase na equidade e a sustentabilidade atreladas ao crescimento	69
2.5.6.3	Neo-estruturalismo e enfoque Schumpeteriano.....	70
2.5.6.4	A persistência da heterogeneidade estrutural e as mudanças estruturais.....	73
2.5.6.5	Os paradigmas tecnológicos: inovação e difusão tecnológicas e as alianças público-privadas	73
2.6	Síntese conclusiva	77
3.	PRINCIPAIS TRANSFORMAÇÕES DA INDÚSTRIA BRASILEIRA.....	80
3.1	Introdução	80
3.2	Surgimento e consolidação da indústria brasileira: 1888 a 1960	80
3.2.1	1888 – 1933: Gênese do capital industrial	80
3.2.2	1933 – 1955: Industrialização restringida	85
3.2.3	1955 – 1960: O Plano de Metas e a industrialização pesada.....	91
3.2.4	Quadro síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1888 a 1960	94
3.3	Reformas e a retomada do crescimento sem democracia: 1964 – 1979.....	95

3.3.1	1964 – 1967: Viabilizar o crescimento: as reformas do PAEG.....	95
3.3.2	1967 – 1973: Condições do Milagre Econômico Brasileiro	99
3.3.3	1974 – 1979: II PND, nova orientação para sustentar o crescimento.....	102
3.3.4	Quadro síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1964 a 1979	107
3.4	De 1980 a 2000: da estabilização à retomada dos caminhos da política industrial.....	109
3.4.1	Anos 1980: instabilidade e o retrocesso da indústria	109
3.4.2	Anos 1990: recuperação da estabilização e orientação neoliberal	114
3.4.3	Anos 2000: nova política industrial, vulnerabilidade externa e desindustrialização...	119
3.4.4	Quadro síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1980 a 2010	127
3.5	Síntese conclusiva	128
4.	HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL: UMA ABORDAGEM CONCEITUAL E EMPÍRICA	132
4.1	Introdução	132
4.2	Heterogeneidade estrutural em seu conceito essencial.....	132
4.3	Manifestação da heterogeneidade estrutural na América Latina.....	138
4.3.1	Breve histórico, análise da estrutura produtiva e dispersão da produtividade.....	141
4.3.2	Brechas de produtividade no emprego: existe maior inclusão?	144
4.3.3	Aprofundamento da caracterização da heterogeneidade: uma análise por porte.....	146
4.3.4	A heterogeneidade estrutural no setor industrial: dinâmicas da brecha de produtividade e de especialização	148
4.4	Estudo acerca da heterogeneidade estrutural na estrutura produtiva brasileira.....	152
4.4.1	Retomada conceitual e metodológica.....	152
4.4.2	Heterogeneidade estrutural através de dados da estrutura produtiva brasileira.....	154
4.4.2.1	Produtividade do Brasil entre setores da economia.....	154
4.4.2.1.1	Análise da produtividade do Brasil entre setores da economia: um balanço	158

4.4.2.2	Produtividade na indústria brasileira.....	158
4.4.2.2.1	Análise da produtividade da indústria brasileira por indústria extrativa e indústria de transformação	159
4.4.2.2.2	Análise da produtividade da indústria brasileira por intensidade tecnológica ..	161
4.4.2.2.3	Análise da produtividade da indústria brasileira por porte.....	166
4.4.2.2.4	Análise da produtividade da indústria brasileira por região	169
4.4.2.2.5	Análise da produtividade da indústria brasileira: um balanço.....	171
4.5	Síntese conclusiva	172
5.	INDÚSTRIA CATARINENSE: CARACTERIZAÇÃO E ANÁLISE DA HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL	175
5.1	Introdução	175
5.2	Breve histórico das principais transformações da indústria catarinense	175
5.2.1	1880 – 1945: origem e crescimento do capital indústria.....	175
5.2.2	1945 – 1962: ampliação e diversificação da base produtiva catarinense	179
5.2.3	1962 – 1990: consolidação e integração do capital industrial catarinense	181
5.2.4	Pós-década de 1990: reestruturação da indústria catarinense.....	183
5.2.5	Quadro síntese das principais transformações da indústria catarinense de 1880 a 1990 187	
5.2.6	Indústria catarinense nos dias atuais	188
5.3	Heterogeneidade estrutural na estrutura produtiva catarinense.....	190
5.3.1	Produtiva de Santa Catarina entre setores da economia.....	191
5.3.1.1	Análise da produtividade de Santa Catarina entre setores da economia: um balanço 194	
5.3.2	Produtividade na indústria catarinense.....	194
5.3.2.1	Análise da produtividade da indústria catarinense por indústria extrativa e indústria de transformação	195
5.3.2.2	Análise da produtividade da indústria catarinense por intensidade tecnológica	198
5.3.2.3	Análise da produtividade da indústria catarinense por porte.....	203
5.3.2.4	Análise da produtividade da indústria catarinense por região.....	209
5.3.2.5	Análise da produtividade da indústria catarinense: um balanço.....	213

5.4	Síntese conclusiva	215
6	CONCLUSÕES.....	217
	REFERÊNCIAS	220

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema e problema

Os estudos da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) assumem a industrialização como principal forma de atingir o desenvolvimento econômico por seu papel determinante na geração e difusão do progresso técnico na economia. Empiricamente, os países em desenvolvimento são industrializados, mas ao se observar além dos resultados empíricos, inúmeros outros autores (Celso Furtado, Raul Prebisch) destacam teorias econômicas que levam à conclusão que a industrialização é o caminho para a superação do subdesenvolvimento.

O desenvolvimento econômico se apresenta através da introdução de fatores de produção que façam com que a produtividade do trabalho aumente, e a técnica moderna é justamente os padrões que, aplicados, possibilitam esse aumento de produtividade. Ou seja, o aumento da produtividade se alcança através da incorporação dos frutos do progresso técnico ao trabalho apresentando, desta forma, o papel determinante do progresso técnico no desenvolvimento econômico (FURTADO, 1961).

A indústria, por representar um setor intensivo em capital, destaca-se por ser naturalmente aumentadora da produtividade do trabalho através da inserção de técnicas produtivas que vem se aperfeiçoando num processo contínuo de progresso tecnológico, sendo este fundamental para a intensificação do desenvolvimento.

O antigo esquema da divisão internacional do trabalho, que colocava a América Latina como economia exportadora de produtos primários e matérias-primas, apresenta que o progresso técnico, existente nos grandes centros industriais, iria transbordar e se distribuir de maneira equitativa por toda a coletividade chegando inclusive à periferia. Este processo geraria uma igualdade de desenvolvimento econômico, ou seja, mediante o intercâmbio internacional, os países de produção primária conseguiriam participação nos resultados do progresso técnico e não precisariam industrializar-se. A industrialização dos países primário-exportadores faria com que, visto sua menor produtividade, esses países perdessem os

benefícios do intercâmbio mundial e ficassem fadados ao subdesenvolvimento (PREBISCH, 2000a).

O observado aponta um cenário diferente: os benefícios da industrialização e do desenvolvimento da produtividade não chegaram aos países periféricos da forma como chegaram aos países centro. Essa diferença é observada nos padrões de vida e na força de capitalização entre os países do centro e da periferia, visto que essa capitalização depende do aumento da produtividade “daí a importância fundamental da industrialização dos novos países. Ela não constitui um fim em si, mas é o único meio de que estes dispõem para ir captando uma parte do futuro do progresso técnico e elevando progressivamente o padrão de vida das massas” (PREBISCH, 2000a, p.72).

Quando se fala de indústria e produtividade, dois traços distinguem fortemente as economias latino-americanas e caribenhas das economias de centro. O primeiro traço diz respeito à brecha externa, que mostra a assimetria da capacidade tecnológica onde a rapidez na qual os países desenvolvidos inovam e difundem tecnologia em sua malha produtiva é maior do que a velocidade que as economias latino-americanas e caribenhas assimilam essa inovação (CEPAL, 2010).

Outro traço de diferenciação das economias latino-americanas e caribenhas para as economias desenvolvidas, que é objeto desse estudo, é a brecha interna, ou diferença de produtividade existente entre os distintos setores e dentro de cada um deles, assim como entre as empresas, muito mais evidente nas economias latino-americanas e caribenhas do que nas economias desenvolvidas. Isso se denomina heterogeneidade estrutural e denota marcadas assimetrias entre segmentos de empresas e trabalhadores, que combinam com a concentração do emprego em estratos de muita baixa produtividade relativa (CEPAL, 2010).

No Brasil, estudos recentes realizados pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), apontam na direção de um diagnóstico preciso do fenômeno heterogeneidade estrutural nos diversos aspectos intra e intersetorial da economia brasileira. Tais estudos fazem parte dos estudos integrados do IPEA com a Cepal no âmbito do projeto Desenvolvimento Inclusivo. E o objetivo de tal é enriquecer o debate e a discussão de políticas, ferramentas e estratégias que promovam um desenvolvimento inclusivo nos diversos países da América Latina. (IPEA, 2011)

A indústria do estado de Santa Catarina se caracteriza por ser setorizada e localizada, com arranjos produtivos locais definidos, tendência associativa regional, com envolvimento de agentes de governos municipais e associações de representações de interesses. Essa tendência favorece positivamente a prática de ações de natureza coletivas com localização espacial definida. Essas ações contam com a presença de órgãos do governo do estado e representações no estado do governo federal, e de órgãos não governamentais agindo no apoio à atividade produtiva local. (CAMPOS et al., 2010)

A indústria catarinense apresenta uma malha industrial diversificada, com setores destacados como o setor têxtil, eletro-metal-mecânico e indústrias de diferentes portes. O objetivo desse estudo é a análise da estrutura produtiva catarinense com o intuito de identificar ou não a existência de heterogeneidade estrutural, apresentar onde esta mais se manifesta e identificar se a estrutura produtiva do Estado colabora para aumentar ou reduzir a heterogeneidade estrutural brasileira.

Partindo da identificação de importância da industrialização para o desenvolvimento econômico e das relações existentes entre as economias latino-americanas e caribenhas e as economias de centro como fato gerador da heterogeneidade estrutural, destaca-se como problema de pesquisa neste trabalho:

- Quais são as características da heterogeneidade estrutural presentes nas bases produtivas brasileiras e catarinenses?
- A estrutura produtiva de Santa Catarina auxilia na redução ou no aprofundamento da heterogeneidade estrutural brasileira?

1.1.1 Objetivo geral

Estudar a heterogeneidade estrutural brasileira e catarinense com o propósito de contribuir com estudos sobre a realidade econômica do Brasil e Santa Catarina.

1.1.2 Objetivos específicos

Estudar sob perspectiva teórico-analítica a importância da industrialização e mostrar que, entre o primeiro e o último período do pensamento da Cepal, se tem o progresso tecnológico como determinante para o desenvolvimento econômico e a heterogeneidade estrutural.

Apresentar as principais transformações da industrialização brasileira no tempo como resultado do processo desigual de industrialização das economias periféricas.

Discutir sobre como a heterogeneidade produtiva se apresenta na estrutura industrial brasileira em diversos cortes analíticos assim como demonstrar seu cunho estrutural.

Caracterizar a heterogeneidade produtiva de Santa Catarina através da análise de diversos cortes analíticos e comparar tal heterogeneidade com os resultados obtidos acerca da heterogeneidade estrutural brasileira.

1.2 Justificativa

O cenário brasileiro atual apresenta restrições fortes ao setor industrial existente. As condições macroeconômicas com o objetivo primordial de estabilidade de preço, atingido via sistema de metas de inflação, e o padrão de desenvolvimento com base na poupança externa exigem uma política de alta taxa básica de juros e sobrevalorização cambial, gerando condições ambientais hostis à indústria.

Devido a essas condições as exportações brasileiras se tornam pouco competitivas no cenário mundial, devido aos preços elevados que elas artificialmente adquirem por indução da valorização cambial. Concomitantemente a essa realidade, o mercado interno é inundado de importações que competem por preço e qualidade com a produção interna afetando a participação no mercado da indústria brasileira. A alta taxa de juros também inibe o investimento produtivo ao mesmo tempo em que estimula a especulação financeira trazendo a

obsolescência do parque produtivo e a incerteza devido à volatilidade de tais fluxos de capitais.

Considerando esse cenário desestimulador a indústria ainda enfrenta um agravante: na busca de maior inovação e progresso técnico ela se depara com uma cadeia produtiva que está se tornando menos tensa, desqualificada e com poucas competências para acompanhar o crescimento, o que induz ainda mais à importação e ao desestímulo da indústria nacional.

Essa assimetria de competências, seja de práticas básicas de gestão, seja de *know-how* tecnológico é fruto de um setor produtivo heterogêneo que resulta de um processo de heterogeneidade estrutural.

Na teoria econômica desenvolvimentista latino-americana, representada primordialmente pela Cepal, o progresso técnico é o principalmente condicionante da estrutura dual mundial. Onde a América Latina se encontra em uma situação periférica pela incapacidade de gestão e difusão dos frutos do progresso da técnica em toda a sua coletividade. Esta mesma incapacidade gera uma estrutura produtiva intra-economia heterogênea, onde os diferenciais de produtividade dos setores aportados pelo progresso técnico é muito grande daqueles às margens do mesmo. A indústria é o setor moderno por excelência, gerador e principal difusor do progresso técnico, se fomentado por um amplo sistema institucional que favoreça suas atividades.

Como descrito anteriormente, é evidente que, em tal cenário hostil e pernicioso às atividades industriais e portadoras de alta intensidade tecnológica, haja, senão maior concentração, estagnação dos frutos do progresso técnico onde eles são gerados, causando diferenciais da produtividade do trabalho, dos salários, da renda *per capita* e assim aumento da velha inimiga desigualdade social.

A existência da heterogeneidade estrutural é um problema real que deve ser investigado e soluções devem ser proposta para amenizá-lo. Caso não, os riscos de prejudicar o processo de desenvolvimento econômico angariado anteriormente são evidentes, visto a impossibilidade de transbordo do progresso tecnológico para estratos do setor produtivo causando disparidades tais que as assimetrias produtivas tornariam impossíveis os acertos econômicos industriais.

Diante deste quadro, surge a oportunidade de discutir a existência de heterogeneidade estrutural no setor produtivo catarinense, pois quando esta se manifesta, as indústrias

proativas no processo concorrencial capitalista, que buscam inovar e crescer, se vêem limitadas à baixa capacidade técnica e organizacional dos componentes de sua cadeia produtiva, têm que lançar mão de importações para completar seu processo produtivo, impedindo que o progresso tecnológico se difunda por todo o setor produtivo e limitando o crescimento econômico.

Outro aspecto importante que justifica a realização do estudo é a possível assimetria dos preços relativos que pode derivar de um processo de heterogeneidade estrutural. Empresas de um mesmo nicho de mercado, com heterogeneidade produtiva, têm seus custos relativos diferentes o que gera ou preços divergentes, ou lucratividades divergentes. Isso pode causar ou encerramento de unidades produtivas devido à impossibilidade de fazer frente à competição por preços, ou maior lucratividade das empresas mais eficientes gerando maiores investimentos e intensificando a heterogeneidade produtiva existente.

1.3 Metodologia

O conhecimento científico é obtido de modo racional conduzindo por meio de procedimentos científicos. O conhecimento científico busca as razões e os meios pelos quais ocorrem os fenômenos na tentativa de evidenciar todos os fatos correlacionados no mesmo. Busca uma visão global e não relacionada a um simples fato isolado. (LAKATOS; MARCONI, 1991)

A ciência, por sua vez, é a sistematização de conhecimentos, é um conjunto de proposições logicamente correlacionadas sobre o comportamento de um fenômeno a ser estudado, corresponde a um conjunto de atitudes e atividades racionais focadas no conhecimento sistemático de um objeto específico e capaz de ser verificado. (LAKATOS; MARCONI, 1991)

Segundo Gil (2002) a ciência objetiva alcançar resultados que possibilitam assumir como verdadeiro um fenômeno utilizando um método capaz de verificar e comprovar suas afirmações. As técnicas e métodos utilizados para fins científicos variam de acordo os objetivos propostos pelo estudo.

Todas as ciências se utilizam de métodos científicos, porém nem todo ramo de estudo que utiliza métodos é ciência. Apesar da utilização de um método não ser algo exclusivo da ciência, não há ciência sem o emprego de métodos científicos. (LAKATOS; MARCONI, 1991)

Segundo Lakatos e Marconi (1991)

Assim, o método é um conjunto de atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros –, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista (LAKATOS; MARCONI, 1991, p.83).

O Estudo realizado neste trabalho tem como objetivo identificar se a heterogeneidade estrutural se manifesta na estrutura produtiva do estado de Santa Catarina, em quais aspectos tal heterogeneidade é mais expressiva e se a estrutura produtiva auxiliar na redução ou aprofunda a heterogeneidade estrutural brasileira. A pesquisa desenvolvida neste trabalho possui uma característica descritiva. Segundo Gil (2002), a pesquisa descritiva tem como objetivo descrever fenômenos e estabelecer relações entre variáveis.

O método de abordagem é de caráter histórico-dedutivo por constatar, a partir da realidade uma observação de um caso concreto e fazer estudo do processo histórico (GIL, 2002).

O problema de pesquisa será abordado de forma qualitativa e quantitativa, pois será utilizado de dados estatísticos para comprovação das análises qualitativas do fenômeno. Nesse estudo, após análise sob perspectiva teórica do tema industrialização, progresso técnico e heterogeneidade estrutural e apresentadas as principais transformações das estruturas produtivas brasileira e catarinense, se evidenciará a existência de heterogeneidade estrutural na estrutura produtiva latino-americana, brasileira e catarinense através de dados.

Para o entendimento da importância da industrialização e mostrar que, entre o primeiro e o último período do pensamento da Cepal, se tem o progresso tecnológico como determinante para o desenvolvimento econômico se fará um estudo sob perspectiva teórica. Para tal, se fará um estudo amplo do pensamento Cepalino representado por Furtado (1961), Pinto (2000), Tavares (2000), Prebisch (2000), Bielschowsky (2000).

Com fins de contemplar o segundo objetivo específico de apresentar as principais transformações da estrutura industrial brasileira de 1888 a 2010, como esta é condicionada a situação de periferia e como a heterogeneidade se reproduz ao longo desse processo se fará estudo sob perspectiva teórica. Como exemplo de bibliografias se utilizará: Cardoso de Mello (1999); Tavares (1998); Draibe (2004).

O terceiro objetivo específico de conceituação da heterogeneidade estrutural, caracterização na América Latina e identificação da mesma na estrutura brasileira, se utilizará primeiramente pesquisa bibliográfica de obras como a de Pinto (2000), Cepal (2010) e IPEA (2011) e depois análise de dados. A explicação acerca da análise de dados realizada será feita mais adiante.

Para estudo da heterogeneidade estrutural na economia catarinense primeiramente se realizou pesquisa bibliográfica para apresentar as principais transformações da economia catarinense de 1880 a 2010, após, para salientar a realidade atual se utilizou de dados da evolução de 1996 a 2008 dos Produtos Internos Brutos (PIB) nacional e catarinense coletados no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e o Valor da Transformação Industrial (VTI) da indústria brasileira e catarinense obtidos no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) através da Pesquisa Industrial Anual (PIA), sendo todos os dados deflacionados ao Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) a preços de 2010 obtido no IPEA. Depois se utilizou análise de dados para identificar e caracterizar a morfologia estrutural catarinense como heterogênea ou não.

Acerca da análise de dados realizada para se atingir os objetivos específicos acerca da identificação e caracterização da heterogeneidade estrutural no Brasil e Santa Catarina se levou em conta que a heterogeneidade estrutural se manifesta nos diferenciais de produtividade do trabalho existente em diferentes cortes analíticos. Primeiramente para identificação e caracterização da heterogeneidade estrutural tanto na estrutura produtiva brasileira quanto catarinense se elegeu os cortes analíticos pertinentes: setores da economia, estratos industriais (indústria extrativa mineral e indústria de transformação), indústria por intensidade tecnológica (alta, média alta, baixa e média baixa intensidade tecnológica pela classificação adaptada por Feijó (2007) baseada na classificação da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)), porte (por faixa de pessoal ocupado) e regional (por regiões nacionais e estaduais). Após a análise dos setores da economia o foco

passa ao setor industrial por ser este o mais produtivo e que, segundo as idéias da Cepal, impulsiona a dinâmica da estrutura produtiva.

As variáveis analisadas foram: valor agregado (VA) – no corte por setores da economia –, VTI – nos distintos cortes analíticos industriais – e pessoal ocupado. Segundo IBGE (2011a), o VA é a diferença entre o valor bruto da produção e o consumo intermediário, ele indica, para cada atividade, sua contribuição para a geração de renda do país, desta forma, ao se somar o valor adicionado bruto de todas as atividades de uma economia mais os impostos sobre produto se chega ao Produto Interno Bruto (PIB). Segundo IBGE (2011b) O VTI é diferença entre o valor bruto da produção industrial e o custo com as operações industriais e o PO é a totalidade das pessoas ocupadas em 31 de Dezembro do ano de referência independente do vínculo empregatício, remuneradas diretamente pela empresa.

As variáveis VA, VTI e PO foram obtidas em fontes distintas. O VA foi obtido primeiramente nas Contas Nacionais do IBGE, para o Brasil, e nas Contas Regionais do IBGE para Santa Catarina. O VTI todo foi obtido através da PIA tanto brasileiro quanto de Santa Catarina nos diversos cortes analíticos. O PO foi obtido tanto na PIA quando na Pesquisa Nacional a Domicílio (PNAD).

Após coleta de todos os dados a produtividade foi obtida através da divisão do VA ou VTI deflacionado pelo IPCA a preços de 2010 (obtido através do IPEA) pelos seus respectivos POs. Os anos foram eleitos para análise da década de 2000 e tal evolução foi importante ser apresentada para se verificar o caráter estrutural da possível heterogeneidade produtiva. Por tal metodologia se ressalta que a produtividade estudada foi a produtividade do trabalho, calculada como a proporção do VA ou VTI por trabalhador, em consonância com o estudo realizado pela Cepal e IPEA, assim sendo, ao se tratar de produtividade ao longo dos capítulos 3 e 4 esta se refere à produtividade do trabalho.

A dificuldade de coleta de dados acerca dos cortes analíticos escolhidos para Santa Catarina demandou a utilização de fontes alternativas e de periodização inferior para alguns cortes específicos. Para o cálculo da produtividade do trabalho por porte foi necessária uma aproximação derivada de dados coletas da PIA para a região sul. Para confirmação de tais dados também se utilizou dados acerca da remuneração média por trabalhador da indústria nas distintas faixas de pessoal ocupado obtidos através da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). A utilização de fontes secundárias como os documentos SC em dados (2007, 2008,

2009 e 2010) da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) também foi necessária para análise do corte industrial regional.

O breve estudo realizado sobre a heterogeneidade estrutural da América Latina foi todo elaborado com base no livro “A hora da igualdade: brechas por selar, caminhos por abrir” da CEPAL de 2010.

2.1 O PENSAMENTO CEPALINO DE 1950 A 2000 E A EVOLUÇÃO DO PROGRESSO TÉCNICO EM SEU PAPEL DETERMINANTE

2.2 Introdução

O objetivo desse capítulo é desenvolver o pensamento da Cepal demonstrando que, entre o primeiro e o último período do pensamento, o progresso técnico continua sendo determinante para o desenvolvimento econômico e explica a existência de heterogeneidade estrutural.

Para cumprir tal objetivo se apresenta uma breve explanação acerca do que é a Cepal, como surgiu e qual seu papel para o desenvolvimento latino americano. São apresentados seus principais planos analíticos e as etapas do pensamento, e se faz uma apresentação de seu método analítico. Apresenta-se uma visão geral acerca do desenvolvimento e do papel determinante que o progresso técnico desempenha neste. Por fim, faz-se uma análise das principais teses da Cepal desde sua fundação, em 1949, até o final da década de 2000, dando destaque a contribuição das principais teses de alguns autores com ênfase nas formalizações acerca da importância do progresso técnico para o desenvolvimento econômico e como sua difusão desigual deu origem à heterogeneidade estrutural.

2.3 Os esforços para uma formulação teórica acerca do desenvolvimento da América Latina a partir da América Latina.

A Comissão de Estudos Latino Americanos e do Caribe (CEPAL), fundada em 1948, tem se apresentado como a principal fonte mundial de informações e análise sobre a América Latina, principalmente referente à sua realidade socioeconômica (BIELSCHOWSKY, 2000).

A Cepal se desenvolveu como uma escola de pensamento especializada no exame de tendências econômicas e sociais de médio e longo prazo dos países da América Latina (BIELSCHOWSKY, 2000). A produção cepalina influenciou de forma marcante a reflexão econômica em todo mundo, seu vigor analítico e normativo foi um dos estímulos decisivos para o intenso desenvolvimento intelectual que presidiu a chamada “economia do desenvolvimento” como ramo da ciência econômica (MACEDO, 2007).

A influência da economia do desenvolvimento não se limitou à esfera teórica, mas suas formulações deveriam se voltar para a prática de políticas econômicas, alimentando, através das intervenções dos órgãos multilaterais, as ações dos governos centrais para cooperarem internacionalmente, bem como, nas próprias políticas públicas dos países periféricos, através de programas de cooperação direta e de assessorias aos governos na formulação de seus planos de industrialização e desenvolvimento (MACEDO, 2007).

2.3.1 Planos analíticos e etapas do pensamento

Segundo Bielschowsky (2000), é possível se encontrar quatro traços analíticos comuns aos mais de cinco decênios de produção intelectual cepalina. O primeiro é o método, que se baseia na relação centro-periferia; O segundo e o terceiro dizem respeito às áreas temáticas: *Análise da inserção internacional* e *Análise dos condicionantes estruturais internos* (do conhecimento e do progresso tecnológico, e das relações entre estes, o emprego e a distribuição de renda). O quarto traço analítico é o plano da *Análise das necessidades e possibilidades da ação estatal*.

As idéias são “historicamente determinadas” e pode-se ordená-las em torno de “mensagens” transformadoras nas quais se identifica cinco fases, de aproximadamente uma década cada, na obra da Cepal: industrialização (1950); “reformas para desobstruir a industrialização” (1960); reorientação dos “estilos” de desenvolvimento na direção da homogeneização social e na direção da industrialização pró-exportadora (1970); superação do problema do endividamento externo, via “ajuste com crescimento” (1980); e, transformação produtiva com equidade (1990) (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.3.2 O método histórico-estrutural

A importância do pensamento cepalino para o tema do desenvolvimento e subdesenvolvimento deu-se visto o esforço e a necessidade de diagnosticar a problemática de sistemas econômicos nacionais em fases distintas de subdesenvolvimento. Essa necessidade aproximou a economia de um estudo comparativo de problemas similares, no campo abstrato, em variantes condicionadas por situações históricas diversas e em distintos contextos nacionais, conhecido como análise econômica do método histórico (FURTADO, 1961).

Essa análise induziu o pensamento a adotar um enfoque estrutural dos problemas econômicos. Furtado (1961) tinha para si que o esforço mais essencial a ser realizado, no plano teórico, seria a identificação progressiva do que é específico de cada estrutura, que serviria de base para uma tipologia das estruturas.

O estruturalismo original, criado em outras disciplinas das ciências sociais, se caracteriza por ser um instrumental metodológico sincrônico ou a-histórico. Na análise econômica cepalina, o estruturalismo é essencialmente orientado pela busca de relações diacrônicas, históricas e comparativas (BIELSCHOWSKY, 2000).

Combinados a análise econômica do método histórico mais o enfoque estrutural dos problemas econômicos, tem-se a síntese do pensamento histórico-estrutural que fundamenta os estudos da CEPAL (FURTADO, 1961).

O método histórico-estruturalista, eminentemente indutivo, se beneficiou da formulação analítica da teoria do subdesenvolvimento periférico de Prebisch, assim o método foi instrumentalizado pela utilização simultânea e complementar dos três planos analíticos

citados à cima e tem fundamentação teórica independente, autônoma, elaborada para pensar a América Latina desde a América Latina (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.4 O desenvolvimento e o papel determinante do progresso técnico

Ao se estudar o pensamento cepalino, é importante se ter em mente que o subdesenvolvimento não deve ser comparado com o desenvolvimento das economias centrais, pois o desenvolvimento, nas condições da periferia latino-americana, não seria uma “etapa” de um processo universal de desenvolvimento (BIELSCHOWSKY, 2000).

Segundo Furtado (1961) “O subdesenvolvimento não constitui uma etapa necessária do processo de formação das economias capitalistas modernas. É, em si, um processo particular, resultante da penetração de empresas capitalistas modernas em estruturas arcaicas”. Ou seja, subdesenvolvimento e desenvolvimento são produtos de um mundo dual e coexistem na realidade econômica.

O desenvolvimento econômico se expressa no aumento do bem-estar material e este se manifesta através do aumento da renda *per capita* que é condicionada pelo crescimento da produtividade média do trabalho. Para que a produtividade média do trabalho se eleve, é necessária a dotação de métodos produtivos que façam com que haja aumento da dotação de capital por homem ocupado. A dotação de capital por homem ocupado aumenta com o aumento da acumulação capitalista, impulsionada pelo progresso técnico (RODRIGUEZ, 1981).

Para Rodriguez (1981, pg. 37), “(...) entende-se que centros e periferias se constituem historicamente como resultado da forma pela qual o progresso técnico se difunde na economia mundial”.

A assimilação retardatária e a difusão desigual dos frutos do progresso técnico na periferia geram uma heterogeneidade na estrutura. A estrutura dos países periféricos é heterogênea, pois coexistem em seu seio setores em que a produtividade alcança os níveis mais altos do mundo e atividades em que as técnicas de produção são arcaicas e a produtividade do trabalho é baixa.

Enquanto no centro as técnicas produtivas capitalistas penetram e se difundem rapidamente por toda a coletividade, na periferia elas não só demoram a penetrar, como os frutos do progresso técnico apenas atingem setores exíguos da população (RODRIGUEZ, 1981).

O progresso técnico é considerado mais acelerado nos centros do que na periferia, e os incrementos da produtividade do trabalho – consequentes da incorporação do progresso técnico ao processo produtivo – são menos intensos na periferia do que no centro, por se tratar, a princípio, de setor industrial no centro, contra setor primário-exportador na periferia. Esse diferencial entre progresso técnico e incremento produtivo do trabalho do centro em relação à periferia gera disparidade dos ritmos de aumento das respectivas produtividades médias e assim da renda média geral (RODRIGUEZ, 1981).

Ao relacionar a disparidade dinâmica entre produtividade do trabalho e a diferença crescente entre as rendas médias entre centro e periferia, tem-se a deterioração dos termos de troca. Essa deterioração implica que o poder de compra de bens industriais de uma unidade primário-exportadora se reduz ao longo do tempo (RODRIGUEZ, 1981).

A produtividade industrial aumenta mais que a produtividade primário-exportadora. Com a evolução desigual das produtividades, a tendência à deterioração implica que as rendas reais médias estejam se diferenciando e, em particular, que a renda real média da periferia esteja crescendo a uma taxa menor que a produtividade do trabalho (RODRIGUEZ, 1981).

Rodriguez (1981) apresenta que:

(...) os incrementos da produtividade derivados da incorporação do progresso técnico não se traduziram em reduções proporcionais dos preços monetários, os quais, ao contrario, elevam-se em vez de baixar, e que os aumentos foram maior na produção industrial do centro do que na produção primária periférica. Como a produtividade também se eleva mais no centro, a deterioração entre preços traz consigo uma disparidade na evolução das rendas por unidade de trabalho favorável ao centro (RODRIGUEZ 1981, pg. 39).

A deterioração dos termos de troca, derivada da concentração dos frutos do progresso técnico nos centros industriais, reproduz o fato de que nas economias periferias a renda média aumenta menos que a produtividade do trabalho, e isso mostra que essas economias perdem

parte dos frutos de seu progresso técnico, transferindo-o às economias de centro (RODRIGUEZ, 1981).

A transferência que ocorre dos frutos do progresso técnico aos centros, em detrimento da periferia, pode ter pequena importância relativa às economias centrais, mais tem efeito negativo sobre o desenvolvimento das economias periféricas agravando o dualismo do sistema e a heterogeneidade externa (RODRIGUEZ, 1981).

2.5 Análise histórica das principais teses da Cepal de 1950 a 2000

2.5.1 Década de 1950: criação e consolidação do pensamento cepalino e orientação à industrialização

No pós-guerra, o rápido crescimento observado entre 1945 – 1954 conjunto a uma folga na restrição externa que permitiu expansão nas importações reforçavam o processo de industrialização e urbanização que se encontravam as economias latino-americanas (BIELSCHOWSKY, 2000).

Bielschowsky (2000) apresenta que nesse período, os esforços industrializantes e a defesa do desenvolvimento via industrialização encontravam uma carência de instrumentos, principalmente analíticos. Havia um descompasso entre a história econômica e social e a construção de sua contrapartida no plano ideológico e analítico. Esse é precisamente o papel que a Cepal veio cumprir, o papel regional da teoria do desenvolvimento.

A mensagem central que exprimia a Cepal na década de 1950 era que a América Latina funcionava da maneira distinta das economias desenvolvidas, necessitava de formulação teórica independente, e que o caminho ao desenvolvimento e combate à pobreza passavam pela necessidade de formulação de políticas de industrialização (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.1.1 Criação da Cepal

Constituída em 1948, a Comissão Econômica para a América Latina (Cepal) foi firmada como membro da ONU na Assembléia Geral das Nações Unidas de 1947 como resposta às recorrentes queixas latino-americanas frente à exclusão do Plano Marshall e da inacessibilidade aos “dólares escassos” em virtude ao fim da segunda grande guerra (BIELSCHOWSKY, 2000).

Prebisch chegou à Cepal em 1949, como consultor, e se tornou secretário executivo em 1950, sua primeira obra publicada foi “O Desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais”. Com essa obra e outras que publicaria em seguida, Prebisch relacionava todos os elementos que passariam a figurar como a grande referência ideológica analítica para o desenvolvimento latino-americano (BIELSCHOWSKY, 2000).

Nas suas obras iniciais, Prebisch ressalta que: a industrialização era a única possibilidade de captação dos frutos do progresso técnico mundial por parte dos países subdesenvolvidos; analisa inserção internacional das economias periféricas e vulnerabilidade externa; realiza uma primeira incursão em relação à intervenção estatal visto a natureza problemática de industrialização condicionada pela estrutura periférica, cujo mercado não consegue resolver espontaneamente (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.1.2 As primeiras formalizações de Prebisch referentes à América Latina

A idéia central da primeira obra de Prebisch na Cepal – “O Desenvolvimento Econômico da América Latina e alguns de seus Problemas Principais” – de 1949, conhecida como o “Manifesto latino-americano”, “vincula-se aos ciclos e à forma como a estrutura de produção e emprego subdesenvolvida impedia a periferia de reter os frutos de seu progresso técnico” (BIELSCHOWSKY, 2000).

Logo na primeira obra de grande repercussão do pensamento cepalino, o progresso técnico apresenta papel fundamental na determinação da estrutura dual da economia. É demonstrado que a incapacidade da periferia de reter os frutos do progresso técnico

desencadeia o padrão de vida inferior observado em relação às economias de centro (PREBISCH, 2000a).

A realidade da América Latina destrói o antigo esquema da divisão internacional do trabalho, baseado na premissa que o progresso técnico seria difundido igualmente por toda a coletividade, através do intercâmbio internacional, se centro e periferia se especializarem no que são mais produtivos (PREBISCH, 2000a).

Essa falha da antiga teoria liberal da divisão internacional do trabalho decorre do fato de que os benefícios do desenvolvimento não chegaram à periferia na mesma medida que chegam aos países industrializados, daí resultam as discrepâncias observadas nos padrões de vida e na força de capitalização entre centro e periferia (PREBISCH, 2000a).

Foi verificado um aumento maior da produtividade na indústria do que na produção de produtos primários, como esse aumento da produtividade não foi repassado para os preços, a periferia não pôde usufruir dos frutos do progresso técnico. Os preços não baixaram de acordo com o progresso técnico, resultando em um aumento da renda nos países de centro. Se os preços baixassem exatamente de acordo com o aumento da produtividade, dada maior produtividade da indústria, a relação de preços teria se deslocado em favor dos produtos primários (PREBISCH, 2000a).

Como o que se verificou foi um deslocamento dos preços desfavorável aos produtos primários, conclui-se que a renda nos centros industriais cresceu mais do que o aumento da produtividade e na periferia menos, expressando que parte dos frutos do aumento da produtividade da periferia foi deslocada ao centro (PREBISCH, 2000a).

Para Prebisch (2000a, pg. 83): “Em outras palavras, enquanto os centros preservaram integralmente o fruto do progresso técnico de sua indústria, os países periféricos transferiram para eles uma parte do fruto do seu próprio progresso técnico”.

Segundo Prebisch (2000a):

Daí a importância fundamental da industrialização dos novos países. Ela não constitui um fim em si, mas é o único meio de que estes dispõem para ir captando uma parte do fruto do progresso técnico elevando progressivamente o padrão de vida das massas (PREBISCH 2000a, 72).

Para elevar o padrão de vida das massas, deve-se dispor de máquinas e instrumentos de ponta, e se aproveitar do progresso da técnica em sua renovação sistemática, para isso, a industrialização de América Latina apóia-se em parte na produção primária, pois é necessária uma importação considerável de bens de capital conseguida através das divisas geradas da exportação de produtos primários (PREBISCH, 2000a).

Prebisch (2000a) atribui ao comércio exterior papel importante ao desenvolvimento latino-americano:

Quanto mais ativo for o comércio da América Latina, tanto maior serão as possibilidades de aumentar a produtividade de seu trabalho, mediante uma intensa formação de capital. A solução não está em crescer à custa do comércio exterior, mas em saber extrair, de um comércio exterior cada vez maior, os elementos propulsores do desenvolvimento econômico (PREBISCH, 2000a, pg. 73).

Prebisch discute o problema da escassez de divisas e do comércio com outros países sob a premissa de que “ninguém discute que o desenvolvimento econômico de certos países da América Latina e sua rápida assimilação da técnica moderna, em tudo o que lhes possa ser proveitoso, dependem em alto grau dos investimentos estrangeiros” (PREBISCH, 2000a, pg. 75).

A produtividade dos países da América Latina é muito baixa, pois falta capital, e falta capital por ser muito estreita a margem de poupança em virtude da baixa produtividade. Para romper esse ciclo vicioso, sem deprimir o consumo das massas, é necessária a ajuda do capital estrangeiro (PREBISCH, 2000a).

Para Prebisch (2000a, pg. 109) “se sua aplicação (do capital estrangeiro) for eficaz, o aumento da produtividade, ao longo do tempo, permitirá desenvolver a própria poupança e com ela substituir o capital estrangeiro, nas novas inversões exigidas pelas inovações técnicas e pelo crescimento da população”.

Porém, a escassez de poupança vem não apenas dessa margem estreita, mas da má utilização da mesma. As grandes disparidades da distribuição da renda têm sido um fator favorecedor da acumulação de capital e do progresso técnico, essas também estimulam formas de consumo iguais a dos países de alta produtividade, “assim, com freqüência, há um malogro de importantes possibilidades de poupança e de um emprego eficaz de reservas monetárias em importações produtivas” (PREBISCH, 2000a, pg. 109).

Os recursos para satisfazer as necessidades privadas e coletivas da América Latina são escassos e a contribuição do capital estrangeiro também. Esses recursos devem ser destinados ao aumento da produtividade e ao aumento do bem-estar mensurável da coletividade através do aumento do capital por homem, que deve ocupar lugar prioritário (PREBISCH, 2000a).

A elevação do padrão de vida das massas depende de uma expressiva quantidade de capital por trabalhador empregado e da capacidade de bem administrá-lo. Muitos países têm demonstrado capacidade de poupança para efetuar parte de seus investimentos industriais, mas a formação de capital tem que lutar contra tendências acentuadas a certas modalidades de consumo, incompatíveis com um grau elevado de capitalização (PREBISCH, 2000a).

Para formar o capital necessário para a industrialização não é indispensável refrear o consumo das massas, que em geral é extremamente baixo:

Além da poupança atual, seria possível que o investimento estrangeiro bem encaminhado contribuísse para o aumento imediato da produtividade do trabalho. Assim, atingida essa melhora inicial, uma parte importante do aumento da produção serviria para a formação de capitais, em vez de se destinar a um consumo pré-maturo (PREBISCH, 2000a, pg.77).

Mas inicialmente o esforço de capitalização exige que certos setores da coletividade revejam seu tipo de consumo:

Essa, no final das contas, é uma manifestação do conflito latente entre o propósito de assimilar às pressas certos estilos de vida que os países de técnica mais avançada foram alcançando progressivamente, graças ao aumento de sua produtividade, e as exigências de uma capitalização sem a qual não nos será possível um aumento semelhante (PREBISCH, 2000a, pg.77).

O crescimento econômico da América Latina depende do aumento da renda *per capita* e do aumento da população. O aumento da renda *per capita* só ocorrerá mediante o aumento da produtividade ou, dada uma produtividade, através do aumento da renda por trabalhador na produção primária, comparada à renda dos países industrializados que importam parte dessa produção. Esse ajuste tende a corrigir a disparidade de renda provocada pela forma como o fruto do progresso técnico é distribuído entre centro e periferia (PREBISCH, 2000a).

Para aumentar a produtividade na população já existente deve-se assimilar a técnica moderna permitindo assim aumentar a produtividade do trabalho, deixando mão de obra disponível para aumentar a produção nas mesmas condições em que já estava empregada. O deslocamento da mão de obra para atividades onde é possível aumento da produtividade também elevará o índice de produtividade (PREBISCH, 2000a).

2.5.1.3 Deterioração dos termos de troca, tendência ao desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos e o processo de substituição de importações

Quando se trata de inserção internacional da periferia, é notável a importância da análise da forma desigual de como o crescimento, o progresso técnico e o comércio internacional ocorrem nas estruturas econômicas e sociais dos países de centro e dos países periféricos. Essa inserção internacional propicia o exame da interdependência entre o comportamento do centro e da periferia, e dos problemas gerados, através desta, para a periferia (BIELSCHOWSKY, 2000).

A noção de uma economia dual, composta por centro e periferia, ganhou maior contundência com a tese da tendência à deterioração dos termos de troca. Segundo Rodriguez (1981), a teoria da tendência à deterioração dos termos de troca, ou termos de intercâmbio apresenta três formulações distintas, sendo elas a “versão contábil”, “versão ciclos” e “versão industrializante”.

A “versão contábil” se identifica com a idéia que a produtividade da indústria é mais elevada e tende a aumentar mais do que a do setor primário-exportador. Desta maneira os preços dos produtos industrializados tenderiam a decrescer mais nos países industrializados do que na periferia gerando um benefício aos países periféricos que poderiam, com uma quantidade determinada de produtos primários, adquirir mais produtos industrializados ao longo do tempo (RODRIGUEZ, 1981).

Na prática, essa realidade não se observou. Os preços industriais aumentaram ao longo do tempo deteriorando os termos de troca em detrimento dos países periféricos fazendo com que, cada vez mais, se adquirisse menor quantidade de produtos industrializados com a

mesma quantidade de produtos primários. Ou seja, a periferia transferiu aos países industrializados parte de seu progresso técnico (RODRIGUEZ, 1981).

A periferia não pôde aproveitar parte de seu progresso técnico, pois, ao invés de se reduzirem os preços dos produtos industrializados proporcionalmente ao aumento da produtividade, os preços aumentaram resultando em um aumento da renda *per capita* do centro. Assim houve do aumentou o hiato existente entre os níveis de renda e de vida entre centro e periferia (RODRIGUEZ, 1981).

Segundo Rodriguez (1981, pg. 58): “a deterioração dos termos de intercambio implica uma “perda dos frutos do progresso técnico da periferia” e/ou uma “transferência dos frutos do progresso técnico da periferia para o centro” (...) indicando que, na periferia, a renda real por habitante crescerá menos que a produtividade”.

Na “versão dos ciclos” foi identificado que os ciclos ocorrem em função da discrepância ente a oferta e a demanda global de produtos acabados – bens de consumo e de capital. Neles, durante as fases de expansão da atividade econômica, os termos de intercâmbio variam favoravelmente à periferia, porém pioram nas fases recessivas num grau maior do que aquele em que haviam melhorado antes (RODRIGUEZ, 1981).

A melhora na fase de expansão deriva do excesso de demanda dos centros que tende a se transladar para a periferia sob forma de incrementos da demanda de matérias-prima e alimentos. Assim considera-se que nas “fases de expansão cíclica, os frutos do progresso técnico tendem a se transferir dos centros para a periferia” (RODRIGUEZ, 1981, pg. 61).

Para explicar o porquê da deterioração dos termos de intercâmbio nas fases de contração cíclicas ser maior do que a melhora nas fases de expansão é necessário ter em mente as condições estruturais da periferia, o caráter primário da produção periférica e o caráter derivado de sua posição na divisão internacional do trabalho (RODRIGUEZ, 1981).

As condições estruturais permitem que a remuneração, principalmente dos salários se contraia; o caráter primário da produção periférica e o caráter derivado de sua posição na divisão internacional do trabalho tornam necessário que as remunerações dos diferentes fatores se reduzam mais na periferia do que no centro para que sua “produção possa realiza-se com valores de ofertas e níveis de remuneração de recursos capazes de gerar a oferta derivada, que, por sua vez, possa absorver a produção periférica” (RODRIGUEZ, 1981, pg. 63).

Segundo Rodriguez (1981):

Pode-se concluir, portanto, que a tendência à deterioração dos termos do intercâmbio constitui um mecanismo mediante o que se realiza a tendência à concentração dos frutos do progresso técnico (ou seja, à diferenciação de rendas). Em última instância, essas duas tendências paralelas têm a mesma causa: as condições estruturais que dão aos centros e à periferia diferentes aptidões para conseguir aumento de rendas nas fases de expansão cíclica, assim como para evitar a sua redução nas fases de declínio (RODRIGUEZ 1981 pg. 64).

A terceira versão, “versão industrializante”, apresenta como a tendência a deterioração dos termos de troca se constitui um resultado natural do desenvolvimento da periferia, mesmo no período em que o desenvolvimento passa a se basear na indústria. Isso ocorre, pois, enquanto o centro consegue preservar e aumentar a sua renda, a periferia não apresenta essa capacidade, o que leva à conclusão que a industrialização conduz espontaneamente à concentração dos frutos do progresso técnico nos centros (RODRIGUEZ, 1981).

A deterioração dos termos de troca, como fenômeno inerente ao processo espontâneo de industrialização da periferia, demonstra que, devido à maior produtividade existente no centro do que na periferia, com a expansão da atividade industrial na periferia, é necessário se expandir para setores industriais, incorporando o excesso de mão de obra, onde a produtividade é menor e aumenta em menor taxa que a produtividade do setor exportador. É dessa opção que gera a deterioração dos termos de troca e assim a transferência de renda (RODRIGUEZ, 1981).

A renda média do setor exportador não aumenta devido à própria produtividade, mas sim devido à taxa de incremento da atividade industrial. Por isso, a deterioração expressa e realiza uma transferência de renda ao centro, e isso devido “às condições de atraso em que começa e se desenvolve a industrialização periférica, produz uma perda de renda potencial, pois a renda média do setor exportador cresce num ritmo menor que a sua própria produtividade” (RODRIGUEZ, 1981, pg. 130).

A deterioração dos termos de troca apresenta-se, em forma mais palpável, na tendência ao desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos. Referente a esse tema, a tese cepalina apresenta que, enquanto o processo de industrialização estiver em curso, não haverá trégua frente ao processo de vulnerabilidade externa.

Por muito tempo à frente, nas economias periféricas, se encontrava o setor primário-exportador, que apresenta produtos com demanda inelástica nos países de centro, conjunto à necessidade de importação de produtos industrializados, de demanda altamente elástica na periferia, isso gerou a tendência ao desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos (BIELSCHOWSKY, 2000).

A preocupação com o desequilíbrio externo levou a Cepal a enfatizar a importância das exportações. A exemplo, se observa o papel intelectual central protagonizado pela Cepal na criação de duas instituições, a ALALC (Associação latino-americana de livre comércio) e a UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), nas décadas de 1950 e 1960, respectivamente (BIELSCHOWSKY, 2000).

A ALALC apresentava a “idéia de iniciar um processo de diversificação das exportações por esforço próprio, através da via teoricamente mais fácil do comércio intra-regional”. Já a UNCTAD se relacionava com a “necessidade de atenuar a vulnerabilidade dos países periféricos aos ciclos, através do mecanismo de intervenção internacional concertados em comum acordo com os países centrais” (BIELSCHOWSKY, 2000).

A vulnerabilidade externa acompanha as mais de cinco décadas de reflexão cepalina. Nos anos 1960 ganhou a denominação de “dependência financeira e tecnológica” e em 1970 o argumento foi aguçado com o estudo das empresas transnacionais nas economias periféricas. Nos anos 1980 ela novamente se apresenta na “asfixia” financeira derivada da dívida externa e na década de 1990 ela se apresenta como um duplo problema: a especialização produtiva e tecnológica com pouco dinamismo no mercado mundial e a excessiva exposição ao endividamento externo, principalmente de curto prazo (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.1.4 O processo de substituição de importações

O desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos é tese central de várias formulações cepalinas dessa época. O conceito de industrialização por “substituição de importações” é regido por tal tese. A industrialização por “substituição de importações”, argumentado posteriormente por Maria da Conceição Tavares (1963), surge nos textos inaugurais da Cepal (BIELSCHOWSKY, 2000).

Com o processo de substituição de importações, essa tendência é aliviada por um lado, pois reduz certos tipos de importações, mas há modificação na pauta de importações e novas necessidades surgem derivadas de uma nova estrutura produtiva. Ou seja, “apenas alterava-se a composição das importações, renovando-se continuamente o problema da insuficiência de divisas” (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 29).

Ao discutir o papel das exportações nas economias, Tavares (2000) ressalta que, no período primário-exportador, nas economias centrais, embora as exportações fossem componente importante e dinâmico na formação da renda nacional, o crescimento econômico não era exclusivamente derivado destas, pois as exportações combinavam-se com o investimento autônomo acompanhado de inovações tecnológicas.

A combinação da variável exógena – exportações – e a variável endógena – investimento autônomo acompanhado de inovações tecnológicas – permitiu que o aproveitamento das oportunidades do mercado exterior se desse juntamente com a diversificação e integração da capacidade produtiva interna. Na América Latina o setor exportador era o grande componente autônomo do crescimento da renda e também representante do centro dinâmico de toda a economia. E como foi esse o setor que puxou o desenvolvimento destas economias, foi observado um processo de industrialização movido pela urbanização, com a instalação da indústria de bens de salário que é, tradicionalmente, de baixo nível de produtividade (TAVARES, 2000).

Após 1930, com a crise prolongada, se observa o que Tavares chama de “ponto crítico da ruptura do funcionamento do modelo primário-exportador” quando a queda abrupta das exportações limitou em aproximadamente 50% a capacidade de importar da periferia. O impacto no setor externo da economia foi violento, mas a periferia não mergulhou na depressão prolongada a exemplo do centro. Devido às medidas tomadas pelos governos como restrições e controles a importações, elevação da taxa de câmbio, compra de excedentes. Com a finalidade de defesa contra o desequilíbrio externo promoveu-se um processo de industrialização que propiciou a manutenção da renda interna naquele período (TAVARES, 2000).

Com essa nova atividade industrial, que surgira do estrangulamento externo e da importação de bens de capitais, houve uma perda de importância relativa do setor externo na formação da renda nacional em detrimento do aumento da participação e dinamismo da

atividade interna. É interessante observar que o setor externo não deixou de desempenhar um papel importante nas economias periféricas. Antes ele era responsável direto pelo crescimento da renda nacional, depois assumiu papel decisivo no processo de diversificação da estrutura produtiva, mediante importações de equipamentos e bens intermediários (TAVARES, 2000).

Como resultado do processo descrito à cima, Tavares (2000) argumenta que:

Em primeiro lugar, porque o processo de substituição não visa reduzir o *quantum* de importação global; essa diminuição, quando ocorre, é imposta pelas restrições do setor externo e não desejada. Dessas restrições (absolutas ou relativas) decorre a necessidade de produzir internamente alguns bens que antes se importavam. Por outro lado, no lugar desses bens substituídos aparecem outros e à medida que o processo avança isso acarreta um aumento da demanda derivada por importações (de produtos intermediários e bens de capital) que pode resultar numa maior dependência do exterior, em comparação com as primeiras fases do processo de substituição. (TAVARES 2000, pg. 228)

Como saída à restrição externa Tavares (2000) afirma que é necessário que se adiante à demanda e para que isso ocorra é necessária uma capacidade de previsão e de decisão autônoma que só pode ser atribuída ao Estado e empresários inovadores. Nas palavras de Tavares (2000):

Resumindo, podemos concluir que, nas condições do modelo de substituição de importações, é praticamente impossível que o processo de industrialização se dê da base para o vértice da pirâmide produtiva, isto é, partindo dos bens de consumo menos elaborados e progredindo lentamente até atingir os bens de capital. É necessário (para usar uma linguagem figurada) que o “edifício” seja construído em vários andares simultaneamente, mudando apenas o grau de concentração em cada um deles de período para período. (TAVARES 2000 pg. 235)

2.5.1.5 Condicionantes estruturais internos e os primeiros estudos da heterogeneidade estrutural

Quanto aos condicionantes estruturais internos do crescimento e do emprego, analisados através de uma ótica do contraste com as economias industrializadas, vê-se que a

industrialização espontânea, apesar de apresentar grande significação devido à difusão mundial do progresso técnico, era intrinsecamente problemática na América Latina, pois era realizada sobre base de estruturas econômicas e institucionais subdesenvolvidas (BIELSCHOWSKY, 2000).

O argumento do subdesenvolvimento das estruturas econômicas e institucionais apresenta como fundamento duas características centrais dessas estruturas. A primeira diz respeito à baixa diversificação da atividade exportadora, à falta de complementariedade intersetorial e integração vertical extremamente reduzida (BIELSCHOWSKY, 2000).

Essas deficiências são muito difíceis de serem contornadas devido à: no setor externo, frente à nova necessidade de importação há restrições devido à escassez de exportações e de disponibilidade de financiamento externo (e assim de divisas); e no setor interno, é necessário um esforço doméstico, pois a poupança é insuficiente para gerar todos os investimentos necessários para a industrialização (BIELSCHOWSKY, 2000).

A segunda característica é referente à baixa produtividade de todos os setores econômicos, exceto o setor de exportação. Quanto a esse ponto, esse trabalho apresenta especial interesse, pois é dessa característica que surgiria na década de 1960 o termo “heterogeneidade estrutural” utilizado por Aníbal Pinto (BIELSCHOWSKY, 2000).

Bielschowsky (2000, pg. 32) traz que essa heterogeneidade estrutural: “(...) abrangia um amplo excedente real e potencial de mão-de-obra, e uma baixa produtividade média *per capita* reduzia a possibilidade de elevar as taxas de poupança nessas economias, limitando a acumulação de capital e o crescimento”. Conjunto à incapacidade de poupança do setor público devido à estrutura fiscal obsoleta e, no que se refere ao setor privado, ao padrão de consumo praticado pelas classes mais ricas, incondizentes com a realidade de periferia, mas perfeitamente compatíveis com a realidade dos países de centro, e que se agravava devido aos efeitos de demonstração.

A heterogeneidade estrutural, ao obrigar a alocação de mão de obra em setores de baixa produtividade do trabalhador reduzia os salários destes a um nível de subsistência. Como todo o salário era gasto com bens de consumo a poupança era escassa, assim como a poupança do setor público e das classes mais ricas (BIELSCHOWSKY, 2000).

A insuficiência de poupança conjunto à insuficiência de divisas ameaçava a continuidade da difusão do progresso técnico. A falta de diversificação e a heterogeneidade

tecnológica imprimiam às economias periféricas três tendências perversas: o desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos, a inflação estrutural e o desemprego estrutural (BIELSCHOWSKY, 2000).

O desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos, já discutido em seção anterior, se agrava, pois “exatamente por serem estas (economias em desenvolvimento) pouco diversificadas, sofriam permanentemente pressões por ampliar as importações além do que era permitido pela expansão das exportações” (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 33).

A tendência à inflação decorria tanto do desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos quanto das demais insuficiências derivadas do processo de industrialização em economias pouco diversificadas como rigidez agrícola, escassez de energia e transporte, entre outros (BIELSCHOWSKY, 2000).

Referente ao desemprego, esse existe, pois o setor exportador é incapaz de absorver toda a mão-de-obra existente, assim como as atividades modernas voltadas para as necessidades do mercado doméstico. Para que isso ocorresse tais atividades necessitariam de taxas de formação de capital e de crescimento que representariam um extraordinário desafio para as economias periféricas (BIELSCHOWSKY, 2000).

Quanto a isso, Bielschowsky (2000) apresenta:

A heterogeneidade estrutural limitava a capacidade de geração de excedente, já que somente em uma pequena fração da economia se operava com elevada produtividade; a especialização limitava a capacidade para exportar e determinava fortes pressões importadoras; por último, as técnicas produtivas importadas dos países centrais seriam, segundo o argumento, inadequadamente absorvedoras de mão-de-obra (mais tarde o argumento se estenderia para incorporar a idéia de que a nova composição da produção industrial também tendia à menor absorção de mão-de-obra) (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 34).

2.5.1.6 Planejamento e orientações a *policy makers*

Os trabalhos da Cepal são orientados para auxílio de *policy makers*, ou seja, *policy-oriented*. A ação estatal, em apoio ao processo de desenvolvimento, aparece como consequência direta do diagnóstico de problemas estruturais da produção, emprego e

distribuição de renda. Na década de 1950 o conceito-chave de “planejamento” ou “programação” conferia coerência e sistematicidade às proposições de política (BIELSCHOWSKY, 2000).

Tanto na década de 1950 quanto de 1960, a ênfase no planejamento orientado vinha suprir a grande deficiência técnica na maioria dos governos dos países de periferia. Essa deficiência era suprida através de apoio técnico ao planejamento dos governos. O ponto de partida para esse apoio técnico se deu via elaboração de orientação no que se refere a técnicas de programação, acompanhada em vários países de ensaios de aplicação dessas técnicas (BIELSCHOWSKY, 2000).

O planejamento ou programação “consistia na “etapa lógica” que se seguia ao reconhecimento dos problemas do desenvolvimento, vale dizer, da necessidade de conferir racionalidade ao processo espontâneo de industrialização em curso” (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 35).

Celso Furtado se destaca como principal autor da parte conceitual dos documentos sobre programação, desse movimento se iniciava uma tradição de programação que na década de 1960 auxiliaria na fundação, no âmbito da Cepal, do ILPES (Instituto Latino-Americano de Planejamento Econômico e Social), órgão com papel central de formação de quadros técnicos governamentais em toda a América Latina (BIELSCHOWSKY, 2000).

É importante ressaltar a importância das orientações sobre técnicas de programação apresentadas naquela época. Hoje elas parecem triviais, mas na década de 1950, sem estatísticas econômicas básicas, ou sistema mínimo de contas nacionais, com governos que operavam economias desconhecendo sobre suas tendências básicas, essas orientações assumiram grande importância desempenhando o papel de conscientização sobre essas insuficiências e sobre a importância de conferir previsibilidade mínima ao contexto macroeconômico para o crescimento (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.2 Década de 1960: novas formulações industrializantes

A partir da metade da década de 1950 três elementos históricos ocorridos nas economias latino-americanas mudaram radicalmente a evolução do pensamento cepalino. O

primeiro foi o fato de o crescimento persistente vir acompanhado de alta instabilidade macroeconômica, principalmente referente a problemas de restrições de importações e acentuada pressão inflacionária (BIELSCHOWSKY, 2000).

O segundo elemento era que, a tendência industrializante continuava impondo-se, porém acompanhada de uma desequilibrada urbanização que fazia com que, devido à incapacidade das atividades produtivas modernas de absorção de mão-de-obra proveniente da zona rural, ocorresse uma intensa favelização e pobreza (BIELSCHOWSKY, 2000).

O terceiro elemento é referente à Revolução Cubana de 1959, tendo profundas repercussões na posição norte-americana, com orientação claramente social-democrata, frente a tais pressões e à movimentação política que ganhava corpo na América Latina (BIELSCHOWSKY, 2000).

O cenário desenhado por tais elementos históricos exigia da Cepal que incluísse contribuições de natureza sociológica em seus trabalhos, para isso contava com José Medina Echaverría, que difundiria ao longo da década de 1960 a sociologia do desenvolvimento (BIELSCHOWSKY, 2000).

A discussão da Cepal da década de 1960 girava em torno de três pontos centrais: primeiramente o fato de a industrialização ter seguido um curso que não conseguia incorporar à maioria da população os frutos da modernidade e do progresso técnico; segundo o fato da industrialização não ter conseguido eliminar a vulnerabilidade externa e dependência, apenas alterado as necessidades; e terceiro que os dois primeiros pontos obstruíam o desenvolvimento (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.2.1 Insuficiência dinâmica, teoria da dependência e tese da heterogeneidade estrutural

A nova agenda de discussão da Cepal viria através de nova publicação de Prebisch, onde o autor trazia que, reafirmando seus argumentos relativos à dificuldade da periferia de crescer e absorver mão de obra, havia a necessidade de alteração da estrutura social e de redistribuir renda, principalmente através da realização de uma reforma agrária, pois sem isso

não seria possível se vencer a “insuficiência dinâmica” das economias periféricas (PREBISCH, 2000b).

O crescimento acelerado da América Latina, e assim da renda média *per capita*, em comparação com outras regiões periféricas do mundo, é um ponto de partida para a extirpação da pobreza e de seus males intrínsecos através do progresso técnico (PREBISCH, 2000b).

Porém, “(...) a penetração acelerada da técnica exige e traz consigo transformações radicais: transformações na forma de produzir e na estrutura da economia, que não podem ser efetuadas com eficácia sem que se modifique fundamentalmente a estrutura social” (PREBISCH, 2000b, pg. 454). A estrutura social da América Latina apresenta em suas características um sério obstáculo ao progresso técnico e assim ao desenvolvimento econômico. Três dessas principais características são: anula a mobilidade social (extingue a figura do empresário inovador, capaz de assumir riscos e responsabilidades); é concentradora de renda; e apresenta modalidades de consumo, por parte das classes mais ricas, inadequadas.

Prebisch apresenta que a “prova da robustez dinâmica de um sistema está em sua capacidade de imprimir velocidade ao ritmo de desenvolvimento e de melhorar progressivamente a distribuição de renda” (PREBISCH, 2000b, pg. 455).

Segundo Prebisch (2000b):

A taxa exígua de cerca de 1% anual com que vem crescendo a renda *per capita* no conjunto da América Latina, desde meados da década passada, é uma prova clara da insuficiência dinâmica que o desenvolvimento latino-americano vem acusando. Compare-se essa taxa com a de 3,7%, registrada na Europa Ocidental na última década, e a de 8,3 no Japão, assim como com as taxas anuais de 5,3 a 9,0% per capita registrada nos países socialistas na Europa Oriental, e toda a importância desse fato se tornará compreensível. Com esse ritmo de 1%, demoraríamos 70 anos para dobrar a renda per capita (...) Isso, por si só, é muito sério. Mas há outro fato que talvez seja um fator mais poderoso de tensões sociais. Uma sensível proporção do aumento da população ativa não é satisfatoriamente absorvida no processo produtivo: fica à margem do desenvolvimento econômico (PREBISCH, 2000b, pg. 463).

A população ativa, que não consegue ser absorvida pelo progresso técnico, encontra-se majoritariamente no campo, pois o aumento da população do campo é superior ao aumento da população nas cidades. Parte dessa população se desloca às cidades, onde ficam marginalizadas ao desenvolvimento econômico (PREBISCH, 2000b).

Esse deslocamento ocorre pois, a demanda por bens industriais naturalmente cresce mais que a demanda por bens primários, outro aspecto, diz respeito ao aumento da produtividade da atividade primária, que, frente a um rápido crescimento demográfico, não consegue absorver toda a população do campo (PREBISCH, 2000b).

A marginalização e urbanização precária decorrem não apenas da parte da população que migra do campo às cidades, mas também de parte da população que já se encontra nas cidades e está ou desempregada ou empregada em atividades não qualificadas e de caráter pré-capitalista, estando todas à margem do progresso técnico (PREBISCH, 2000b).

Essa parte da população, à margem do progresso técnico, tende a se deslocar às atividades mais absorventes (indústria, atividades correlatas e serviços de pessoal qualificado), quando essas se desenvolvem, incorporando o aumento da população ativa e parte da população ativa alocada em setores de baixa produtividade buscando maior remuneração (PREBISCH, 2000b).

Deste fato, conclui-se que há um ritmo mínimo de desenvolvimento que é indispensável para a absorção plena da mão de obra. Esse ritmo deve ser atingido sob pena de uma parte da população, deslocada da agricultura, e outra, já alocada em atividades qualificadas, se veja novamente marginalizada ao progresso técnico e assim obrigada a se inserir em atividades de baixa remuneração (PREBISCH, 2000b).

Prebisch (2000b) afirma que:

[com um ritmo insuficiente de desenvolvimento] vão crescendo de maneira impressionante as atividades marginalizadas das cidades médias e pequenas, com as graves conseqüências que isso acarreta. E tudo pela insuficiência dinâmica do sistema, tal como vem funcionando, por sua incapacidade de atingir a taxa mínima de desenvolvimento com um ritmo adequado de acumulação de capital (PREBISCH, 2000b, pg. 465).

O aumento da produtividade, que se atinge através do progresso técnico, deve vir acompanhado de um aumento do coeficiente de inversões, é nessa desigualdade que está a causa primeira da insuficiência dinâmica. O aumento da produtividade aumenta a renda e assim aumenta a capacidade de poupança, mas o capital requerido para absorver a mão de obra é superior à capacidade de poupança gerada no primeiro momento, apenas com o tempo

esse equilíbrio é alcançado. Nesse caso a restrição ao consumo e o suporte do capital internacional novamente se apresentam como fundamentais (PREBISCH, 2000b).

A falta de capacidade de absorver a força de trabalho orienta-se agora para a análise do uso social do excedente, ainda com a idéia de restrição do consumo das classes mais ricas, mas agora, focalizando a questão da reforma agrária, pois Prebisch apresenta que o acesso do camponês à terra (acompanhando do Estado) abre caminho para uma maior produção agrícola e melhor uso do excedente além de fixar o homem ao campo evitando a marginalização urbana (PREBISCH, 2000b).

Celso Furtado desenvolveu a tese da “tendência à estagnação” parecida com a tese da “insuficiência dinâmica” de Prebisch, onde ele foca a insuficiência dinâmica “da demanda”. Ele traz que além da defesa da reforma agrária, também existe dependência tecnológica que se manifesta no uso indevido da periferia de tecnologia gerada exogenamente, ou seja, no centro, e por isso apresenta dotação de fatores distinta, sobreutilizando o recurso escasso capital em detrimento da utilização do trabalho (FURTADO, 1961).

A má distribuição de renda, para Furtado (1961), é responsável por orientar a estrutura produtiva a um padrão de industrialização que pouco emprega trabalho e assim acentua ainda mais a já existente má distribuição, e isso tende a se acentuar devido ao uso de cada vez mais capital em detrimento do trabalho característico do aprofundamento do processo de industrialização.

Esse aprofundamento também aumenta a escala de produção e como emprega cada vez menos trabalho acaba gerando uma insuficiência de demanda que deprime as taxas de lucro, a participação dos salários na renda e o mercado consumidor. A reforma agrária iria ampliar a base de consumo para produtos industriais menos exigentes de capital e escala induzindo uma recomposição dos investimentos industriais e do dinamismo (FURTADO, 1961).

Outra tese introduzida na década de 1960, desenvolvida sob o estímulo da sociologia do desenvolvimento, foi a tese da dependência e seus principais representantes são José Medina Echavarría, Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto. A tese vincula o processo de crescimento dos países ao comportamento das classes sociais domésticas e às estruturas de poder (BIELSCHOWSKY, 2000).

A tese apresenta uma inovação metodológica ao considerar as relações entre essas estruturas domésticas e o poder econômico e político do resto do mundo, residindo a especificidade histórica da situação de subdesenvolvimento da relação entre as sociedades periféricas e centrais sendo necessária a análise da forma como as economias subdesenvolvidas se vinculam historicamente ao mercado mundial e como os grupos sociais internos definem as relações internacionais intrínsecas do subdesenvolvimento (BIELSCHOWSKY, 2000).

Segundo Cardoso e Faletto (2000):

O reconhecimento da historicidade da situação de subdesenvolvimento requer mais que assinalar as características estruturais das economias subdesenvolvidas. Há que se analisar, com efeito, como as economias subdesenvolvidas vincularam-se historicamente ao mercado mundial e a forma em que se constituíram os grupos sociais internos que conseguiram definir as relações orientadas para o exterior que o subdesenvolvimento supõe. Tal enfoque implica reconhecer que no plano político-social existe algum tipo de dependência nas situações de subdesenvolvimento e que essa dependência teve início historicamente com a expansão das economias dos países originários (CARDOSO e FALETTO, 1969; p. 24).

Com influência da formulação política marxista, a tese da “dependência” assumiu cunho de que a industrialização que ocorria na América Latina correspondia “tão-somente a uma nova modalidade de exploração secular que o imperialismo impunha aos trabalhadores da região subdesenvolvida, em aliança com a elite local” (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 42).

Oswaldo Sunkel refina a análise da dependência em 1969 ao postular que no mundo há uma única economia capitalista e que esta é total e crescentemente integrada, seja em padrões tecnológicos ou de consumo, e essa integração é representada principalmente pela expansão mundial das empresas transnacionais. O problema reside no fato dos trabalhadores da periferia não estarem integrados ao mundo moderno, diferente do que ocorre no centro e o avanço desse modelo mundial tende a marginalizar inclusive os agentes econômicos com maiores potencialidades produtivas (BIESLCHOWSKY, 2000).

Aníbal Pinto formulava paralelamente a sua tese de heterogeneidade estrutural. A tese partiu da observação de que os frutos do progresso técnico tendiam a concentrar-se tanto referente à distribuição de renda entre classes, quanto entre setores e regiões dentro de um mesmo país. Ou seja, constatava-se heterogeneidade estrutural semelhante àquela observada

previamente no modelo primário exportador levando a uma conclusão, de que a industrialização não havia eliminado a heterogeneidade estrutural, apenas modificou seu formato, ou seja, o subdesenvolvimento dava mostras de se perpetuar apesar do crescimento econômico (BIESLCHOWSKY, 2000).

Segundo Pinto (2000a):

Conforme tenham sido essas e outras circunstâncias, delineou-se a textura dualista das economias primo-exportadoras da América Latina, basicamente referida aos desníveis radicais de produtividade e aos vínculos ou à “comunicação” entre o setor exportador e o “resto” e não, por exemplo, ao predomínio ou às diferenças relativas às relações capitalistas ou “feudais” (mais propriamente “senhoriais”), ou à integração ou não-integração num “sistema político nacional”. Em alguns lugares, convém repetir, a separação foi quase completa, quer pelo prisma espacial, ou seja, o das regiões incorporadas ou marginalizadas do comércio exterior. (PINTO, 2000, pg. 570)

As três teses apresentadas (“insuficiência dinâmica”, “dependência” e “heterogeneidade estrutural”) preconizavam agendas políticas de reformas dentro do capitalismo, o padrão ou estilo de desenvolvimento tinha que ser alterado através de melhor distribuição de renda e de profundas reformas (agrária, patrimonial, financeira, tributária, educacional, tecnológica) (BIESLCHOWSKY, 2000).

2.5.3 Década de 1970: crítica à visão estagnacionista e orientação a um novo “estilo” de crescimento

Até o final do auge econômico mundial em 1973/74, a América Latina desfrutou de um crescimento econômico acelerado acompanhado de um excelente desempenho exportador. Devido à alta liquidez internacional pôde se munir de divisas que vieram dar apoio ao processo de industrialização (BIESLCHOWSKY, 2000).

Após 1973, com o início da recessão mundial, devido ao primeiro choque do petróleo, a estratégia latino-americana foi endividar-se para manter o crescimento em alguns países e para manter a estabilidade econômica em outros, se valendo da reciclagem dos petrodólares.

Assim as taxas de crescimento na América Latina mantiveram-se elevadas de 1974 a 1980 se comparadas com a realidade mundial (BIESLCHOWSKY, 2000).

A partir de 1973/74, a Cepal perdeu parte de sua capacidade de produção e difusão de idéias e assim de influência no pensamento econômico latino-americano. Essa perda dá-se em parte devido ao fortalecimento de tecnocracias estatais e surgimento de centros acadêmicos de excelência, mas também à realidade que se vivia no Chile com a queda de Allende e a antipatia ostensiva de outras ditaduras em países como a Argentina com ideologias opostas à da Cepal (BIESLCHOWSKY, 2000).

O fim do ciclo expansivo mundial trazia para o plano econômico duas novidades: uma crescente instabilidade macroeconômica e a presença crescente do setor financeiro no centro dos acontecimentos econômicos. No plano ideológico, a falta de espaço político e as mudanças na econômica se juntavam ao declínio do keynesianismo e gradual decadência da teoria do desenvolvimento em todo o mundo, conjunto à rápida aparição de uma nova ortodoxia no tocando a análises de economias em desenvolvimento (BIESLCHOWSKY, 2000).

Os elementos da análise cepalina acumulados ao longo de suas décadas de existência foram sintetizados na década de 1970 através do estudo dos “estilos” ou “modalidades” de crescimento. O debate em torno dos estilos de crescimento apresentava duas influências básicas dos debates anteriores: a recuperação econômica da América Latina de 1965 a 1973 demonstrou que a reforma agrária e a redistribuição de renda estariam na base de um crescimento socialmente mais homogêneo e justo, mas que estas não eram necessariamente a única forma de crescer. E ao endividamento trazido devido à crise internacional de 1973/74 e a própria crise reforçando a ênfase em reorientar os estilos de industrialização de maneira a combinar os estímulos do mercado interno à orientação pró-exportações de bens industriais (BIESLCHOWSKY, 2000).

No plano interno da economia, o que vigorava na década de 1950 se referia à tendência permanente ao subemprego e assim à preservação do subdesenvolvimento, mesmo após o processo industrializante. Na década de 1960, aspectos como a reforma agrária e a redistribuição de renda se tornam imprescindíveis para dinamizar a economia. Em 1970, com o estudo dos estilos, se reconhece que há diferentes modalidades de crescimento possíveis, embora nem todas sejam desejáveis (BIESLCHOWSKY, 2000).

Ao se referir à inserção internacional, em 1950 se via a industrialização como solução a longo prazo de eliminar a vulnerabilidade externa, que era vista como característica intrínseca do processo de industrialização periférico. Na década de 1960, as distorções do processo de industrialização são criticadas assim como o seu viés antiexportação, a solução seria a industrialização pró-exportadora como forma de resolver tanto o problema de baixa eficiência alocativa quanto da vulnerabilidade externa. Em 1970 a interpretação na dimensão do ataque às restrições externas seria reforçada devido ao cenário de crise internacional e endividamento (BIESLCHOWSKY, 2000).

2.5.3.1 Estilos de crescimento

Em 1969, Maria da Conceição Tavares e José Serra publicam o artigo “Para além da estagnação”, onde reconhecem que as economias latino-americanas podem ser dinâmicas e ao mesmo tempo conter graves injustiças sociais. Como argumento central, o artigo apresentava a idéia de que se a industrialização não havia abolido as diferenças, apenas havia mudado seu formato e as tornado mais visíveis, o que impediria que o crescimento futuro reforçasse essas diferenças? Essas diferenças, representadas principalmente pela concentração de renda, não seriam um próprio fator funcional do dinamismo?

Tavares e Serra (2000) apresentam que devido ao fim do dinamismo do desenvolvimento industrial devido ao esgotamento do processo de substituição de importações muitas economias centrais da América Latina acreditavam ter caído em um processo de estagnação estrutural ou insuficiência dinâmica que deu origem a estudos empíricos e modelos teóricos de cunho estagnacionista. A crise que acompanha o esgotamento do processo substitutivo é, para os autores, apenas uma situação de transição a um novo esquema de desenvolvimento capitalista.

O novo esquema de desenvolvimento pode apresentar características dinâmicas e ao mesmo tempo reforçar velhos traços do modelo substitutivo como a exclusão social, a concentração espacial e o atraso produtivo de certos subsetores econômicos, tais características evidenciam a heterogeneidade estrutural e a concentração do progresso técnico, já identificadas e que novamente se expressavam. Esse novo esquema confunde muitos

estudiosos a concluir que as economias latino-americanas vivem num estado de prostração econômica (TAVARES E SERRA, 2000).

Segundo Tavares e Serra (2000):

Após observarem que grande parte da população da América Latina está e tende a permanecer marginalizada dos benefícios do crescimento econômico, mantendo-se subempregada e a baixíssimos níveis de produtividade, afirmam que tal situação demonstraria a incapacidade dinâmica do capitalismo na região. A constatação pode ser correta, mas sua utilização naqueles termos passa por cima das diferenças entre os interesses dos grupos dominantes na América Latina e o interesse nacional. Marginalidade, desemprego estrutural, infraconsumo, entre outros, não constituem em si mesmos, nem necessariamente, problemas fundamentais para a dinâmica econômica capitalista, ao contrário do que ocorre, por exemplo, com os problemas referentes à absorção de poupanças, oportunidade de investimento etc. (TAVARES E SERRA, 2000, pg. 593)

Os autores continuam apresentando que, nas economias centrais, houve a preocupação com a modernização da agricultura, a maximização do contingente ocupado da força de trabalho e dos consumidores, mas que esse fenômeno não se observa nas economias latino americanas, e que isso não significa necessariamente que o capitalismo careça de dinamismo nesses países (TAVARES E SERRA, 2000).

Essa visão errônea causa distorções na compreensão da dinâmica atual do capitalismo nas economias maiores da região, “A convicção de que o capitalismo não avança ou que, em breve, deixará de fazê-lo leva ao desinteresse pelas análises sobre como o mesmo opera e se expande (...)” (TAVARES E SERRA, 2000, pg. 594).

Aníbal Pinto também deu sua compreensão ao tema em seu texto “Notas sobre os estilos de desenvolvimento na América Latina”. O autor apresenta que:

(...) a preocupação com o “estilo de desenvolvimento” provém daquele que estão fartos e cansados da “sociedade abastada”, dos que se encontram a meio caminho e criticam a suposta desejabilidade dessa meta e, em último lugar, daqueles que não querem ou que têm pouca ou nenhuma possibilidade de reproduzir o modelo rechaçado. (PINTO, 2000b, pg. 613)

Ao conceituar estilos o autor apresenta que:

Visto por um ângulo estritamente econômico, poderíamos entender por estilo de desenvolvimento a maneira como, dentro de um determinado sistema, os recursos humanos e materiais são organizados e distribuídos, com o objetivo de resolver as indagações sobre o que, para quem e como produzir os bens e serviços (PINTO, 2000b, pg. 619).

Nessa linha, Aníbal Pinto desenvolve sua argumentação com respaldo estatístico relacionando os três interrogantes apresentados na citação a cima. Para o autor, a dinâmica de um estilo deve ser buscada no âmbito das interações entre estrutura produtiva e distribuição de renda e ressalta o círculo de causalidades negativas existente no estilo prevalecente na América Latina, onde a má distribuição de renda alimenta a estrutura produtiva existente gerando ainda maior concentração de renda. (PINTO, 2000b)

2.5.3.2 Industrialização pró-exportação

Apesar de ter origem da década de 1960, a reorientação da industrialização para promover exportações vem com maior destaque na década de 1970. Prebisch ressaltava já em 1961 que o protecionismo, os impostos de importação e exportação criavam custos que dificultavam a exportação de bens manufaturados para o resto do mundo (BIELSCHOWSKY, 2000).

Era visto que as exportações trariam as vantagens de um mercado mais amplo e os estímulos para prosseguir o processo de industrialização em condições de maior eficiência do que aquelas observadas em tempos passados. Conjunto à preocupação referente à eficiência alocativa, a preocupação com a restrição externa também seria satisfatoriamente resolvida com a reorientação do processo de industrialização (BIELSCHOWSKY, 2000).

Em 1975, os estudos apontavam que a crise de 1973/74 havia iniciado uma nova fase para as economias latino americanas principalmente referente ao aspecto externo. O diagnóstico que se dava era que o aumento do coeficiente de importações e o endividamento conjunto à dificuldade para exportar e endividar-se de forma adequada previam um período de barreiras ao crescimento (BIELSCHOWSKY, 2000).

As recomendações da Cepal vinham na linha do reforço da industrialização e das exportações como mecanismo de enfrentar as dificuldades de inserção internacional, e da

advertência quanto ao risco do endividamento generalizado na região e da excessiva abertura comercial e financeira (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.4 Década de 1980: interregno nos estudos de longo prazo e foco na estabilização

Na década de 1980 a fragilidade das economias latino americanas se evidenciou quando, frente a um aumento da taxa de juros norte americana, o fluxo de capital se tornou escasso, obrigando atitudes profundamente recessivas que espalharam a crise por toda a América Latina. Nessa década os acordos com o FMI reforçavam a opção dos ajustes recessivos e as cláusulas de condição para empréstimo junto ao mesmo órgão e ao Banco Mundial se multiplicavam (BIELSCHOWSKY, 2000).

Os ajustes recessivos produziram uma volumosa quantidade de divisas para o pagamento dos serviços da dívida com expansão de exportações e contração das importações. Houve choques inflacionários devido a desvalorizações cambiais que levaram economias à hiperinflação, conjuntamente veio a recessão que produziu efeitos negativos nas finanças do setor público que, com a socialização das dívidas do setor privado, aprofundavam o endividamento em dólares (BIELSCHOWSKY, 2000).

A ortodoxia liberal predominava no cenário ideológico mundial desembocando no receituário do Consenso de Washington devido ao patrocínio do FMI, Banco Mundial e do Departamento de Estado dos Estados Unidos às economias da América Latina. Esses órgãos se utilizavam do argumento que, em poucos anos, a América Latina superaria as dificuldades e voltaria a crescer, em contrapartida, o secretário executivo da Cepal, Enrique Iglesias, projetava a década de 1980 como uma “década perdida” (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.4.1 Análises de curto prazo e ensaios pós-ajuste

Com a crise da década de 1980, a ortodoxia ganharia hegemonia fazendo com que a Cepal focasse seu esforço intelectual na oposição ao modelo de ajuste exigido pelo FMI e pelos bancos credores. Segundo Bielschowsky (2000, pg. 58): “(...) em condições de inviabilidade de crescimento, o espaço e o interesse pelas discussões de longo prazo eram limitados. A primazia passava às questões imediatas ligadas a dívida, ajuste e estabilização”.

Quanto à política de ajuste, era recomendação da Cepal que se substituísse o ajuste recessivo da balança de pagamentos, indicado pelos órgãos credores e principalmente pelo FMI, por um ajuste expansivo, e que a única solução satisfatória do ponto de vista social era a resolução do desequilíbrio externo através de um contexto de crescimento econômico com investimento em setores de bens comerciáveis, com crescimento e diversificação das exportações (BIELSCHOWSKY, 2000).

Na década de 1980, como foi visto, a ênfase no ajuste colocaria a perspectiva histórica e longo-prazista em segundo plano, mas não a imobilizaria. Em um texto publicado em 1985 a questão referente à interpretação sobre a história recente da subordinação do processo produtivo aos interesses do sistema financeiro seria estudada (BIELSCHOWSKY, 2000).

O processo de crescimento de longo prazo seria novamente discutido no final dos anos 1980 e ocorreria com mais intensidade na década de 1990. Iniciar-se-ia as discussões acerca do tema referente à “Transformação produtiva com equidade” com dois textos de Fernando Fajnzylber “A industrialização truncada da América Latina” de 1983 e “Industrialização na América Latina: da “caixa preta” ao “conjunto vazio”” de 1990, com primeira versão datada de 1987 (BIELSCHOWSKY, 2000).

Nos textos citados é realizada uma análise do processo de industrialização latino americano identificando-se lacunas, falhas e distorções e é proposta uma nova industrialização baseada no conceito de eficiência que, por sua vez, estaria baseado na obtenção de “crescimento e criatividade” repousando na criação de um núcleo endógeno de progresso técnico como condições necessárias para penetrar e se manter no mercado internacional (BIELSCHOWSKY, 2000).

O conjunto vazio de Fajnzylber veio complementar a “industrialização truncada” na gama das transformações produtivas com equidade. Nesse texto são estudados diferentes

padrões de crescimento e feito um comparativo das economias latino americanas frente a economias desenvolvidas quanto ao crescimento e a distribuição de renda (BIELSCHOWSKY, 2000).

Os textos de Fajnzylber representam a transição da produção cepalina que se iniciaria na década de 1990, que contém elementos caros à tradição cepalina prebischiana como a perspectiva histórica, o progresso técnico - como foco da análise por ser a via possível para eliminar a pobreza e a vulnerabilidade externa – a estrutura agrária – que condiciona a distribuição de renda – a distribuição de renda – que define o padrão de consumo – o padrão de consumo – que condiciona a capacidade de poupar e investir – maior equidade – que corresponde a padrões mais austeros e mais capazes de dinamizar a economias – maior austeridade – que pode influenciar positivamente na relação capital-produto e na intensificação de divisas (BIELSCHOWSKY, 2000).

Fajnzylber introduziria a conceituação que serviria de referência à etapa organizada em torno da idéia de transformação produtiva com equidade. A novidade conceitual seria a reconsideração da estratégia de crescimento reconhecendo insuficiências no processo de industrialização passado por ser esse pouco receptivo ao progresso técnico e sabotado por atitudes inadequadas das classes empresariais (BIELSCHOWSKY, 2000).

A inclusão da América Latina no conjunto vazio, o conjunto do crescimento com equidade, se daria através da caixa preta do progresso técnico, estratégia que incluiria orientação à abertura comercial, até então não encontrada nas idéias passadas da Cepal. Com isso se evitaria o isolamento tecnológico e se aceleraria o processo de *catching-up* tecnológico com estratégia de crescimento com elevação do coeficiente de exportação (BIELSCHOWSKY, 2000).

As grandes virtudes da obra de Fajnzylber eram a de revitalizar os debates sobre as questões de longo prazo e introduzir a discussão sobre produção técnica e distribuição de renda, e a forma como se deveria definir a estratégia de intervenção estatal nos novos marcos regulatórios que começavam a se introduzir na América Latina (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.4.2 Industrialização na América Latina: da “caixa-preta” ao “conjunto vazio”

As idéias de Fernando Fajnzylber expostas em seu texto “Industrialização na América Latina: da “caixa-preta” ao “conjunto vazio”” de 1990, representam a introdução das idéias neo-estruturalistas como ponte aos estudos característicos da década de 1990 sobre as transformações produtivas com equidade na Cepal.

Fajnzylber analisa o dinamismo econômico dos países utilizando como critério a taxa de crescimento anual média do PIB *per capita* dos países avançados entre 1965 e 1984 (2,4%) e define equidade como a relação entre a renda dos 40% mais pobres e a renda dos 10% mais ricos (que, nos países avançados, foi de 0,8 em 1980, ou seja, para esses países os 40% mais pobres detinham 80% da renda dos 10% mais ricos) (FAJNZYLBER, 2000).

Para a América Latina, se adota como linha divisória de equidade a metade da relação observada para os países avançados ($0,8/2 = 0,4$). A partir de tais definições, o autor ilustra que, no início da década de 1980, os países da América Latina se enquadravam em uma das seguintes situações: não dinâmicos economicamente, nem apresentavam equidade, nesse caso estão países como Bolívia, Chile, Peru, Venezuela e Haiti; não dinâmicos economicamente, mas com equidade, sendo eles Argentina e Uruguai; dinâmicos, mas sem equidade: Brasil, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Panamá e República Dominicana (FAJNZYLBER, 2000).

Em uma matriz com quatro “células”, conforme apresentada no Gráfico 1, uma situação não era preenchida por nenhum país latino-americano: o caso de dinamismo com equidade, configurando, assim, um “conjunto vazio”. Como em outras regiões se observou países com dinamismo e equidade a partir dos mesmos critérios, como a Coreia do Sul, Hungria e outros, se pergunta se é específico do desenvolvimento latino americano o surgimento o conjunto vazio (FAJNZYLBER, 2000).

Gráfico 1: Distribuição dos países latino-americanos por dinamismo econômico e equidade



Fonte: Elaboração própria baseada em Fajnzylber (2000)

O autor apresenta alguns dados que considera ser indicativos para seu estudo antes de investigar as especificidades da região. Ele ressalta que a população da região corresponde a 8% da população mundial, o PIB é de 7%, a produção industrial de 6%, os bens de capital de 3%, engenheiros e cientista com 2,4%, recursos dos engenheiros e cientistas para executar suas atividades, 1,8% e representação de autores científicos, 1% em relação a esses quesitos em âmbito mundial. A América Latina, como se verifica, colabora mais com população do que com qualquer outro quesito em relação ao mundo (FAJNZYLBBER, 2000).

Constata-se que as atividades que exigem maior conteúdo intelectual apresentam menos representatividade na região, “o que implica, de uma ou outra maneira, que se trata de um desenvolvimento que é mais fruto da imitação do que de um processo de reflexão sobre as carências e potencialidades internas” e ainda, “ao que parece, portanto, o traço central do processo de desenvolvimento latino-americano é a incorporação insuficiente de progresso técnico”. Dessa maneira, a hipótese central do autor é de que o conjunto vazio estaria associado à incapacidade de se abrir a “caixa-preta” do progresso técnico (FAJNZYLBBER, 2000, pg. 857).

O processo de industrialização na América Latina apresenta quatro características comuns: inserção no mercado internacional quase que exclusivamente através de superávit comercial dos recursos naturais, agricultura, energia e mineração, e déficit comercial sistemático nas manufaturas; estrutura comercial direcionada prioritariamente a atender o mercado interno; aspiração a atingir o estilo de vida dos países ricos; e liderança precária do empresariado nacional privado e público nas atividades industriais mais dinâmicas e de pesquisa e desenvolvimento tecnológico. Essas características estão relacionadas e se reforçam mutuamente, configurando um padrão de industrialização (FAJNZYLBER, 2000).

Segundo Fajnzylber (2000):

O padrão de industrialização caracterizado pela convergência da modernidade de fachada com o cômodo mercado interno, a inserção internacional por meio de recursos naturais e a precariedade do empresariado nacional reflete a debilidade (...) do núcleo endógeno de dinamização tecnológica. Modificar esse padrão implicaria, precisamente, reforçar e articular esse núcleo e os subsistemas de bens e serviços que o integram (FAJNZYLBER, 2000, pg. 871).

Após detalhamento de cada uma das características listadas do processo de industrialização da América Latina e uma comparação do peso dos agentes empresariais (empresa pública, privada nacional e transnacional) por diferentes categorias de investimento comparando Brasil, Argentina, México e Coréia do Sul, o autor conclui que na Coréia do Sul o Estado exerce liderança e planejamento sobre um núcleo de poderosos conglomerados nacionais com orientação exportadora, sendo que as filiais transnacionais apresentam uma participação menor e complementar, já nos países da América Latina, as empresas transnacionais lideram os setores mais dinâmicos, as empresas públicas são encarregadas da infraestrutura e as empresas privadas dedicam-se às atividades de menor dinamismo e tecnologia (FAJNZYLBER, 2000).

O padrão de industrialização identificado a partir das características comuns apresentadas conjunto às peculiaridades de cada sociedade gera resultados diferentes para cada país, assim há uma interação entre as características comuns do padrão de industrialização e as particularidades que definem as sociedades nacionais (FAJNZYLBER, 2000).

Os efeitos sobre as atividades de pesquisa científica e tecnológica, diferentemente do ocorrido nos países desenvolvidos, apresentam que os gastos em pesquisa e desenvolvimento (muitas vezes associado ao orçamento público) tiveram uma queda sistemática nos anos 1980 na América Latina (FAJNZYLBER, 2000).

Segundo Fajnzylber (2000):

Esse fato [queda sistemática dos gastos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico estreitamente associados ao orçamento público] mostra como é exígua valorização social e política que esse aspecto merece na região, e como é precário o vínculo entre as atividades e a produção industrial, voltada para o mercado interno. Nos países que se apóiam no setor industrial para competir no mercado internacional, é inconcebível que, por razões de austeridade orçamentária, sacrifiquem-se os recursos destinados à pesquisa científica e tecnológica, consideradas decisivas para a capacidade de concorrência internacional (FAJNZYLBER, 2000, pg. 881).

Como resultado desse movimento pernicioso na América Latina se observou que a queda da taxa de investimentos na região ampliou a obsolescência técnica do parque industrial em um período em que, no plano internacional, aceleravam-se as mudanças tecnológicas dos bens de capital (FAJNZYLBER, 2000).

A obra de Fajnzylber apresentou nova evolução no pensamento da Cepal no que diz respeito ao progresso técnico. A preocupação das décadas anteriores que se relacionavam principalmente à geração e difusão dos frutos do progresso técnico na coletividade agora ganhava novo argumento. Esse argumento era o que exprimia a necessidade de formulação de um núcleo endógeno de progresso técnico. Através deste, as economias periféricas teriam a oportunidade de desenvolver tecnologia própria para ascensão internacional e aceleração do processo de *catching up* (FAJNZYLBER, 2000).

2.5.5 Década de 1990: retorno aos estudos de longo prazo e a busca da “Transformação produtiva com equidade”

A segunda metade da década de 1980, assim como o início da década de 1990, foi de estabilização em todos os países da América Latina e assim de crescente alívio para os

mesmos. Além da renegociação da dívida dos países, realizada através do Plano Brady, o contexto de financiamento internacional também se tornou mais favorável, com redução das taxas de juros internacionais, os fluxos de capital estrangeiro retornaram à América Latina revertendo o estado de estrangulamento externo prévio (BIELSCHOWSKY, 2000).

Quanto ao desempenho e a política econômica da década, foi possível se verificar uma moderada recuperação econômica acompanhada de importante estabilidade de preços, porém as taxas de investimento não se recuperaram como desejado. A estabilização dos preços era acompanhada de controle de crédito e ampliação do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos, em grande parte resultante da valorização cambial (BIELSCHOWSKY, 2000).

A política cambial valorizada resultou da abundante entrada de financiamento externo, utilizado como elemento importante no controle da inflação, assim como na forte entrada de investimento direto externo, existente devido ao processo de privatizações de empresas estatais observado. Esse fato mostrava que a vulnerabilidade externa se mantinha na região com forte ameaça desestabilizadora da economia (BIELSCHOWSKY, 2000).

O processo de reformar que ocorria na América Latina, que incluía abertura comercial e financeira, privatizações e flexibilização laboral tiveram efeitos pouco avaliados, mas que conformavam um novo modelo de comportamento dos agentes produtivos em relação ao Estado. A Cepal não se colocou em posição oposta às reformas ocorridas, desde que estas viessem subordinadas a uma estratégia reformista que pudesse maximizar seus benefícios e minimizar suas deficiências no médio e longo prazo (BIELSCHOWSKY, 2000).

O “neo-estruturalismo” cepalino recupera a agenda de análises e de políticas de desenvolvimento, adaptando-a aos novos tempos de abertura e de globalização.” Conjunto a essa constatação também é reforçado o papel do Estado na economia, buscando-se ampliar sua eficiência. (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 63).

Segundo Bielschowsky (2000) :

São tempos de “compromisso” entra a admissão da conveniência de que se ampliem as funções do mercado e a defesa da prática de intervenção governamental mais seletiva. O “compromisso” permite que a análise e as proposições de políticas voltem aos temas caros à Cepal, ou seja, o progresso técnico e distribuição de renda (...) (BIELSCHOWSKY, 2000, pg. 64).

2.5.5.1 Progresso técnico com melhorias distributivas

A Transformação produtiva com equidade apresentava-se como a tarefa prioritária do desenvolvimento a América Latina na década de 1990. A proposta, formalizada por Fajnzylber, era a de proporcionar, frente ao processo de reformas, uma nova posição do Estado, diferente da adotada no passado, e capaz de influenciar significativamente nos destinos dos países (BIELSCHOWSKY, 2000).

No novo modelo, a formação de recursos humanos ganha posição decisiva para a transformação produtiva de longo prazo. Conjunto aos recursos humanos, as políticas tecnológicas ativas permitem o processo de *catching up* tecnológico. A indústria ainda é centro das transformações produtivas articulando-se com o setor primário e de serviços e com um ambiente macroeconômico saudável (BIELSCHOWSKY, 2000).

2.5.5.2 Transformação produtiva com equidade: a tarefa prioritária do desenvolvimento da América Latina e do Caribe

A obra “Transformação produtiva com equidade: a tarefa prioritária do desenvolvimento da América Latina e do Caribe nos anos 1990”, de autoria da Cepal, parte do ponto que, pós- “década perdida”, a América Latina apresentava redução da renda *per capita* ao que era a 13 anos atrás, grandes dívidas externa, um parque industrial obsoleto, inadequações referentes à demanda internacional e a composição de exportações, desequilíbrios macroeconômicos ainda não resolvidos e aumento cada vez maior do atraso tecnológico.

No documento, a Cepal (2000) novamente afirma que

(...) valendo-se do horizonte temporal de longo prazo oferecido pelo início da década de 1990, acentuamos, neste documento o que é considerado como tarefa primordial e comum a todos os países: a transformação das estruturas produtivas da região num contexto de crescente equidade social (CEPAL, 2000, pg. 892).

As condições externas são determinantes a realização de tal tarefa. É necessário que exista um grau de abertura no comércio internacional, que se lide com precisão com o endividamento, não limitando a capacidade de importação nem de investir, aproveitando as oportunidades para ascensão tecnológica e do conhecimento em condições que facilitam uma transformação produtiva baseada na competitividade internacional (CEPAL, 2000).

Os esforços internos devem girar em torno da estabilização macroeconômica, das soluções de financiamento para o desenvolvimento, frente ao enorme montante de recursos financeiros transferidos ao exterior por conta da dívida externa, e quais diretrizes são oferecidas para que haja equidade social (CEPAL, 2000).

A cooperação econômica internacional ganha espaço nas discussões acerca das transformações produtivas com equidade devido à necessidade de condições externas favoráveis, como foram citadas a cima, mas principalmente no que concerne ao intercâmbio comercial e a transferência de tecnologias e conhecimentos (CEPAL, 2000).

A transformação produtiva com equidade deve ser alcançada no contexto de uma maior competitividade internacional, e como tal se deve apoiar na incorporação deliberada e sistemática do progresso técnico no processo produtivo. No nível internacional, as condições de aprendizagem e disseminação do conhecimento estão disponíveis e não são aproveitadas de maneira eficiente pela periferia, antes havia esforços para se avançar na “renda perecível” dos recursos naturais, hoje se deve avançar para a “renda dinâmica” da incorporação do progresso técnico na atividade produtiva (CEPAL, 2000).

As redes de vinculações devem ser formadas na estrutura da periferia, para isso não é dispensável um amplo suporte do Estado, nos esforços decididos, persistentes e interligados. Segundo Cepal (2000):

No mercado internacional, concorrem economias nas quais a empresa constitui um fator que, embora crucial, está integrado numa rede de vinculações com o sistema de ensino, a infraestrutura tecnológica, de energia e de transportes, as relações entre empregados e empregadores, a máquina institucional pública e privada e o sistema financeiro (CEPAL, 2000, pg. 895).

Sendo a indústria o eixo de transformação produtiva, por ser “portadora da incorporação e difusão do progresso técnico”, esta deve ultrapassar as barreiras setoriais e se

vincular ao setor de exploração de produtos primários e ao de serviços propiciando maior integração do sistema produtiva e assim propiciar “homogeneização progressiva dos níveis de produtividade”. A superação da compartimentalização setorial, e assim superação de sua estrutura heterogênea, é uma das chaves para a transformação produtiva com equidade (CEPAL, 2000).

Nessa fase do pensamento as preocupações com o meio ambiente se apresentam ao se discutir a incorporação da dimensão ambiental e geográfico-espacial no planejamento do processo de desenvolvimento com o intuito de se reverter a tendência negativa de esgotamento dos recursos naturais (CEPAL, 2000).

A intervenção estatal deve ocorrer como forma de aumento da eficiência e eficácia do sistema econômico e uma maior abertura da economia é vista como meio de introduzir o progresso técnico e o aumento da produtividade. O maior desafio analítico que a Cepal enfrentava na década de 1990 dizia respeito às relações entre crescimento, emprego e equidade (CEPAL, 2000).

O crescimento sustentado, apoiado na competitividade, é incompatível com o prolongamento dos atrasos em relação à equidade. Isso não impede que se reconheça a dificuldade de alcançar simultaneamente objetivos tão diferentes, porquanto surgem oposições que concernem à ponderação valorativa deles e, do mesmo modo, à capacidade do sistema de assumir e assimilar as mudanças. (CEPAL, 2000, pg. 896)

2.5.6 Década de 2000: mudanças produtivas e inserção internacional através da inovação e difusão tecnológica

Segundo Bielschowsky (2009) a década de 2000 assume algumas condições conjunturais e permanecem outras estruturais. Quanto às características conjunturais se observa o retorno dos fluxos de capital externo, a volatilidade de capitais e a existência de crises decorrentes da mesma (principalmente no final de década de 1990), a estabilização de preços, a melhora no quadro fiscal, a melhora no balanço de transações correntes, crescimento moderado e instável até 2002/03 e rápida expansão até 2008/09, quando se instalou a crise de internacional.

No tocante às condições estruturais das economias latino americanas, é observada uma recuperação insuficiente nos investimentos, uma crescente heterogeneidade produtiva com o aumento dos desníveis de produção, intensificação da especialização produtiva em *commodities* na América Latina – conjunto a um intenso debate acerca da possibilidade da existência de um processo de desindustrialização –, uma melhora modesta nos índices de pobreza, deterioração seguida de recuperação nas taxas e na qualidade do emprego, razoável estabilidade e recente melhora na já conhecida má distribuição de renda e aumento da deterioração ambiental (BIELSCHOWSKY, 2009).

As mensagens centrais da Cepal na década de 2000 não se distanciam muito do que já se encontrava na década de 1990, a saber: no âmbito macroeconômico: busca da harmonia entre estabilidade de preços, fiscal, de transações correntes e expansão no nível de atividades; reformulação da arquitetura financeira internacional (exemplo: IOF, socorro de liquidez e mecanismos para insolvência); e políticas anticíclicas e regulações para atenuar e evitar efeitos produzidos pela volatilidade de capitais. No âmbito produtivo e de comércio as mensagens serão mais trabalhadas abaixo (BIELSCHOWSKY, 2009).

2.5.6.1 Mudança produtiva e inserção internacional: a competitividade sistêmica

No âmbito produtivo e de comércio, três mensagens centrais se apresentavam: a primeira é referente ao objetivo de consolidar uma competitividade sistêmica aos termos das “transformações produtivas com equidade” através do incentivo à inovação e de encadeamentos produtivos em segmentos dinâmicos da economia mundial. A promoção da “competitividade sistêmica” se dará através dos reforços na infraestrutura obsoleta (a exemplo dos custos elevados de transporte), do progresso técnico na agricultura e serviços e fortalecimento das pequenas e médias empresas (BIELSCHOWSKY, 2009).

A segunda mensagem diz respeito à diversificação produtiva e exportadora, tratadas como forma de melhora da inserção internacional, sendo as exportações um fator indutor do progresso tecnológico. A terceira mensagem se refere à mudança da estrutura, que esta

deveria ser tratada no âmbito de políticas verticais, ou seja, nos setores produtivos e horizontais, nas cadeias produtivas (BIELSCHOWSKY, 2009).

No tocante à inserção internacional através do comércio, o diagnóstico é semelhante ao do período anterior: se ressalta a diversidade produtiva e exportadora inadequadas se apresentando diferenciais de produtividade bastante importantes, o que evidencia a presença de uma estrutura fortemente heterogênea, ou seja, uma forte heterogeneidade estrutural. Há a intensificação do projeto industrializante, porém, com grande ênfase na geração endógena de progresso técnico, ou seja, de inovação e estreitamento dos laços da cadeia produtiva através de melhorias nos encadeamentos (BIELSCHOWSKY, 2009).

No que se refere ao projeto de industrialização, é importante ressaltar a grande mudança, a partir da década de 1990, no paradigma observado. Antes, os esforços para a industrialização eram principalmente referentes à formação do capital fixo como impulsionador de dinâmica e competitividade. Nas décadas de 1990 e 2000, a inovação ganha grande foco, estando em voga como principal responsável pela formação de nova competitividade e principal estratégia de *catching up* (BIELSCHOWSKY, 2009).

2.5.6.2 A contínua ênfase na equidade e a sustentabilidade atreladas ao crescimento

Os esforços iniciados na década de 1990 rumo à equidade são continuados na década de 2000. O âmbito social continua em voga se ressaltando a importância de políticas mais inclusivas. Isso se observa através dos esforços realizados para que o padrão de crescimento traga consigo expansão de empregos e de qualidade de vida (BIELSCHOWSKY, 2009).

A política social assume caráter mais longo prazista, nela os projetos são elaborados com foco na melhoria da equidade e na inclusão social. Aspectos como a democracia, cidadania e educação dão ênfase aos direitos humanos. Os direitos humanos, a cidadania e a coesão social surgem como novidade analítica de grande importância (BIELSCHOWSKY, 2009).

A heterogeneidade estrutural, confirmada como característica presente nas economias periféricas, se apresenta através de brechas de produtividade que resultam em grande

divergência de rendas. Ela é vista como principal determinante da pobreza e da má distribuição de renda na década de 2000. A redução das brechas produtivas, e assim redução da heterogeneidade, entre diferentes setores e agentes econômicos é buscada como forma de homogeneizar não só a produtividade, mas a renda da população e assim elevar a qualidade de vida (BIELSCHOWSKY, 2009).

A sustentabilidade ambiental também se apresenta como elemento importante na década de 2000. Ela determina um novo modelo de competitividade com proteção contra a destruição ambiental, minimização do impacto ambiental das atividades econômicas, regulação e preservação dos recursos hídricos, enfrentamento das mudanças climáticas e ampliação da produção científica e tecnológica como forma de amenizar os danos ambientais (como exemplo se tem o estudo das tecnologias alternativas de geração de energia) (BIELSCHOWSKY, 2009).

2.5.6.3 Neo-estruturalismo e enfoque Schumpeteriano

Na década de 2000 o pensamento de que a América Latina não havia se saído vitoriosa no desafio da convergência mundial ganha força. Pode-se observar grande crescimento da renda *per capita* de países asiáticos, em especial da Coreia do Sul, Singapura e Taiwan, que haviam iniciado seu processo de convergência de renda ao nível dos países centros depois dos países da América Latina (CEPAL, 2007).

Outro fato que reforçava a idéia da não-convergência era a que se referia ao rápido crescimento da renda *per capita* registrado em economias também ricas em recursos naturais, como Austrália e Nova Zelândia, que tiveram níveis iniciais de renda *per capita* muito altos no final do século XIX, mas que conseguiram se manter, ao longo do século XX, no grupo de países ricos. Ou seja, nem o fato de estarem numa posição de subdesenvolvimento e nem o de serem ricos em recursos naturais e especializados em primários explicaria a não-convergência (CEPAL, 2007).

“Tudo isso permite afirmar que, sem menosprezar o progresso alcançado em outros âmbitos (como o da estabilidade), a América Latina não tem conseguido responder

adequadamente ao desafio da convergência” (EASTERLY, 2001 *apud* CEPAL, 2007, pg. 13, tradução nossa).

O desenvolvimento econômico é um processo pelo qual se produz uma mudança na qualidade da estrutura, Schumpeter foi quem associou o desenvolvimento econômico à aparição e difusão da inovação, principalmente tecnológica. Para ele, o surgimento de novas tecnologias, mercados, meios de transporte, é a força motriz dos ciclos expansivos de crescimento (CEPAL, 2007).

Autores como Prebisch (1950), Hirschman (1958), Myrdal (1956), Nurske (1953) e Lewis (1953), destacam-se como autores da alta teoria do desenvolvimento e convergiam suas teses em um ponto:

(...) a comum percepção de que as economias em desenvolvimento mostravam diferenças estruturais importantes em relação às desenvolvidas, como as características de seu setor externo, extremamente dependente de uns poucos produtos primários, seu relativo atraso tecnológico e a presença de um vasto setor de subsistência que pressionava para baixo os salários e os preços dos produtos exportados. (HIRSCHMAN, 1958 *apud* CEPAL, 2007, pg. 13, tradução nossa)

O desenvolvimento era visto como um processo de diversificação da atividade exportadora e da absorção de mão de obra em atividades mais produtivas, através da expansão da manufatura industrial. “O desenvolvimento respondia à criação de encadeamentos setoriais para frente e para trás, baseados em processos acumulativos e em estímulos gerados por desequilíbrios inter-setoriais recorrentes” (HIRSCHMAN, 1958 *apud* CEPAL, 2007, pg. 14, tradução nossa).

Na década de 1980, a inovação e a difusão da tecnologia como processos endógenos aos mecanismos da competência econômica voltam à tona através das idéias de Nelson e Winter (1982), Fajnzylber (1983). A tecnologia e a mudança estrutural voltam a ocupar lugar destacado, porém a reparação do papel da tecnologia segue um caminho diferente do observado em décadas passadas (CEPAL, 2007).

No novo modelo, agora enriquecido por idéias schumpeterianas, centro e periferia são explicados através das forças centrípeta e centrífuga, que favorecem ou dificultam a concentração das atividades produtivas em poucas regiões (CEPAL, 2007).

Segundo Cepal (2007):

As novas teorias buscam entender a localização das atividades produtivas a partir de vantagens derivadas das complementaridades que existem entre os agentes e o processo acumulativo de aprendizagem tecnológico. A esta força centrípeta, que favorece a concentração das atividades em poucas regiões se opõem forças centrífugas dos custos de transporte e da proteção (que fragmentam mercados), e a difusão internacional da tecnologia, que permite aos imitadores aproximarem a fronteira tecnológica e reduzir os diferenciais de produtividade entre regiões. A estrutura centro-periferia emerge como resultado da competição entre regiões e países quando as forças centrífugas são incapazes de compensar as centrípetas em inovação e difusão tecnológicas (CEPAL, 2007, pg. 15, tradução nossa).

Para Prebisch, a força centrípeta de maior importância era a concentração do progresso técnico nos centros e sua lenta difusão na periferia, impedindo que este transformasse sua estrutura (CEPAL, 2007).

Aprofundamentos teóricos são realizados na década acerca da forma de análise da relação entre tecnologia, estrutura produtiva e convergência na economia internacional através de “Lei de Thirlwall”, está se assimila muito às formalizações realizadas por Prebisch em 1949 acerca das características da América Latina (CEPAL, 2007).

O argumento apresenta que a relação entre a taxa de crescimento de certo país e a taxa de crescimento do resto do mundo, tende a ser igual à relação entre as elasticidades-renda das exportações e das importações do país. Esta taxa garante equilíbrio das contas correntes admitindo-se que, no longo prazo, não é possível se crescer com base em um endividamento cada vez maior (CEPAL, 2007).

O modelo apresenta que a relação entre as elasticidades-renda das exportações e importações dependem da brecha tecnológica. A brecha tecnológica é a distância entre a base de conhecimentos de um país e a fronteira internacional. Esta apresenta grande influência sobre a estrutura produtiva. Esta, ao ser eliminada, faz com que a economia atrasada adquira uma nova capacidade que a permite diversificar a estrutura mediante sua orientação a setores com maior intensidade de conhecimento e assim produtividade (CEPAL, 2007).

(...) como estratégia de análise do comportamento da economia a longo prazo, interessa muito particularmente estudar a forma em que as dinâmicas tecnológicas e a estrutura produtiva incidem no crescimento. Não se nega que a estimação das elasticidades pode oferecer informação útil sobre o crescimento sustentável, porém (...) os determinantes mais profundos de tais elasticidades (...) estão relacionados

com a tecnologia e a estrutura (...) [e com o] dinamismo dos mercados externos (CEPAL, 2007, pg. 16, tradução nossa).

2.5.6.4 A persistência da heterogeneidade estrutural e as mudanças estruturais

A indústria manufatureira é um setor moderno por excelência, nela se verificou que os aumentos de produtividade intrínsecos em determinados subsetores industriais foram responsáveis pelos aumentos de produtividade no setor como um todo em que está inserido (CEPAL, 2007).

A heterogeneidade estrutural a partir da década de 1990 apresenta também características distintas das apresentadas no pós-guerra. É observado que algumas poucas empresas transnacionais coexistem com um amplo grupo de empresas atrasadas. Concomitante a esse fenômeno houve uma polarização e concentração do mercado em todos os subsetores industriais, o aumento de micro e pequenas empresas e a diminuição do peso dos estabelecimentos com mais de 500 empregados na malha industrial (CEPAL, 2007).

O emprego aumenta nos setores industriais mais atrasados, isso faz com que a oferta dos produtos produzidos de “maneira atrasada” cresça mostrando a incapacidade de criação de empregos por parte dos setores industriais mais próximos da fronteira produtiva internacional. Esta incapacidade limita o efeito de encadeamento da indústria sobre o resto da economia, a difusão do progresso técnico e reduz os salários, confinando os altos a um grupo seleto de trabalhadores (CEPAL, 2007).

Como conclusão acerca das comprovações empíricas se pergunta: “Seria a persistência da heterogeneidade um fenômeno específico da América Latina, ou somente manifesta uma tendência geral da mudança estrutural, observada em todas as economias em transição?” (CEPAL, 2007, 43, tradução nossa).

2.5.6.5 Os paradigmas tecnológicos: inovação e difusão tecnológicas e as alianças público-privadas

Segundo Cepal (2008, pg. 23) “O crescimento sustentável depende da acumulação permanente de capacidades tecnológicas e de inovação.” A América Latina, levando isso conta, deve concentrar seus esforços para encontrar formas de aproveitar as janelas de oportunidades que têm dado lugar aos paradigmas tecnológicos surgidos. Em especial os paradigmas da informação e comunicação e da biotecnologia.

Como ressalta Cepal (2008):

Os paradigmas tecnológicos reconfiguram a capacidade tecnológica e produtiva das empresas, sua competitividade externa e as relações entre os distintos setores da economia. São convergentes e capazes de afetar ou definir a trajetória de um conjunto muito amplo de setores (CEPAL, 2008, pg. 23, tradução nossa).

Devido a essas características assumidas pelos paradigmas tecnológicos, a Cepal (2008) ressalta que, independente de como os países irão se organizar para melhor inserção internacional, os resultados dependem fortemente da capacidade de absorver de forma criativa os novos paradigmas.

Enquanto se está atrás da fronteira tecnológica, os esforços a serem realizados para absorver e adaptar a tecnologia existente, quando ela já é difundida, são chaves para uma melhor inserção internacional. Porém, se a fronteira tecnológica não se amplia com rapidez, é possível realizar esforços sistemáticos para se investir em educação, ciência e tecnologia e assim ganhar espaço no contexto mundial (CEPAL, 2008).

Para aproveitar os paradigmas tecnológicos existentes é necessário se diversificar e desenvolver espaços onde se conjuguem a aprendizagem tecnológica e a competitividade. É fundamental gerar uma cultura de inovação, pois, “(...) as oportunidades se criam e aproveitam sobre as novas propostas e não transitando por sendas já recorridas.” Aguçar a percepção para o exterior, acerca das novas oportunidades, dos novos paradigmas a serem criados também é de suma importância (CEPAL, 2008, pg. 29, tradução própria).

Em essência, se trata de aproveitar a expansão para empreender um processo de transformação produtiva que permita aos países da região agregar conhecimento e valor a seus esquemas tradicionais de inserção na economia mundial. Mediante a inovação é possível criar novos padrões de aprendizagem e novos mercados, dando lugar a uma estreita relação entre os ciclos prolongados de crescimento e o

surgimento de um conjunto de inovações encadeadas, com fortes efeitos de arraste e interconexões entre diversos setores (CEPAL, 2008, pg. 29, tradução nossa).

O desenvolvimento dos países da América Latina está ligado á capacidade de participar destes tipos de ciclos, eles oferecem transformações produtivas ao se incorporar aos processos e produtos das empresas e setores e inovação. O impulso principal provém da interação entre as atividades de pesquisa e desenvolvimento, tanto no âmbito público quanto privado, e da capacidade das empresas de gerar, adotar e difundir as inovações de processos e produtos (CEPAL, 2008).

Para levar adiante as transformações produtivas necessárias para o aumento da produtividade e do crescimento esforços enormes e complexos são necessários, por parte de ambos os setores, privado e público e principalmente do Estado. Para somar forças a esses esforços políticas públicas no contexto de uma estratégia de país pró-ativa no médio e longo prazo são ferramentas imprescindíveis (CEPAL, 2008).

Segundo Cepal (2008):

Esta perspectiva amplia o foco das políticas públicas além do curto prazo, deve ser feito um exercício mais estratégico, com um olhar para o futuro e orientada a metas, em busca de maneiras específicas de apoiar as mudanças estruturais e o crescimento (CEPAL, 2008, pg. 47, tradução nossa).

A formulação e aplicação de estratégias nacionais integrais de mudança estrutural e inserção internacional devem ser feita através de planos nacionais formais. Neles dá-se prioridade a alguns fundamentos como estabilidade macroeconômica, equilíbrio fiscal, investimento, educação, infraestrutura que se combinam com políticas públicas pró-ativas para inclusão das mudanças estruturais necessárias com ênfase na promoção da inovação (CEPAL, 2008).

Conjunto a esses esforços, outros são necessários como o de antecipar e identificar oportunidades de expansão e melhoramento do valor do conhecimento e valor agregado na produção e exportações assim como as principais restrições (internas e externas) que devem superar-se para explorar essas oportunidades; priorizar objetivos realistas que exprimem uma ambição nacional; formular programas públicos e incentivos a níveis macro, micro e meso,

que contribuam a alcançar os objetivos; flexibilidade para corrigir o rumo na metade do caminho se surgem problemas ou há mudanças na conjuntura (CEPAL, 2008).

“O enfoque prioritário está dirigido a programas públicos destinados a incentivar a inserção internacional através de um programa de transformações produtivas, uma área onde a América Latina se encontra muito atrasada frente a muitos competidores”. As novas estratégias devem ser desenhadas dentro de um marco de alianças público-privadas para mobilizar a plena capacidade nacional, maximizar os fluxos de informação e construir consensos necessários que permitam manter a coerência das estratégias (CEPAL, 2008, pg. 48, tradução nossa).

As alianças público-privadas são muito eficientes pois fazem com que as virtudes do setor privado anulem as deficiências privadas e vice-versa. O setor privado está perto do mercado, do conhecimento prático, comercial e científico, porém tem uma visão parcial devido às falhas de mercado relacionadas com a informação e coordenação. O setor público não está sempre em melhor posição para descobrir essas falhas e resolve-las, mas pode oferecer liderança política na construção de uma visão de país para a transformação produtiva e assim galgar posições no âmbito internacional e pode também mobilizar recursos e buscar consensos para superar os obstáculos que o setor privado enfrenta no processo de diversificação produtiva com ênfase na inovação (CEPAL, 2008).

O sucesso de uma aliança público-privada está intimamente relacionado com uma governança capaz de fazer um bom acompanhamento e ajustes ao longo do processo. A experiência mostra que a condução de estratégias deve estar “a cargo de ministérios e organismos públicos competentes nos setores reais da economia e devem contar com apoio político e supervisão ao mais alto nível” (CEPAL, 2008, 50).

Para desenvolver e implementar estratégias com credibilidade frente ao setor privado, os ministérios do setor real também devem contar com um corpo estável não-politizado de pessoal técnico e gerencial altamente competente e especializado que tenha a capacidade de atuar com certa autonomia e de articular-se efetivamente com experiências internacionais. (CEPAL, 2008, 50, tradução nossa)

2.6 Síntese conclusiva

Deste o princípio, as formulações da Cepal acerca do desenvolvimento da América Latina baseadas no paradigma centro e periferia destacaram predominância nos esforços para superação do atraso. Desde o início, o progresso técnico assume papel fundamental para se entender a condição periférica dos países da América Latina por ser este quem determina, através da forma como é gerado e difundido, as características dos países de centro e o que os difere dos países da periferia.

As primeiras formulações dos pensadores da Cepal na década de 1950 atrelam a deterioração dos termos de troca assim como a tendência ao desequilíbrio estrutural do balanço de pagamentos e o processo de substituição de importações à existência de uma parte dos frutos do progresso técnico, gerado na periferia, que era transferido para o centro. Isso gerava as constantes asfixias externas observadas pelas economias periféricas, a restrição externa e o processo, que se inicia com uma restrição de divisas, conhecido como processo de substituição de importações.

Já na década de 1950 as primeiras formalizações acerca da heterogeneidade estrutural são feitas quando se observa que, os diferenciais de produtividade existentes no setor produtivo da periferia eram muito distintos, não apenas intra-economia, principalmente frente todos os setores da economia em comparação com o setor de exportação, como também em relação às economias desenvolvidas.

Na década de 1960, as formalizações da Cepal se direcionam às teses da insuficiência dinâmica, à teoria de dependência e aos principais estudos referentes à heterogeneidade estrutural. Desta vez, a tese da heterogeneidade vem acompanhada de novo diagnóstico mostrando que, os frutos do progresso técnico tendiam a se concentrar tanto referente à distribuição de renda entre classes, quanto entre setores e regiões dentro de um mesmo país e outros cortes da estrutura. Ou seja, constatava-se heterogeneidade estrutural semelhante àquela observada previamente no modelo primário exportador levando a conclusão de que a industrialização não havia eliminado a heterogeneidade estrutural, apenas modificou seu formato, ou seja, o subdesenvolvimento dava mostras de se perpetuar apesar do crescimento econômico.

Os estudos acerca dos estilos de crescimento protagonizam na década de 1970 quando o ceticismo da visão estagnacionista havia levado os pensadores da Cepal a pensar que o crescimento econômico tendia a acabar. Foi quando Tavares e Serra publicaram seu estudo acerca dos estilos de crescimento provando que, a forma como ocorria o crescimento econômico na América Latina, concentrador de renda e perverso, era apenas um estilo de crescimento. E tal estilo, ao reforçar os velhos traços reforçava a heterogeneidade estrutural, mas se utilizava destes velhos traços para existir.

A década de 1980 apresenta-se nas economias periféricas diante da crise e estagnação. Nessa década os estudos de longo prazo são deixados um pouco de lado para se estudar as políticas de estabilização e os ajustes recessivos, sendo que a Cepal se posicionava contra os mesmos. Nessa década os primeiros passos para os estudos das transformações produtivas com equidade são dados, com os estudos de Fajnzylber, inaugurando-se assim a agenda de discussão da década de 1990 acerca das transformações produtivas com equidade.

Nas décadas de 1990 e 2000, as questões originárias da Cepal acerca do progresso técnico e da distribuição de renda seriam resgatadas como eixo central do pensamento cepalino. O foco da análise nas estruturas produtivas e distributivas também ressurgem conjunto ao pensamento neo-estruturalista.

Um novo modelo de inserção internacional surge após os processos ocorridos nas décadas anteriores, principalmente após os profundos esforços estabilizantes realizados na década de 1980. Esse novo modelo, regido pela liberalização comercial e financeira, exige a modernização dos aparelhos produtivos, então desgastados pela ausência de inversões, e a reestruturação da especialização das economias na direção da construção de competitividades sistêmicas.

Outras agendas antigas como a vulnerabilidade externa, agora principalmente decorrente da vulnerabilidade financeira, e as relações entre progresso técnico e reestruturação produtiva, emprego e distribuição de renda voltam a fazer parte do plano analítico da Cepal a exemplo dos estudos iniciados na década de 1950.

O progresso técnico agora se une as melhorias distributivas para inaugurar a década dos esforços endógenos para geração do mesmo. O neo-estruturalismo se une ao enfoque schumpeteriano para disseminar a idéia de um sistema nacional de inovação, da geração de

competitividade sistêmica e de uma nova posição do Estado, ativa na produção e difusão do progresso técnico e homogeneização da estrutura periférica.

3. PRINCIPAIS TRANSFORMAÇÕES DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

3.1 Introdução

O objetivo deste capítulo é apresentar as principais transformações da indústria brasileira desde sua gênese, aproximadamente em 1888, até a década de 2000. Através deste pode-se evidenciar como a industrialização brasileira é condicionada à sua situação de periferia do mundo, como o Estado e a situação econômica mundial são peças importantes e determinantes no processo de industrialização e como, ao longo das décadas, a heterogeneidade estrutural existente no início do processo de industrialização se metamorfoseia, mas prevalece como característica da estrutura econômica nacional.

3.2 Surgimento e consolidação da indústria brasileira: 1888 a 1960

3.2.1 1888 – 1933: Gênese do capital industrial

O processo de industrialização brasileiro teve sua origem no setor cafeeiro, que criou condições para o nascimento do capital indústria através da geração, previamente, de uma massa de capital monetário, concentrada nas mãos de determinada classe social, passível de se transformar em capital produtivo industrial. A transformação da própria força de trabalho em mercadoria e a criação de um mercado de trabalho interno de proporções consideráveis também foram fatores importantes para o surgimento da industrialização a partir do setor cafeeiro (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A gênese, ou constituição, do capital industrial significa esclarecer três problemas no que se refere à acumulação de capital. O primeiro é referente a como uma classe social foi capaz de dispor de uma massa de capital monetário capaz de se transformar em capital

industrial. O segundo é referente a quais eram os estímulos existentes que fizeram com que essa classe se determinasse a converter esse capital monetário em industrial. O terceiro é referente a como foi possível que esse capital monetário se transformasse em força de trabalho e meios de produção, constituindo a grande indústria (CARDOSO DE MELLO, 1998).

No tocando aos questionamentos a cima, é importante ressaltar que as inversões realizadas no setor industrial não surgiram num momento de crise da economia cafeeira. Pelo contrario, o cenário no surgimento do setor industrial era de altíssima rentabilidade do setor agroexportador. A taxa de acumulação financeira sobrepassou a taxa de acumulação produtiva, assim, apenas a expectativa de uma taxa de rentabilidade positiva já era suficiente para a decisão de investimento (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Frente às condições de financiamento existentes devido à política econômica do Estado, os movimentos do capital cafeeiro para o capital industrial foram favorecidos. Isso era possível não apenas devido ao crédito farto, mas também a ferramentas de mobilização e concentração de capital como a possibilidade dos bancos de investir como empreendedor industrial, a reforma da Lei das Sociedades Anônimas e o impulso dado à Bolsa de Valores. (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A imigração, destinada inicialmente às necessidades do setor agroexportador, também possibilitou a existência de trabalhadores livres à disposição do capital industrial. Esta supriu as necessidades do setor produtivo e do segmento urbano do complexo exportador e ainda “depositou” nas cidades um contingente de força de trabalho excessivo (em relação às necessidades da economia cafeeira). A reprodução da força de trabalho exigiria alimentos e bens de salário manufaturados, ambos teriam de ser importados, e isso só era possível devido à geração de divisas advindas do setor agroexportador (CARDOSO DE MELLO, 1998).

O complexo exportador cafeeiro, ao acumular gerou o capital-dinheiro, esse se transformou em capital industrial, e criou condições necessárias a essa transformação através da oferta abundante no mercado de trabalho e capacidade de importar alimentos, bens de salário manufaturados, meios de produção e bens de capital que era possível, pois se estava atravessando um auge exportador (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Porém, o nascimento da indústria no Brasil não possibilita o surgimento de forças produtivas capitalistas, ou seja, dos bens de produção, isso ocorreu devido a vários motivos,

ressalta-se: rentabilidade alta da atividade industrial. Com uma conjuntura econômica de salários baixos e desvalorização cambial, as indústrias que tinham maior rentabilidade eram aquelas onde a relação capital/trabalho era baixa, ou seja, onde se dependia mais de trabalho do que de capital. Com a desvalorização cambial, o preço das importações ficava elevado e a rentabilidade de indústrias, como a de base, que necessitavam de mais capital do que trabalho caía (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Outro ponto é referente aos movimentos internacionais de monopolização dos principais mercados industriais e da “Segunda Revolução Industrial”. A indústria pesada atravessava uma profunda mudança tecnológica que apontava para gigantescas economias de escala, essa mudança exigia um maior capital industrial e planta mínima. O mercado brasileiro não era grande o bastante para absorver a produção dessas grandes plantas mínimas e também não dispunha de capital suficiente para aqueles investimentos, ou seja, havia problemas de mobilização e concentração de capital para efetuar tal investimento e caso fosse feito, em uma economia com o capitalismo tão recente, esses se tornariam excessivos (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A situação internacional é de furiosa concorrência entre poderosas economias nacionais, a tecnologia da indústria pesada era extremamente complexa e representava um trunfo estratégico na concorrência capitalista por ser essa que dá dinâmica ao capitalismo, por tal razão, não estava disponível no mercado (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A indústria de bens de consumo também apresentava facilidades, tal como: tecnologia relativamente simples, mais ou menos estabilizada, de fácil manejo e inteiramente contida nos equipamentos disponíveis no mercado internacional, tamanho da planta mínima e volume do investimento inicial acessíveis à economia brasileira de então (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A relação entre capital agroexportador e industrial não são unívocas, a articulação entre o capital agroexportador e o capital industrial é contraditória. O capital cafeeiro dá nascimento e estimula a grande indústria, mas, ao mesmo tempo, impõe limites estreitos à acumulação industrial (CARDOSO DE MELLO, 1998).

O capital industrial através da produção de bens de consumo permite a reprodução da força de trabalho empregada no setor exportador e assim participa da ampliação parcial do capital cafeeiro, e faz isso também possibilitando alternativas de inversão naquele setor. O

grosso do lucro do setor agroexportador apenas se realiza mediante condições de financiamento e inversão real que dependem do problema da realização, que se efetiva no mercado internacional (CARDOSO DE MELLO, 1998).

O capital industrial depende duplamente do setor agroexportador: para repor e ampliar a capacidade produtiva, pois está preso à capacidade de importar gerada pela economia cafeeira. E o setor industrial não consegue gerar o próprio mercado, assim seu crescimento fica atrelado, do ponto de vista da realização, aos mercados externos criados pelo complexo exportador cafeeiro, ainda que seja através de gastos públicos ou da urbanização (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Mas o capital cafeeiro e o capital industrial se contradizem em alguns aspectos. No primeiro momento, a taxa real de acumulação cafeeira cresce menos que a financeira, porque os lucros brutos sobem com os preços e o dispêndio em acumulação reage defasado. As margens de lucro brutas do café são superiores às da indústria, mas devido à abundância de capital monetário disponível, há transferência para o setor industrial, aumentando a oferta de bens de produção importados para expandir a capacidade produtiva industrial. Apesar da taxa de rentabilidade inferior ao do café, o capital industrial se reproduz com facilidade. Mas num segundo momento, taxa de acumulação real se acelera, respondendo atrasada aos preços (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A excessiva imobilização em cafezais, assim como a tendência à superprodução, requerem mais capital do que a taxa interna de rentabilidade pode financiar. Na impossibilidade de se desmobilizar o capital industrial já investido e de se reverter o fluxo interno de financiamento, uma vez que as margens correntes de lucro do setor industrial, apesar de crescentes, continuam inferiores às do capital cafeeiro, faz-se apelo ou ao auxílio estatal ou ao capital estrangeiro. Se as entradas de capital são abundantes, aumenta a capacidade para importar e se supre a economia cafeeira de meios de financiamentos suficientes para agüentar a taxa de acumulação, mas, ao mesmo tempo, aumentam as possibilidades de concorrência externa à indústria já instalada. O setor industrial então se defende da tendência ao declínio de sua taxa interna de rentabilidade acentuando a concorrência capitalista (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Os preços começam a cair, pressionados pela superprodução, ai se inicia a etapa onde a rentabilidade do capital industrial sobe e ajuda a manter, por pouco tempo, a taxa de

acumulação da economia. Com a crise da grande depressão tanto o complexo cafeeiro como o industrial são arrasados, porém a queda na capacidade de importar defende, de certa forma, o capital industrial que começa a se recuperar lentamente se utilizando da capacidade ociosa. Quando os preços internacionais voltam a subir, começa um novo ciclo de expansão conjunta (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A posição subordinada da economia brasileira na economia mundial está duplamente determinada: pelo lado da realização do capital cafeeiro e pelo lado da acumulação do capital industrial. Essa dependência resultada da não constituição das forças reprodutivas capitalistas na economia brasileira da época, isto é, do bloqueio da industrialização (que se expressa na hegemonia do capital cafeeiro, que é predominantemente mercantil, sobre o capital industrial). A fragilidade do capitalismo brasileiro transformou-nos em campo de exportação das economias capitalistas maduras, criando oportunidades de inversão do capital estrangeiro em forma de empréstimo e de capital de risco (principalmente em infraestrutura, setor comercial-financeiro e industrial) (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Segundo Tavares (1998):

Apoiada neste mercado, prévio e externo à indústria, e mediante a transferência de capital-dinheiro, de mão de obra e de capacidade para importar (excedentes reais e financeiros gerados pelo setor exportador), é como surge e se desenvolve a indústria maquinizada no Brasil. Esta não passa, pois, como no processo clássico de industrialização, pela via da acumulação “originária” e posterior transformação da manufatura em grande indústria. Dadas, porém, as próprias condições de formação desse mercado interno, surge apenas uma determinada grande indústria, a produtora de bens de consumo assalariados e, posteriormente, a indústria leve de bens de produção. Quer dizer, exclui-se de partida, na divisão interna do trabalho, o núcleo fundamental da indústria pesada de bens de produção. (TAVARES, 1998, pg. 125)

O auto-bloqueio da industrialização se explica pelo fato histórico e relativamente endógeno de que a indústria e a acumulação industrial se submetem ao “desenvolvimento da produção e do capital mercantil exportador” desde o início do processo, e é uma submissão decorrente da própria dinâmica interna de acumulação no café (TAVARES, 1998, pg. 125).

Ao depender duplamente do capital cafeeiro, devido à incapacidade de gerar o próprio mercado, mas principalmente devido à geração de capacidade para importar, ou seja, ao criar particular dependência do setor exportador a acumulação capitalista se atrela a essa dependência. Isso ocorre pois, o modo de produção capitalista no Brasil se torna dominante

apenas através da expansão cafeeira, que não gera consigo “forças produtivas capitalistas capazes de reproduzir, endogenamente, o conjunto do sistema”, “não se passa, ao mesmo tempo, ao modo especificamente capitalista de produção ao chamado “capitalismo industrial”” (TAVARES, 1998, pg. 127).

Segundo Cardoso de Mello (1998):

O período que se estende de 1888 a 1933 marca, portanto, o momento de nascimento e consolidação do capital industrial. Mais que isto, o intenso desenvolvimento do capital cafeeiro gestou as condições de sua negação, ao engendrar os pré-requisitos fundamentais para que a economia brasileira pudesse responder criativamente à “Crise de 1929”. De um lado, constituem-se uma agricultura mercantil de alimentos e uma indústria de bens de consumo assalariado capazes de, ao se expandirem, reproduzir ampliadamente a massa da força de trabalho oferecida no mercado de trabalho, que já possuía dimensões significativas; de outro, forma-se um núcleo de indústrias leves de bens de produção (pequena indústria do aço, cimento, etc.) e, também, uma agricultura mercantil de matérias-primas que, ao crescerem, ensejariam a reprodução ampliada de fração do capital constante sem apelo às importações. (CARDOSO DE MELLO, 1998, pg. 115)

3.2.2 1933 – 1955: Industrialização restringida

Pós-Grande Depressão, a política econômica do Estado promoveu uma recuperação econômica que fez com que a capacidade ociosa da indústria fosse preenchida, a lucratividade corrente das empresas fosse recomposta e até aumentada. A taxa de lucro esperada da indústria leve de bens de produção foi favorecida devido ao “protecionismo” externo gerado pela redução da capacidade de importar (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A expansão econômica fundamentada em outras bases, que só foi possível pois se dispunha de certa capacidade de acumulação, e devido a medidas de política econômica que sustentaram relativamente a capacidade para importar (não obstante as relações de troca tenham se deteriorado, elas teriam se deteriorado muito menos que o fizeram se o Estado não tivesse tirado o excedente de café do mercado internacional e o reservado, até 1937), foi fundamental para a ampliação da indústria leve de bens de produção, o que exigiu a sobreutilização da capacidade produtiva da indústria de bens de consumo assalariados (CARDOSO DE MELLO, 1998).

De 1933 a 1955, segundo Cardoso de Mello (1998), a acumulação se move de acordo com outro padrão. Há industrialização, pois a acumulação começa a se assentar na expansão industrial, existe um movimento endógeno de acumulação que possibilita a reprodução da força de trabalho e parte crescente do capital constante industrial. Mas a industrialização se encontra restringida porque as bases técnicas e financeiras de acumulação são insuficientes para implantar, em um golpe, o núcleo fundamental da indústria de bens de produção, que permitiria à capacidade produtiva crescer adiante da demanda, auto-determinando o processo de desenvolvimento industrial.

Nas palavras de Tavares (1998):

Nesse período de industrialização (...) combinam-se dois fatores contraditórios que permitem identificar uma nova dinâmica de crescimento. O primeiro é que o processo de expansão industrial comanda o movimento de acumulação de capital, em que o segmento urbano da renda é o determinante principal das condições de demanda efetiva, vale dizer da realização dos lucros. O segundo resulta de que o desenvolvimento das forças produtivas e os suportes internos de acumulação urbana são insuficientes para implantar a grande indústria de base necessária ao crescimento da capacidade produtiva adiante da própria demanda. Assim, a estrutura técnica e financeira do capital continua dando os limites endógenos de sua própria reprodução ampliada, dificultando a “autodeterminação” do processo de desenvolvimento (TAVARES, 1998, pg. 131).

Nesses anos há um crescimento do departamento de bens de produção, mas esse não é capaz de cobrir as necessidades correntes de funcionamento da economia a uma taxa de acumulação mais alta, menos ainda de manter a capacidade produtiva crescendo a um ritmo sustentado na frente da demanda final. O setor industrial se liberta da dependência que o atrelava, pelo lado da realização dos lucros, da economia cafeeira, mas essa continua limitando a capacidade de importar (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A questão central era saber com base em que esquema de acumulação nasceria a indústria pesada de bens de produção no Brasil. No mundo, nenhuma indústria pesada surgiu a partir da expansão do mercado interno de bens de consumo final, esta nasceu apoiada à grande inovação e contou, nos países atrasados, com o suporte decisivo do Estado (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Na industrialização retardatária os obstáculos a transpor se tornariam muito mais sérios. A indústria já não poderia ir se desenvolvendo a seu ritmo, em saltos mais ou menos

gradativos, esse implicava numa descontinuidade tecnológica muito mais dramática, uma vez que se requeriam agora, desde o início, gigantescas economias de escala, maciço volume de investimento inicial e tecnologia altamente sofisticada, praticamente não disponível no mercado internacional, pois eram controlada pelas grandes empresas oligopolistas dos países industrializados (CARDOSO DE MELLO, 1998).

O investimento privado na grande indústria era praticamente impossível, visto os riscos do investimento num capitalismo como o brasileiro da época, dotado de bases técnicas muito estreitas. Mesmo que o Estado definisse por fomentar um setor que servisse de apoio ao capital industrial restariam para serem enfrentados os graves problemas de obtenção de tecnologia no exterior, mobilização e centralização de capital e de financiamento externo (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Outra questão é que o capital industrial não tinha incentivos para tal inversão na indústria pesada, pois se seguisse o rumo natural de inversões, com risco baixo, expandindo a indústria existente e promovendo a diferenciação limitada do setor de bens de produção do setor de bens de consumo, com a formação de indústria de bens duráveis leves, ou mesmo, converter-se em capital mercantil (invadindo o ramo imobiliário urbano e o de comercialização de produtos agrícolas) dispunha de oportunidades bastante lucrativas. Essa lucratividade advinha da natureza pouco competitiva do sistema industrial em condições de alto grau de proteção e do comportamento dos custos real e monetário da força de trabalho (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Os problemas de mobilização e centralização de capital o suficiente para importar poderiam ser enfrentados com facilidade pela grande empresa internacional, se essa decidisse investir no Brasil. Porém os anos compreendidos em 1930 e 1946 não foram favoráveis à exportação de capital por conta de uma seqüência de eventos decorrentes da Grande Depressão. Durante os anos de crise, o grande capital oligopolista passou por períodos de severas restrições financeiras decorrentes da forte queda do volume de vendas deprimindo o lucro e gerando capacidade ociosa. Após a Grande Depressão, os investimentos internos absorveram grande parte do capital monetário e logo estourava a Segunda Grande Guerra (CARDOSO DE MELLO, 1998).

No período pós-Depressão há a volta a padrões de crescimento nacional-autárquicos, e em vários casos sob regimes de força onde os Estados Nacionais passam a centralizar ainda

mais o financiamento à acumulação capitalista, principalmente para os meios de produção e setores básicos. O clima de agressiva competição capitalista internacional apresentava-se como ainda maior restrição a exportação de capital produtivo pelos próprios Estados Nacionais querendo defender suas respectivas vantagens tecnológicas e reservar capacidade básica de acumulação para sustentar a indústria militar (CARDOSO DE MELLO, 1998).

No Brasil, o grande grau de falta de complementaridade dos ramos industriais básicos exigiria que pacotes de investimentos fossem feitos conjuntamente por várias empresas: isso não poderia acontecer sem uma coordenação de forças superior, exatamente num período desfavorável a este tipo de intervenção dos Estados Capitalistas Centrais (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Para Tavares (1998):

O Estado Novo brasileiro, como Estado Nacional autoritário, não deixou de ter suas pretensões, precoces, a ser potência sul-americana e de tentar forçar a industrialização do país. Baseado, porém, num precário esquema interno de acumulação, recém-mudado para o eixo urbano Rio-São Paulo, e com a economia cafeeira em crise, não tinha fôlego para implantar, por sua conta e risco, uma indústria de base. Assim, apesar de que o aço e o petróleo faziam parte das metas de defesa nacional do Estado Novo, só a habilidade política de Vargas, conciliada com os interesses militares dos Estados Unidos, conseguiu arrancar a “capacidade para importar” suficiente para implantar Volta Redonda já no final da Guerra. A batalha do petróleo foi uma história diferente, a mais longa e dramática, e na se ganhou antes de 1954 (TAVARES, 1998, pg. 140).

Tavares (1998) continuar ao ressaltar que a intervenção do Estado tem necessidade de expandir-se e de preceder a nova forma de articulação com o capital internacional.

No período de 1933 a 1955, a associação das burguesias locais e a internacionalização do mercado interno não são tão visíveis e o padrão de dominação é mais ameno que aqueles observados a partir de 1956. Isso ocorre pois a orientação do capitalismo mundial “intercentros” no pós-guerra não estava interessada nem requeria uma nova expansão para a periferia e devido às formas de expansão e acumulação no mercado interno brasileiro que não requeriam, nesta etapa, maiores entradas líquidas de capital estrangeiro (TAVARES, 1998).

De 1930 a 1945 se amadurecia um projeto de industrialização pesada, e nesse a ação do Estado foi decisiva na instalação das indústrias de base no país. Esse processo não foi apenas um resultado inesperado das políticas anticíclicas, mas representou o estabelecimento

de uma política de desenvolvimento econômico pelo Estado que tinha na industrialização um de seus objetivos prioritários (DRAIBE, 2004).

Os incentivos concedidos à indústria foram decisivos para que houvesse uma mudança estrutural produtiva, com deslocamento da acumulação capitalista para o setor leve de bens de produção. Então conjunto ao controle, as intervenções praticadas pelo Estado, o padrão dos gastos públicos já em curso e o planejamento a industrialização ia se consolidando (DRAIBE, 2004).

Quando Dutra assumiu a presidência da república, em 1946, ele optou por seguir os ventos da política econômica internacional e assumir uma postura liberal. A perda relativa de capacidade e eficiência administrativa dos segmentos burocráticos e a diminuição, neutralização ou paralisia do movimento centralizador do organismo econômico estatal deveu-se à orientação mais liberal imprimida ao governo (DRAIBE, 2004).

Porém, não é possível se atribuir um caráter único e coeso aos quadros técnicos e dirigentes políticos. Uma análise do *staff* burocrático não permitiria prever o grau de ação regulatória e intervencionista do Estado, nem o ritmo do processo de industrialização, pois os técnicos e burocratas da área econômica estatal se dividiam e se desencontravam. A diminuição do ritmo e da ação intervencionista e industrializante do Estado, e a conseqüente desmobilização da burocracia e de técnicos alocados nos seus organismos econômicos é marco do governo Dutra e isso se dá, principalmente à posição liberal adotada com o intuito de, ao alinhar-se com a política internacional, atrair capitais ao Brasil (DRAIBE, 2004).

O segundo governo de Getúlio Vargas tinha a Industrialização concebida como um processo rápido, concentrado no tempo, a partir de um bloco de inversões públicas e privadas em infraestrutura e indústria de base reservando à empresa estatal um papel estratégico e dinâmico como um dos eixos centrais de seu projeto (DRAIBE, 2004).

A volta de Vargas à presidência da república representou a volta dos esforços industrializantes e da ideologia nacional-desenvolvimentista. Os novos mecanismos de planejamento e intervenção Estatal, conformam o que Draibe (2004) diz ser uma “ossatura material” mais densa, estruturada e articulada que não estava presente até então no Estado Brasileiro. Os planos eram de dar continuidade ao processo industrializante nacional, através da superação de pontos de estrangulamento relacionados à estrutura produtiva nacional e

avançar na implantação das indústrias de base, bens de produção pesados e infraestrutura (transportes, energia e comunicações) (DRAIBE, 2004).

Pela primeira vez o projeto de industrialização seria pensado “de forma abrangente e incisiva, uma alternativa global de desenvolvimento do capitalismo no Brasil, integrando seus aspectos mais substanciais num grau de harmonia e compatibilidade” (DRAIBE, 2004, p.182).

Em voga no projeto varguista dos anos 50 é que a estratégia de desenvolvimento seria liderada pela empresa pública, com a participação do capital estrangeiro minimizada, focada e subordinada ao plano industrializante regido pelo Estado. Ai se revelava o conteúdo nacionalista da estratégia. A política industrial iria limitar a atuação do capital estrangeiro nos setores da economia, controlando sua área de atuação, impondo regras restritivas às remessas de lucros e *royalties* e conferir às empresas nacionais (públicas e privadas) a prioridade de atuação nos setores-chave da nova dinâmica de crescimento (DRAIBE, 2004).

A conotação nacionalista do projeto de Vargas encontrou barreiras e oposições internacionais, o que dificultou na obtenção de financiamento. Os recursos necessários à concretização dos projetos industriais seriam provenientes, principalmente, de fontes externas de financiamento, principalmente do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e do Export-Import Bank (Ex-Im Bank). O financiamento externo público permitiria ao governo brasileiro decidir sobre o uso e direcionamento diferente do IDE privado. Como tal posicionamento se mostrava contrário à livre circulação de capitais internacionais privados, isso influenciou negativamente as instituições multilaterais e as decisões de empréstimos entre governos (AREND, 2009).

Como destaca Arend (2009):

A sofisticação institucional nos critérios de seleção do capital externo mostrava a matriz institucional interventora que Vargas estava traçando para o desenvolvimento nacional. A idéia que transparece é a da permanente preocupação, em seu segundo governo, de assegurar a capacidade dos centros internos de decisão e de submeter o capital internacional à estratégia de desenvolvimento nacional pretendida. Todavia, como toda a sua estratégia dependia fundamentalmente dos esquemas de investimentos públicos interno, que seriam obtidos via financiamento externo, sua estratégia fracassou (AREND, 2009, pg. 128).

3.2.3 1955 – 1960: O Plano de Metas e a industrialização pesada

O processo de instalação da industrializante pesada no Brasil em 1955 foi possível, pois se contava com a existência de um determinado grau de desenvolvimento do capitalismo e bases técnicas da acumulação mais desenvolvidas devido aos esforços realizados durante a fase de industrialização restringida. Porém, a indústria pesada tinha escassas possibilidades de nascer como mero desdobramento do capital nacional e de instrumentos prévios de mobilização e centralização de capitais, nem se poderia obter a estrutura técnica e financeira dos novos capitais a partir da diversificação da estrutura produtiva existente (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A expansão não poderia deixar de estar apoiada no Estado e no novo capital estrangeiro, que se transfere sob a forma de capital produtivo. O Estado foi capaz de investir maciçamente em infra-estrutura e nas indústrias de base sob sua responsabilidade, o que estimulou o investimento privado não apenas oferecendo economias externas baratas, mas também por lhe gerar demanda. Houve ampliação do gasto público financiado via emissões e até 1959 confisco cambial. Não houve qualquer alteração significativa no sistema tributário (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A tarefa essencial de estabelecer as bases de associação com a grande empresa oligopolista estrangeira, definindo, claramente, um esquema de acumulação lhe concedendo generosos favores ocorreu nesse período, a exemplo tem-se a instrução 113 da SUMOC¹. A decisão de investimento por parte da grande empresa oligopolista estrangeira veio através de um esquema de acumulação definido e amplo incentivo. Isso resolvia dois problemas: o da estreiteza da capacidade para importar, que ela própria criava ao exportar capital e o da mobilização e concentração de capital, pois que suas transferências para o Brasil eram marginais em termos dos blocos de capitais manejados pelas matrizes (CARDOSO DE MELLO, 1998).

¹ A Instrução 113 da SUMOC de 1955 é considerada um marco da ruptura em relação ao tratamento aos capitais externos existente no governo Vargas. Essa instrução apresenta princípios liberais e maior alinhamento com os capitais externos. Ela permitia a importação sem cobertura cambial, eliminava os critérios de seletividade para o ingresso de capitais estrangeiros, conferindo grandes liberdades aos capitais internacionais, tanto referente à entrada, como à saída da economia nacional. (ARENDE, 2009)

A presença da empresa estrangeira também se explica pela própria dinâmica da competição oligopolista nos países centrais, cujo ponto de chegada consistiu na conglomeração financeira e na expansão a escala mundial como expressão do processo de internacionalização do capital (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Houve a penetração de empresas norte-americanas no Canadá, na Inglaterra e Europa Continental para reconstrução do pós-guerra, assim empresas européias, ameaçadas devido às amplas vantagens tecnológicas e financeiras que as primeiras gozavam, tiveram que aceitar o desafio e instalar unidades produtivas nas economias periféricas (CARDOSO DE MELLO, 1998).

Segundo Tavares (1998)

(...) as filiais estrangeiras que se instalaram no período de 1956/61 vieram para ficar, e como manda a boa técnica do oligopólio diferenciado, instalaram capacidade produtiva bem na frente da demanda preexistente, e prepararam-se para financiar suas próprias importações e, posteriormente, forçar a diversificação de consumo tão logo este se desacelerou ao ajustar-se ao crescimento espontâneo do mercado. (TAVARES, 1998, pg. 146)

A entrada do capital estrangeiro na indústria de bens de capital não feria os interesses da indústria nacional. A burguesia industrial nacional não podia afrontar por si só os problemas da industrialização pesada (acesso à tecnologia externa, financiamento interno e externo), pois era ancorada nas indústrias leves e detendo um frágil poder de acumulação. Mais que isto, não era mesmo capaz sequer de definir com o Estado um esquema de acumulação que não significasse a estatização quase completa dos novos setores. Sua fraqueza política, que correspondia à sua fragilidade econômica, retirava-lhe, por outro lado, qualquer esperança de privatizar o futuro do Estado. Por isso mesmo, o capital industrial nacional “optou” pela entrada de capital estrangeiro nos novos setores e pelo papel relativamente limitado do Estado como empresário (CARDOSO DE MELLO, 1998).

A industrialização pesada promoveu uma forte expansão do capital industrial nacional, através de seu efeito de encadeamento para frente e para trás. A indústria nacional também se beneficiou do crescimento da massa de salários provocado pelo bloco de inversões complementares nos departamentos de bens de produção e de duráveis (apesar destas serem mais intensivas em capital, essas tem fortes efeitos diretos e indiretos sobre a demanda de

força de trabalho e sobre a taxa de salários). Há na expansão uma profunda solidariedade, ao nível de acumulação, entre Estado, empresa internacional e empresa nacional, o que não elimina, evidentemente, fricções de ordem secundária (CARDOSO DE MELLO, 1998).

O governo Juscelino Kubitscheck (JK) manteve o caráter desenvolvimentista, mas fundamentando em termos distintos da articulação entre os capitais nacional (público e privado) e estrangeiro. O avanço deu na direção da internacionalização do mercado nacional. JK contou com instrumentos e aparelhos de política e regulação herdados do governo Vargas, agregando a tais instrumentos, novas formas de articular políticas, obtendo elevado grau de coordenação dos investimentos públicos e privados (DRAIBE, 2004).

De forma distinta de Vargas, JK aceita a predominância do capital estrangeiro em detrimento do capital nacional privado, oferecendo uma série de incentivos, isenções, facilidades de importação de equipamento, etc., como forma de estimular e negociar as condições de entrada e associação com o capital nacional. Buscava-se o novo, que representasse a abertura de novos blocos produtivos e, portanto, novos mercados e um novo perfil tecnológico (DRAIBE, 2004).

A transição de Getúlio Vargas a Juscelino Kubitscheck representa a passagem da estratégia e ideologia nacional-desenvolvimentista, para a desenvolvimentista-internacionalista. JK manteve o caráter desenvolvimentista e industrializante, mas adota postura distinta de Vargas ao não se preocupar com a inserção do capital estrangeiro abaixo dos interesses e decisões nacionais. A proposta era associativa, tais fluxos de investimento associar-se-iam à economia nacional de forma mais aberta, principalmente nos ramos dinâmicos (bens de consumo duráveis). A entrada do capital estrangeiro e seu controle sobre os setores mais dinâmicos da economia nacional significaram uma nova correlação de forças, de forma que os centros internos de decisão foram alienados, bem como a autonomia nacional (AREND, 2009).

Pós-1955, o avanço brasileiro passou a estar bastante condicionado à entrada de capitais estrangeiros, como financiamento do crescimento da estrutura industrial, e também para atualizá-la, ampliando a influência do capital internacional nas decisões de política econômica interna, além de intensificar a vulnerabilidade externa da economia (ARENDE, 2009).

Segundo Tavares (1998):

O Estado é quem aparece, porém, como substituto da “máquina de crescimento privado nacional”, passando a operar crescentemente nos setores pesados da indústria de bens de produção e nas operações de financiamento interno e externo da indústria. (...) Ao mesmo tempo aparece contraditoriamente, como promotor dos investimentos estrangeiros e privado nacional, suprindo-o de economias externas baratas; fornecendo-lhes subsídios aparentemente indiscriminados, mas na realidade diferenciados; dando-lhes garantias e até permissividade no endividamento (interno e externo) (TAVARES, 1998, pg. 147-8).

3.2.4 Quadro síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1888 a 1960

Quadro 1: Síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1888 a 1960

1888 - 1933: Gênese do capital industrial	1933 - 1955: Industrialização restringida	1955 - 1960: o Plano de Metas e a industrialização pesada
Geração de massa de capital monetário passível de se transformar em capital produtivo.	Pós-Grande Depressão.	Plano de Metas de JK.
Auge exportador do café - abundância de divisas.	Política econômica anticíclica propiciando ocupação da capacidade ociosa da indústria.	Expansão apoiada no Estado e principalmente no capital estrangeiro.
Imigração - transformação da força de trabalho.	"Protecionismo" devido à redução das divisas e assim da capacidade de importar.	Estado investindo em infraestrutura e indústria de base.
Imigração - criação de um mercado interno.	Acumulação começa a se assentar na expansão industrial.	Entrada do capital estrangeiro na indústria de bens de capital.
Surgimento da indústria de bens de salários.	Industrialização restringida pois as bases técnicas e financeiras de acumulação são insuficientes para implantar, em um golpe, o núcleo fundamental da indústria de bens de produção.	Instalação de capacidade industrial a frente da demanda.
Não surgimento das forças produtivas capitalistas (bens de produção).	Crescimento do departamento de bens de produção, porém insuficiente para suprir as necessidades.	Adensamento dos elos da cadeia produtiva.
Pequena indústria é uma "extensão" dependente do setor agroexportador.	Industrialização pesado sob a égide do Estado através de uma política ativa de desenvolvimento econômico.	Esforços industrializantes orientados pela ideologia desenvolvimentista-industrializante.

(continua)

(continuação)

	Mudança da estrutura produtiva ocorre devido aos obstáculos trazidos com a Grande Depressão e à ação Estatal intervencionista pró-industrializante.	Industrialização deixa de ser restringida e passa a ser plena.
	Esforços industrializantes orientados pela ideologia nacional-desenvolvimentista de Vargas.	

Fonte: Elaboração própria.

3.3 Reformas e a retomada do crescimento sem democracia: 1964 – 1979

3.3.1 1964 – 1967: Viabilizar o crescimento: as reformas do PAEG

Para se entender o crescimento econômico e as transformações industriais vividas a partir do chamado “Milagre Econômico Brasileiro” é preciso se estudar as reformas e propostas executadas no período anterior, inseridas, principalmente no Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG) lançado no primeiro trimestre de 1964 e que vigorou até 1967, como conjunto de medidas que presidiu a execução da política econômica. O PAEG indicava como problema central a aceleração inflacionária e veio para solucionar os problemas herdados do Plano de Metas de JK (CARDOSO DE MELLO e BELLUZZO, 1998).

O Plano de Metas de JK resultou em uma crise de superacumulação acompanhada de forte pressão inflacionária. O ápice da crise iniciada em 1962 foi em 1964, assim a solução para enfrentamento da mesma veio do governo político-militar através do PAEG. A aceleração inflacionária era o alvo central e seu principal diagnóstico elaborado pela equipe Campos-Bulhões, era o excesso de demanda e aumentos salariais (CARDOSO DE MELLO e BELLUZZO, 1998).

Segundo Rezende (1990), o PAEG listava em seus objetivos a aceleração do ritmo de desenvolvimento econômico; conter gradualmente o processo inflacionário em prol de obter um razoável equilíbrio de preços; atenuar os desníveis econômicos regionais e setoriais e as tensões criadas pelos desequilíbrios sociais mediante melhora na condição de vida; assegurar oportunidades de emprego produtivo à mão de obra através de uma política de investimento; e corrigir a tendência a déficits do balanço de pagamentos.

O PAEG “acentuava a importância da manutenção, ou da recuperação, das taxas de crescimento da economia”. Desta forma, o combate à inflação deveria ser feito de forma que não ameaçasse o ritmo da atividade produtiva. Rezende (1990) apresenta que pontos como a restrição do balanço de pagamentos era uma séria limitação ao crescimento, a política de incentivo à exportação e abertura da economia ao capital estrangeiro, proposta pelo PAEG, vinha no sentido de incentivo produtivo à atividade industrial. A poupança forçada era vista como forma de gerar capacidade de investimento, mas também como controle inflacionário.

A inflação era diagnosticada como sendo o resultado de inconsistências distributivas em dois pontos principais: gastos do governo superior à sua arrecadação e na incompatibilidade entre propensão e consumir e a poupar ou investir, associada à política de expansão de crédito às empresas. Desse quadro constata-se três causas para a inflação brasileira: déficits públicos, expansão do crédito e aumentos institucionais dos salários acima do aumento da produtividade (REZENDE, 1990).

Sendo assim as três normas básicas para combate da inflação eram: redução do déficit público por meio da contenção dos gastos e do aumento das receitas mediante reforma e racionalização tributária, bem como aumento das tarifas e preços públicos, causando, inicialmente, inflação corretiva; aumento dos salários reais proporcional ao aumento da produtividade; política de crédito às empresas, de forma controlada visando impedir os excessos da inflação de procura, mas realista o suficiente para adaptar-se à inflação de custo (REZENDE, 1990).

A política salarial do PAEG se mostrou bastante característica, e é vista como pilar central do controle inflacionário alcançado na época. As regras e os reajustes salariais, determinados pelo governo, tinham como normas básicas o cálculo do salário médio real dos últimos 24 meses incidindo sobre este a taxa de produtividade. Um resíduo inflacionário seria

acrescentado calculado como a metade da inflação programada pelo governo para o ano seguinte. O prazo para reajuste seria de um ano (REZENDE, 1990).

Na prática, o que aconteceu devido à política de reajuste salarial foi que, em meio à ditadura militar, as atividades sindicais foram fortemente controladas, de forma que o poder de barganha dos trabalhadores se tornara muito limitado. Como a inflação programada para os próximos períodos foi frequentemente subestimada pelo governo, o salário mínimo real médio foi consistentemente reduzido (REZENDE, 1990).

A política fiscal implementada logrou êxito na redução do déficit público com aumento de impostos diretos e indiretos. Esse déficit foi financiado com títulos públicos e não emissão monetária, como era feio anteriormente. O financiamento através de títulos públicos só foi possível devido à outra reforma realizada no PAEG que dava fim à Lei da Usura (REZENDE, 1990).

A contenção monetária e creditícia foi de difícil execução devido ao ingresso ascendente de capital externo de empréstimos e financiamentos internacionais e os resultados da balança comercial nos anos de 1964 e 1965. Foi registrada uma expansão da base monetária que a partir do segundo trimestre de 1966, com a política monetária tornando-se de fato contracionista, reduziu-se. A política monetária restritiva trouxe restrição creditícia e elevação de juros reais provocando aumento do passivo das empresas, levando empreendimentos pequenos a falir, principalmente de setores tradicionais, como o têxtil, vestuário e construção civil. A distribuição de renda sofreu com tal medida além de gerar capacidade ociosa em alguns setores (REZENDE, 1998).

As reformas institucionais foram outro pilar do PAEG de grande importância para o alcance da estabilidade de preços e para propiciar a expansão do crescimento econômico do período do Milagre. As reformas institucionais tinham como objetivo corrigir a desordem tributária, as deficiências de um mercado financeiro subdesenvolvido, a inexistência de um mercado de capitais e as ineficiências e restrições ligadas ao comércio exterior (REZENDE, 1990).

A Lei da Usura, presente na economia brasileira desde 1933, limitava os juros nominais a um teto de 12% ao ano. Devido a essa lei, não havia incentivo para financiamento do déficit público através da emissão de títulos públicos, o que obrigava ao governo lançar mão da emissão de moeda, causando inflação. A correção do problema se deu com uma

reforma monetária e financeira, se introduzindo o mecanismo da correção monetária e as Obrigações Reajustáveis do Tesouro (ORTN), reconhecendo-se, assim, que a inflação não seria extirpada no curto prazo e que seria possível manter certo patamar de crescimento econômico mesmo que com alguma inflação. Esses mecanismos possibilitavam “a captação de poupança privada voluntária e sua canalização para o financiamento tanto do Tesouro quanto do investimento privado” (REZENDE, 1990, pg. 229).

O Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Banco Central do Brasil (BCB), também foram criados na guisa das reformas monetária e financeira buscando-se modernizar o sistema financeiro e melhorar a condução das políticas monetárias. O Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e o Banco Nacional de Habitação (BNH) foram criados contando com fundos de programas de seguro social (PIS e PASEP), representando fontes de poupança compulsória (REZENDE, 1990).

No tocante à reforma tributária, a correção monetária ao ser introduzida no sistema tributário permitiu a reforma completa e racionalização do mesmo pois ajudou a corrigir as distorções fiscais resultantes de atrasos de pagamentos. A reforma tributária eliminou impostos em cascata, o fim dos impostos arcaicos e sem funcionalidade econômica, e auxiliou a coordenar o sistema tributário nas três instâncias: União, estados e municípios (REZENDE, 1990).

Frente ao setor externo, o sistema cambial foi unificado, as agências do setor público ligadas ao comércio exterior foram modernizadas e houve maior integração com sistema financeiro internacional como fonte de acesso a créditos de médio e longo prazos (REZENDE, 1990).

O PAEG obteve êxito na redução das taxas de inflação e na promoção de grandes mudanças no quadro institucional da economia brasileira. O Estado foi dotado de maior controle de suas contas e capacidade de intervenção. O sistema financeiro também foi modernizado proporcionando formas de viabilizar o crescimento econômico futuro. Os impactos regressivos na distribuição de renda observados deram-se devido à redução dos salários reais e à restrição monetária e creditícia que afetaram severamente as pequenas empresas. Ao se analisar as características de crescimento do período seguinte, observa-se que a concentração de renda se relaciona e é condição necessária para seu desencadeamento. O arrocho salarial foi visto inclusive como “um dos elementos mais decisivos na

predeterminação das condições para a retomada posterior” (CARDOSO DE MELLO e BELLUZZO, 1998, p.168).

Segundo Cardoso de Mello e Belluzzo (1998):

Pensamos ter demonstrado que a forma pela qual a política de estabilização foi conduzida determinou os rumos da recuperação; e mais que isso, estabeleceu as condições de dominância da indústria de bens de consumo duráveis. O caráter acelerado da expansão no período 1968/74 possui alguns determinantes particulares cuja explicação é indispensável se quisermos entender sua dinâmica e a natureza da crise que se seguiu. (CARDOSO DE MELLO e BELLUZZO, 1998 pg. 169)

3.3.2 1967 – 1973: Condições do Milagre Econômico Brasileiro

Em 1967, no governo militar Castello Branco é sucedido por Costa e Silva e Delfim Netto assume o cargo de Ministro da Fazenda. Costa e Silva falece logo após sua posse deixando a presidência a Médici. A herança do período anterior à nova equipe econômica é de não apenas importantes reformas institucionais devido ao PAEG, mas também uma recessão econômica derivada das medidas de estabilização. O objetivo básico declarado pelo governo era o desenvolvimento econômico condicionando toda a política nacional, tanto no campo interno quanto nas relações com o exterior a serviço do progresso social e os objetivos fundamentais eram a aceleração econômica e a contenção da inflação (LAGO, 1990).

A inflação apresentava agora nova causa, sendo diagnosticada como proveniente da oferta, especificamente dos custos, sendo que, devido à existência de capacidade ociosa, esta não poderia ser de demanda. A nova equipe admitia o combate à inflação de forma gradualista e, ainda, aceitava o convívio com taxas de inflação ao redor de 20 a 30% ao ano. O novo diagnóstico das causas da inflação faz com as tradicionais políticas de contenção da demanda, tais como a restrição fiscal, monetária e creditícia fossem afrouxadas, a regra de reajuste salarial não foi reajustada, pois os salários são componentes importantes de custo empresarial. O Conselho Interministerial de Preços (CIP) foi criado para contenção dos custos da economia ao final de 1967, adotando-se uma política de controle compulsório de preços (LAGO, 1990).

Para cumprir com o objetivo de aceleração econômica, a estratégia do governo se assentava, basicamente, no aumento do investimento em setores diversificados, na redução da participação do setor público na economia em benefício do fortalecimento do setor privado e, ainda, em incentivos ao comércio exterior. A utilização da capacidade ociosa existente era prevista para promoção do crescimento econômico nos primeiros anos e, ao se esgotar, se avançaria na expansão dos investimentos em fatores de produção e setores prioritários, como infraestrutura, siderurgia, mineração, habitação, saúde, educação e agricultura. O crescimento econômico desempenhava papel fundamental na época, pois era uma forma de legitimação do regime militar (LAGO, 1990).

O investimento público em infraestrutura foi retomado devido à reforma fiscal realizada e aos mecanismos que propiciavam o funcionamento de um mercado interno de títulos (correção monetária, revogação da Lei da Usura, criação das ORTNs), ambos foram importantes para propiciar ao Estado formas de captação de recursos não-inflacionários. As empresas estatais puderam atualizar seus preços e tarifas no período anterior, tiveram também mais acesso a empréstimos externos devido ao período de alta liquidez internacional recuperando, desta forma, a capacidade de capitalizar-se e propiciando a expansão dos investimentos (LAGO, 1990).

As políticas monetária e creditícia do período foram mais flexíveis associadas tanto ao novo diagnóstico da inflação quanto à reforma financeira realizada no PAEG. A nova política creditícia direcionava mais o crédito ao consumidor favorecendo a demanda por bens de consumo duráveis. A expansão dos créditos por meio do SFH provocou também a alocação de grandes somas de recursos para a construção e aquisição de residências e moradias, tendo em vista tanto o investimento público nessa área, como a maior demanda por parte de alguns segmentos da população (LAGO, 1990).

O comércio exterior contou com subsídios e facilidades creditícias adicionais e simplificação e redução da burocracia para exportação. Foi adotada uma política de minidesvalorizações cambiais a partir de 1968 que propiciou, conjunto ao bom emprenho do setor exportador, um crescente aumento do endividamento externo. Parte desses recursos foi integralizada nas reservas internacionais totais, apesar do discurso oficial associá-los ao aumento dos investimentos. O perfil da dívida se altera por ser realizada com o sistema bancário privado internacional passando a dívida a estar lastreada com taxas de juros

flutuantes, o que impactaria negativamente o Balanço de Pagamentos futuro, quando da reversão da liquidez internacional e alta das taxas de juros internacionais (LAGO, 1990).

Desta forma pode se atribuir o crescimento persistente ocorrido de 1968 a 1973 a demanda interna por bens duráveis, criada e condicionada por um aumento da concentração de renda e por mecanismos de financiamento focados ao aumento do crédito ao consumidor; a uma demanda externa em expansão devido ao comércio internacional mais liberal, aos subsídios às exportações; e a injeção persistente de recursos estrangeiros, principalmente através do financiamento de bancos privados, com taxa de juros flutuante (LAGO, 1990).

As causas da crise que começaria a aparecer por volta de 1972 dão-se principalmente devido às características da indústria de bens de consumo duráveis, indústria esta que comandava a expansão neste período, de ter seus investimentos concentrados no tempo. Segundo Tavares e Belluzzo (1998):

A industrialização pesada, sob liderança dos setores de bens de consumo duráveis e de bens de capital (em particular os setores de material de transporte e de material elétrico), é incapaz de auto-sustentar-se por um período prolongado. (...) uma vez montados estes dois setores (1959/60), ou passando um período de aceleração da sua taxa de investimento (1970/73) cessa a capacidade de realimentação da demanda interindustrial. (TAVARES e BELLUZZO, 1998, pg. 140)

Para Cardoso de Mello e Belluzzo (1998), o crescimento econômico acelerado liderado pelo setor de bens de consumo duráveis apresenta problemas de realização dinâmica:

(...) um crescimento acelerado apoiado neste setor [bens de consumo duráveis] apresenta desde logo problemas de realimentação dinâmica. (...) a recuperação de indústria de bens de produção se dá depois da expansão do setor de duráveis. Isto implica uma defasagem dos ritmos de acumulação. A indústria de duráveis eleva sua taxa de acumulação e a indústria de bens de produção só vem a fazê-lo algum tempo depois. A existência deste hiato terá repercussões importantes para a dinâmica da economia (TAVARES e BELLUZZO, 1998, pg. 174).

Quando a demanda de bens duráveis começa a desacelerar, esse setor continua, ainda por um tempo, a manter sua taxa de inversão até que, mais cedo ou mais tarde, expande-se sua capacidade ociosa. Assim, pode-se dizer que a taxa de expansão do setor de bens de consumo duráveis já mostra enfraquecimento em 1972, os investimentos na indústria de bens de produção se acelera a partir de 1970, atingindo seus níveis mais elevados em 1973. Enquanto

a redução da expansão do setor de duráveis começa a afetar negativamente os demais setores da economia ao final de 1973, a capacidade da indústria de bens de capital se amplia como resultado das decisões de investimentos tomadas em 1972. Graças à manutenção dos investimentos públicos em níveis elevados, política monetária expansionista e, ainda, a não paralisação total dos investimentos das grandes empresas, a recessão não se instaura. Em 1975 a economia se encontra em meio à crise, tendo em vista o corte substancial dos investimentos privados (TAVARES e BELLUZZO, 1998).

Segundo Cardoso de Mello e Belluzzo, (1998, pg.179): “a crise se desencadeia em função da incompatibilidade entre as taxas de acumulação e de crescimento da demanda efetiva de bens duráveis de consumo. É a isto que chamamos um problema de realização dinâmica”.

O “Milagre Econômico Brasileiro” ocorrido de 1968 a 1974 foi principalmente sustentado no período anterior (1962 – 1967) onde sob as diretrizes do PAEG a economia passou pela adoção de medidas e reformas essenciais para o período de crescimento. Segundo Tavares (1998) tal período demonstrou o avanço da industrialização sobre as bases da indústria de transformação. O esgotamento do ciclo, apresentado adiante, deriva das contradições inerente à própria dinâmica do crescimento. Apesar das altas taxas de crescimento registradas no período, o “Milagre” foi feito mediante profunda concentração de renda e aprofundamento de problemas sociais dela derivados que apoiavam a própria expansão.

3.3.3 1974 – 1979: II PND, nova orientação para sustentar o crescimento

O contexto internacional encontrado na década de 1970 é de grande turbulência como a ocorrida devido aos choques do petróleo, de 1973 e 1979, quando preço do insumo básico da matriz energética mundial quadruplicou, promovidos pela OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo), e a quebra do acordo de Bretton Woods, em 1971, quando se acaba com a conversibilidade dólar-ouro, tornando o dólar a moeda padrão internacional e

lastreando-a nela mesma, rompendo, desta forma, o sistema monetário internacional vigente até então.

Internamente, o contexto também era de turbulências. Pós-1973, o general Ernesto Geisel, da linha castelista, assumia a presidência comprometido com a abertura política que deveria ser feita de forma “lenta, gradual e segura”. As pressões inflacionárias e referentes à balança comercial decorrente dos desequilíbrios do período do “Milagre Econômico” e do primeiro choque do petróleo pressionavam o governo a adotar uma postura curto prazista, pois precisava da estabilidade como forma de legitimar a ditadura. Da mesma forma, o governo contradizia-se ao, ao mesmo tempo, buscar a estabilização e o controle monetário no curto prazo, e o crescimento econômico de longo prazo através do lançamento do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND).

Logo após a posse de Geisel, em 1974, a política econômica apresenta orientação contracionista, com tentativas de controlar a expansão monetária, creditícia e a demanda com vista na redução da inflação e dos desequilíbrios da balança comercial. Ressalta-se que, apesar da orientação contracionista da política econômica de 1974 a 1975, na prática, foi observada que esta não foi de fato executada. Tal política não dura muito tempo apresentando forte reversão já em 1975, tornando-se então expansionista. Alterações no quadro macroeconômico brasileiro com a remoção dos controles artificiais de preços, manutenção de empréstimos ao setor privado por parte do Banco do Brasil e repasses do Banco Central, mudança da regra de ajuste salarial e o auxílio de liquidez concedido quando da quebra do Banco Halles, resultaram na manutenção da expansão monetária e da inflação. A aprovação do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) em 1974 marcava as estratégias de longo prazo de alterar a estrutura de oferta da economia e manter elevadas as taxas de crescimento econômico (CARNEIRO DIAS, 1990).

Segundo Carneiro, (2002):

A resposta brasileira à crise da ordem internacional por meio do II PND despertou, à época, e mesmo durante a década seguinte, intensas controvérsias. O plano consistia de um amplo programa de investimentos cujos objetivos eram transformar a estrutura produtiva e superar os desequilíbrios externos, conduzindo o Brasil a uma posição de potência intermediária no cenário internacional. (CARNEIRO, 2002, pg. 55)

Lessa (1998) apresenta o II PND como a tentativa de alteração do padrão de industrialização nacional. O objetivo central do Plano está na ampliação da oferta de insumos básicos para que a economia nacional atingisse a auto-suficiência desses produtos até 1980. A empresa estatal punha-se como agente principal desse processo, com a idéia central de que a expansão dos investimentos nos setores básicos também expandiria a demanda por bens de capital, a demanda por bens de capital promoveria a expansão do setor apresentando garantias sólidas de investimento no mesmo, proporcionando assim diversificação e atualização tecnológica.

Os investimentos nos setores de insumos básicos tinham como metas básicas, prioritariamente a cargo da grande empresa estatal, aspectos como aumentar em 100% a produção de aço em seis anos, triplicar a produção de alumínio, expandir a produção de zinco para 300 mil toneladas, aumentar a produção de minério de ferro, reduzir as necessidades de importações de petróleo, expandir a capacidade hidroeétrica (com destaque para usina de Itaipu) e ampliar a prospecção de petróleo. Foram criados diversos planos referentes a cada setor de investimento, estipulando metas de produção física e fixando diretrizes, como, por exemplo, o Plano Siderúrgico Nacional, Programa Nacional de Desenvolvimento da Indústria de Materiais Não-Ferrosos, Plano Nacional de Fertilizantes e Calcário Agrícola, etc (LESSA, 1998).

A idéia, através da atuação do Estado nos setores básicos, era proporcionar um amplo investimento no setor de bens de capitais. As metas do II PND para o setor de bens de capitais era de triplicar o valor da produção do setor de 1974 a 1978. A redução da importação de máquinas e equipamentos e o desenvolvimento qualitativo e quantitativo desses bens estavam atrelados à ampliação desses investimentos. Estes também seriam apoiados com novas formas de financiamento (LESSA, 1998).

Os apoios e formas de financiamento implementados ao longo do II PND para o setor de bens de capital vinham em linhas de financiamento de longo prazo que promoviam facilidades fiscais, davam prioridade nas compras de empresas estatais e priorizavam empresas participantes dos projetos de maior importância do setor público. A linha FINAME foi ativada, importante por gerar condições vantajosas para a compra de máquinas e equipamentos de produção nacional sob encomenda. Outros incentivos à indústria nacional vieram através à orientação dos ministérios e empresas estatais a dar preferência a compras

internas – preservando a demanda –, ampliação das linhas de crédito para a comercialização interna, compensação das vantagens financeiras e tecnológicas dos produtores internacionais, estímulo à engenharia de projetos, etc (LESSA, 1998).

Os projetos do II PND, por focarem no setor de insumos básicos, favoreceram em grande escala a desconcentração espacial. Devido à localização dos recursos naturais e das fontes energéticas, a grande maioria dos projetos-chave do Plano estava direcionada a regiões consideradas periféricas da economia nacional. Os projetos referentes a investimentos das indústrias de insumos também cumpriram a função de serem pólos geradores de complexos industriais regionais contando com a descentralização como critério para obtenção de incentivo e financiamento aos projetos industriais. (LESSA, 1998).

O tripé anteriormente montado pelo capital nacional estatal, capital estrangeiro e capital nacional privado apresentava-se desbalanceado exigindo posição ativa no balanceamento do mesmo. Desta forma, o II PND tinha em seus objetivos a busca pelo “balanceamento da organização industrial”, e isso seria feito através do fortalecimento do capital nacional privado, que era o “pé fraco” do tripé, sendo este considerado um pré-requisito para o avanço da industrialização do país. O equilíbrio seria alcançado através da contenção da estatização pela delimitação de seu campo de atuação, sendo que, dentro desse campo, consideravam-se os setores de infraestrutura econômica; enquadramento da empresa estrangeira, explicitando as prioridades para atuação dessas empresas no país, tanto em termos de funções a desempenhas, como de setores preferenciais de destino; e fortalecimento da empresa privada nacional, por meio do estímulo à criação de grandes empresas, promoção da política de fusões e aquisições e formação de conglomerados financeiro-industriais (LESSA, 1998).

O desenvolvimento científico e tecnológico também foi objetivo do II PND. Esse objetivo demonstrava os esforços de adaptação e desenvolvimento de novas tecnologias, de indústrias de alto conteúdo tecnológico, implementação de projetos de P&D, etc. A grande empresa estatal estava à frente do processo de desenvolvimento tecnológico relacionando-o ao balanceamento do tripé de capitais (citado a cima), pois se via que o fortalecimento do capital privado nacional só se daria através da internalização da produção tecnológica propiciando maior competitividade deste em relação ao capital estrangeiro (LESSA, 1998).

Com o II PND se deu especial atenção ao aprofundamento das relações internacionais brasileiras por ser estas vistas como forma de manter taxas elevadas de crescimento econômico. A entrada de capital estrangeiro era vista como elemento portador de qualidade em termos tecnológicos, sendo necessário subordiná-lo aos objetivos nacionais, tais como realizar gastos de P&D no país e contratar serviços de engenharia com empresas nacionais. As exportações eram vistas como forma de valorização dos produtos primários, diversificação de produtos e novas categorias de exportação – como exportação de itens de maior intensidade tecnológica (LESSA, 1998).

Durante o período do II PND a taxa de investimento foi mantida superior a 20% em praticamente todos os anos de 1974 a 1979 sendo que tal expansão foi financiada em grande parte por empréstimos externos. Desses empréstimos externos apenas 25% do aumento da dívida bruta foi incorporado às reservas internacionais, o restante correspondeu ao aumento da dívida líquida (CARNEIRO, 2002).

A reversão das condições de liquidez internacional, favoráveis até 1979 devido à reciclagem dos petrodólares, tornavam as condições para se auferir empréstimo externo cada vez mais hostis. A grande empresa nacional foi a grande responsável pelo endividamento externo da época devido às condições de aumento dos juros internos, rigidez nos limites para as operações internas de crédito e políticas de contenção de preços e tarifas, desta forma, os empréstimos externos eram a principal fonte de divisas para a execução do II PND. Quanto ao setor privado, este foi financiado em grande medida pelo crédito subsidiado de agências como o BNDES, que passou a dispor dos recursos do PIS e PASEP (COUTINHO; BELLUZZO, 1998).

Segundo Carneiro (2002), em 1979 a contração da liquidez internacional faz com que se desse início a uma fase de racionamento de crédito, assim a vulnerabilidade do país veio à tona quando cessou o ciclo expansionista internacional e ocorreu o arrefecimento do comércio mundial. O segundo choque do petróleo gerou não só fortes pressões inflacionárias para o país como também desequilíbrios da balança comercial, conjunto a elevação das taxas de juros, que aumentaram em termos nominais e reais, assim o influxo de novos empréstimos tornou-se insuficiente para cobrir o serviço da dívida, havendo rápida queima de reservas.

Com todos os desequilíbrios evidenciados em 1979 e devido ao insucesso de Simonsen para controlar através de políticas econômicas ortodoxas a aceleração inflacionária,

em meados de 1979, Delfim Netto assume a pasta da fazenda, na fase “Delfim heterodoxo”, este tenta, a partir de medidas heterodoxas, combater a inflação e promover o crescimento econômico. Para isso, o ministro lançou mão da aceleração dos reajustes dos preços e tarifas públicas, a eliminação de incentivos fiscais à exportação, buscando controlar o comércio externo por meio do câmbio e de tarifas, a instituição da semestralidade nos ajustes salariais e, em dezembro de 1979, uma maxidesvalorização do câmbio de 30% (LESSA, 1990).

As medidas heterodoxas adotadas tiveram forte impacto inflacionário e não tiveram efeitos algum no campo do comércio externo, continuamente apresentando resultados negativos, resultando na perda de reservas cambiais. A desconfiança e incertezas do setor privado também foram aumentando devido à excentricidade das posições adotadas, o regime militar aos poucos, precisamente com a redução do crescimento econômico, perdia sua legitimação.

No início da década de 1980 os projetos iniciados no II PND ainda sustentam o crescimento econômico em 1983 e 1984, apesar de com taxas muito menores do que nos períodos anteriores. Muitos dos avanços do II PND também atuaram no sentido de adiar ao máximo a recessão, como o barateamento da energia elétrica e outros. Com a crise que se iniciava houve a reversão da política econômica para a ortodoxia, diagnosticando-se os desequilíbrios no excesso de demanda interna e tomando como solução o ajuste recessivo (LESSA, 1990).

3.3.4 Quadro síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1964 a 1979

Quadro 2: Síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1964 a 1979

1964 - 1967: Viabilizar o crescimento: As reformas do PAEG	1967 - 1973: Condições do Milagre Econômico Brasileiro	1974 - 1979: II PND, nova orientação para sustentar o crescimento
Lançamento do PAEG em 1964 já no governo militar.	Novo diagnóstico da inflação proporcionando tolerância acerca de um determinado nível inflacionário. Controle gradual da mesma.	Reversão do quadro de alta liquidez internacional existente no período anterior, choques do petróleo (1973 e 1979) e queda de Bretton Woods (1971).

(continua)

(continuação)

Política salarial que, através do corte do salário real, propiciou controle da inflação tanto através do controle da demanda quanto da redução de custos.	Criação da Comissão Interministerial de Preços (CIP).	Comprometimento com a abertura política que deveria ser feita de forma "lenta e gradual".
Criação da correção monetária permitindo capitalização do Estado através da emissão de títulos da dívida pública (ORTN) - captação de poupança voluntária.	Crescimento da indústria se dá sobre a capacidade ociosa.	Ampliação da oferta de insumos básicos para alcançar auto-suficiência com a Empresa Estatal como agente principal de tal processo.
Criação de mecanismos como o FGTS possibilitavam a captação de poupança compulsória.	Estratégia de aceleração econômica baseada no aumento do investimento em setores diversificados, redução da participação do setor público na economia, fortalecimento do setor privado e incentivo ao comércio exterior.	Amplio investimento no setor de bens de insumos básicos e assim no setor de bens de capital.
Criação do Conselho Monetário Nacional (CMN), do Banco Central do Brasil (BCB), do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e do Banco Nacional de Habitação (BNH).	Formas de capitalização inseridas com o PAEG possibilitam o investimento do Estado em infraestrutura.	Favorecimento da desconcentração espacial devido à localização dispersa dos recursos naturais.
Mudança do sistema de concessão de crédito, realizando concentração bancária e redirecionando o crédito à empresa para o consumidor.	Crescimento persistente atribuído a demanda interna por bens de consumo duráveis, criada e condicionada por um aumento da concentração de renda e por mecanismos de financiamento focados ao aumento do crédito ao consumidor.	Busca do balanceamento do tripé capital nacional estatal, estrangeiro e capital nacional privado através do fortalecimento do capital nacional privado.
	Mudança do padrão de financiamento externo trasladando de órgãos oficiais para bancos privados.	Incentivo ao desenvolvimento científico e tecnológico.
	Causas da crise decorrentes das características do setor de bens de consumo duráveis - setor que puxou o crescimento em tal período.	Aprofundamento das relações internacionais.
	Aprofundamento da concentração de renda.	Grande empresa estatal como principal responsável pelo endividamento.
Necessidade de estabilidade e crescimento econômico para legitimar a Ditadura Militar		

Fonte: Elaboração própria.

3.4 De 1980 a 2000: da estabilização à retomada dos caminhos da política industrial

3.4.1 Anos 1980: instabilidade e o retrocesso da indústria

A recessão evitada após o segundo choque do petróleo apresenta-se com força na economia brasileira a partir na década de 1980. Os anos de crescimento econômico iniciados em 1955 cessam-se dando origem ao que hoje é conhecida como a “década perdida”. Com a queda do crescimento veio também forte pressão inflacionária, redução do horizonte temporal dos investimentos e aumento das incertezas dos agentes. Grande parte da razão destes acontecimentos se encerra no esgotamento do padrão de financiamento que havia provido os investimentos realizados na década de 1970. Esse padrão de financiamento baseava-se particularmente nos empréstimos externos captados principalmente pelas empresas estatais. A deterioração das finanças públicas também se soma ao quadro fadando a década à crise da dívida externa.

Segundo Carneiro (2002, pg. 139) “durante os anos 80, a economia brasileira apresentou contrastes significativos com as décadas pregressas, especialmente com os anos 70” isso decorre principalmente do “esgotamento de um padrão cuja marca foi o excepcional dinamismo”.

A drástica redução do crescimento, a estagnação do produto per capita, a recessão do investimento e a transferência de recursos reais ao exterior são, assim, os pontos de destaque numa caracterização da década de 1980. Essas características, por sua vez, não podem ser tomadas como independentes entre si. Há entre elas uma hierarquia ou, mais precisamente, uma maior relevância da transferência de recursos reais como fator determinante da trajetória das demais variáveis econômicas. Do nosso ponto de vista, a obrigatoriedade de transferir recursos reais para o exterior para servir a dívida externa criou um constrangimento ao desenvolvimento da economia nacional (CARNEIRO, 2002, pg. 140).

Após 1980, os fluxos de capitais internacionais assumem um grau de mobilidade e assim adquiram progressiva autonomia. Essas autonomia e mobilidade fazem com que esses fiquem alienados às necessidades de financiamento corrente dos países. Os países periféricos

encontram-se às margens do processo de recebimento de capitais, sofrendo, dessa forma, um racionamento de capitais e assim de financiamento externo. Os poucos capitais para empréstimo disponíveis estavam atrelados a instituições oficiais como o FMI que exigiam ajuste recessivo como condição de empréstimo (CARNEIRO, 2002).

Durante todo o período do pós-guerra, ou seja, durante praticamente todo o período de industrialização no Brasil, a inserção externa deu-se através da absorção de importações e do recebimento de fluxos de capitais estrangeiros, dessa forma, com o racionamento de novos financiamentos que ocorria no mundo o Brasil foi coagido a mudar seu padrão de relações econômicas com o exterior. As dívidas auferidas no passado obrigam a transferência de recursos ao exterior para amortização da mesma (CARNEIRO, 2002).

A partir de 1979, e mais especificamente de 1979 a 1982, as poucas importações realizadas são financiadas através da queima de reservas e crédito externo, estes apresentam condições cada vez mais adversas, com prazo de quitação reduzido. Após a moratória mexicana e o desencadeamento da crise do crédito no mercado internacional o influxo de capitais de empréstimo para os países periféricos foram se tornando escassos, pois os grandes credores foram se tornando mais avessos ao risco, extinguindo-se, assim, os financiamentos voluntários dos déficits em transações correntes de tais países, inclusive do Brasil. Desse modo, a partir de 1983, o Brasil apresenta contínua transferência de recursos ao exterior, expressa a partir da expansão das exportações, contenção das importações e pagamento dos serviços da dívida externa (CARNEIRO, 2002).

O desempenho econômico pífio evidenciado na década de 1980 advém principalmente da necessidade de se remeter capitais ao exterior, seja para pagamento de juros e amortização da dívida externa, intensificada ao longo da década de 1970, ou como remessa de lucros, pois não havia perspectiva alguma de crescimento interno desestimulando o investimento no país. Com isso se gera uma incompatibilidade, na economia brasileira, de manter o crescimento e ao mesmo tempo transferir recursos ao exterior, principalmente para pagamento da dívida externa (CARNEIRO, 2002).

O mau desempenho dos investimentos público e privado expressam essa incompatibilidade. Referente ao gasto público, o ajuste fiscal foi realizado principalmente através de corte de investimento pois as empresas estatais necessitavam de financiamento externo para que esses se realizassem, desta forma um elemento dinamizador importante e

essencial do crescimento econômico era reduzido. Devido aos empréstimos auferidos no passado, os compromissos financeiros eram crescentes, e como forma de controle da inflação as estatais eram impedidas de ajustar seus preços e tarifas, sendo assim, estas passariam a investir cada vez menos, se tornando obsoletas. O setor privado adota posição defensiva devido ao baixo crescimento e às oscilações cíclicas, assim a taxa de investimento também se reduz impactando negativamente na estrutura produtiva nacional. Segundo Carneiro (2002, pg. 153) “o desempenho medíocre do investimento refletiu-se de forma negativa no comportamento das atividades produtivas, pois estas representaram declínio substancial nas taxas de crescimento dos principais segmentos durante a década”.

Segundo Suzigan (1991, pg.7), “o ajustamento imposto à indústria em função da crise do início de 1980 interrompeu as tendências observadas até 1979/80 e precipitou a perda de dinamismo do padrão de desenvolvimento industrial anterior à crise”. Grande parte dos investimentos realizados estava destinada à modernização e racionalização dos parques produtivos, de forma que a expansão da capacidade produtiva se deu apenas marginalmente.

Na década de 1980, a produção industrial apresenta forte queda da indústria de transformação de cerca de 6,5%, segmentos como de bens de capital e de bens de consumo duráveis, que puxaram o crescimento na década de 1970, foram os que apresentaram maior queda. Assim, inverte-se a tendência presente ao longo período pós-1955, em que grande parte do crescimento econômico teve por base a expansão desses setores industriais. A produção de bens intermediários foi a responsável por dinamizar a economia, pelo aumento das exportações, durante os anos 80, reforçou-se a inserção internacional brasileira por meio de produtos intensivos em recursos naturais, energia e mão-de-obra barata. A inflação acelerada e os desequilíbrios macroeconômicos característicos da década contribuíram também para o enfraquecimento dos esforços no sentido do desenvolvimento científico e tecnológico, ampliando as diferenças tecnológicas da indústria brasileira em relação às principais economias e reforçando a heterogeneidade do parque industrial brasileiro (SUZIGAN, 1991).

Os mercados externos atingidos através das exportações não foram suficientes para dinamizar a economia brasileira na década de 1980 devido à baixa intensidade e à concentração setorial. Assim, como o setor externo não é suficiente para dinamizar a economia brasileira, quando a absorção interna começa a reaquecer, os superávits comerciais

reduzem-se e o ciclo de crescimento é extinto para que, então, possa se retomar os saldos comerciais. Há uma nítida relação inversa entre a absorção doméstica e o *quantum* exportado, de forma que há uma escolha entre a continuidade do crescimento econômico e a preservação das exportações (em particular dos manufaturados) e, por conseguinte, dos superávits comerciais (CARNEIRO, 2002).

O rompimento do padrão de financiamento caracterizado pela restrição do financiamento externo colocou em evidência os desequilíbrios do setor público. O setor público teve de arcar com o ônus da dívida pública por ser o principal devedor, não apenas devido às dívidas das estatais mas também através da estatização da dívida privada em moeda externa, levando-se em conta o aumento dos juros internacionais a partir de 1979 e as duas maxidesvalorizações cambiais (em 1979 e 1983). Porém, a necessidade de se obter divisas para a rolagem da dívida fez com que o setor público promovesse medidas que viabilizassem as exportações, tais como renúncias fiscais, impactando, também por essa via, negativamente as contas públicas (CARNEIRO, 2002).

A defasagem de ajuste dos preços e tarifas públicos em meio à escalada inflacionária também colaborou para aumentar os desequilíbrios do setor público, configurando outra fonte de subsídio ao setor privado. A tentativa de ajuste fiscal por meio do corte de gastos, principalmente de gastos com investimento, mostrou-se precária, pois a carga tributária continuava reduzindo-se, seja por conta da aceleração da inflação, seja pelo redirecionamento da economia no sentido das exportações, enquanto que os encargos com juros continuavam se elevando. Por essa perspectiva, nota-se a incompatibilidade de tal ajustamento, por meio de cortes de investimentos em áreas estratégicas (bens intermediários e insumos básicos), com uma trajetória de crescimento econômico sustentado a longo prazo (CARNEIRO, 2002).

Outra questão relevante em relação à fragilidade das contas públicas é que, entre 1984 e 1989, com a aceleração inflacionária e o estreitamento das fontes de financiamento, o setor público passou a financiar seus déficits cada vez mais com dívidas mobiliárias de curto prazo. Tendo em vista os riscos de perda por parte dos aplicadores, as taxas de juros cobradas foram se tornando progressivamente maiores, enquanto os prazos foram se tornando cada vez menos dilatados, revelando a completa ruptura do financiamento público.

Com o fracasso do Plano Cruzado o processo inflacionário ganha novo aliado, pois com a instabilidade dos preços os agentes passam a temer novo congelamento. Com medo de

que o congelamento seja feito com preços defasados e assim haja perda das margens de lucro, a velocidade de ajuste de preços aumenta gradativamente. As correções cambial e monetária deixaram de ser um ponto confiável para reajuste de preços fazendo com que os agentes buscassem na taxa de juros de curtíssimo prazo, das aplicações de *overnight*, uma base para reajustar seus preços. Com a financeirização dos preços, a inflação deixa de estar atrelada a fatores produtivos e assume caráter financeiro (CARNEIRO, 2002).

A situação dos países de centro é bem distinta da vivida na América Latina. Lá se experimenta na época crescimento econômico atrelado à estabilidade de preços e coordenação da política cambial que se estende de 1983 a 1990. Tal crescimento é mantido com aumento dos investimentos, da produtividade e incorporação de inovações tecnológicas, organizacionais e financeiras (COUTINHO, 1992).

Nesta década, a forte coordenação e cooperação entre as potências capitalistas só possibilitou a manutenção dos fluxos de investimentos privados produtivos devido à articulação paralela de um grande conjunto de inovações que tiveram forte impacto sobre as estruturas produtivas das economias centrais. A microeletrônica assume papel importante nas inovações tecnológicas, sendo base para um complexo eletrônico capaz de alcançar todos os setores da economia e, assim, conformar um novo paradigma tecnológico (COUTINHO, 1992).

Suzigan (1991) apresenta que:

A conseqüência mais perversa da instabilidade macroeconômica com inflação acelerada dos anos oitenta foi o enfraquecimento do já limitado esforço de desenvolvimento científico e tecnológico, inclusive formação de recursos humanos, no país. (SUZIGAN, 1991, pg. 21)

O que ocorria é que, a estrutura produtiva brasileira sofria com a restrição externa e os cortes de investimento enquanto os países de centro consolidavam um novo paradigma tecnológico produtivo. As novas tecnologias e formas de processo de trabalho exigiram níveis de qualificação mais elevados dos trabalhadores, ampliando a produtividade média. A partir da telemática, foram implementadas mudanças na organização das multinacionais, buscando-se a descentralização regional e por grupos de produtos, de forma a garantir maior agilidade,

qualidade e capacidade de inovação. Nesse sentido, o *toyotismo* passou a se mostrar como a nova forma de organização da produção capitalista (COUTINHO, 1992).

Na década de 1980 o esgotamento do padrão de financiamento pelo qual o Brasil vinha financiando seu crescimento, em especial na década de 1970, fez com que a vulnerabilidade do setor público brasileiro se evidenciasse. Os esforços estabilizantes para combate da inflação, estabilização macroeconômica e principalmente para fazer frente às obrigações externas exigindo grande transferência de capital ao exterior fez com que o investimento produtivo ficasse em segundo plano, sendo precisamente através do corte do mesmo que se executou o ajuste. No quadro internacional se gestava uma nova revolução industrial e um novo paradigma tecnológico produtivo representado principalmente pela microeletrônica. Assim quando por fim se pôde pensar em investimento produtivo, o Brasil encontrava-se muito defasado, produtiva e tecnologicamente.

Nas palavras de Suzigan (1991):

(...) Esse enfraquecimento [do esforço de desenvolvimento científico e tecnológico] está diretamente relacionado ao desequilíbrio financeiro do setor público, já que este se constitui na principal fonte de recursos para C&T. Dessa forma, após o avanço considerável na montagem da infraestrutura de C&T nos anos setenta, o país permitiu que nos anos oitenta essa infraestrutura sofresse um progressivo enfraquecimento político e financeiro, que se consubstanciou na parte de técnicos e cientistas e na redução de recursos orçamentários (SUZIGAN, 1991, 21).

3.4.2 Anos 1990: recuperação da estabilização e orientação neoliberal

A década de 1980, caracterizada pela crise, estagnação e aceleração inflacionária, deixou ao Brasil com pontos a serem resolvidos, como o processo inflacionário, o baixo nível de investimento produtivo, mas principalmente o grande atraso tecnológico existente em relação às economias industrializadas dos países centrais. O diferencial da década de 1990 em relação à década de 1980 é que a condição internacional de liquidez havia se tornado mais favorável e a ordem internacional orientada pela globalização financeira, produtiva e comercial predomina cada vez mais nas interações multilaterais.

A partir de 1990, com o acirramento do processo de globalização, as características desse processo passam a definir a ordem econômica internacional, mais precisamente demonstram as formas e os limites da inserção internacional dos países periféricos (CARNEIRO, 2002).

Segundo Carneiro (2002):

(...) a globalização é a resultante da interação de dois movimentos básicos: no plano doméstico, da progressiva liberalização financeira, e, no plano internacional, da crescente mobilidade dos capitais. Está implícita na hipótese anterior a idéia de que a globalização produtiva, embora relevante, é um fenômeno subordinado. Ou seja, a onda de inovações que tem transformado os processos produtivos e a organização dos mercados e promovido um crescimento sem paralelo do investimento direto estrangeiro tem seus limites ditados pela dominância da acumulação financeira (CARNEIRO, 2002, pg. 228).

Segundo Pereira (2007, pg. 30), “(...) a globalização comercial pode ser entendida como a integração dos mercados domésticos através do comércio internacional”. Esse movimento de integração se expressou através do deslocamento de uma proporção crescente do comércio para os países periféricos, da liberalização do comércio global e regionalização e da formação de redes de relações comerciais entre empresas.

Por globalização produtiva, Pereira (2007, pg. 31) a conceitua como “(...) integração das estruturas produtivas nacionais a uma estrutura produtiva internacional”. O aprofundamento da concorrência em nível global e da aplicação de novas estratégias e formas de organização e gestão da produção se expressa através do processo de globalização financeira. A desverticalização da produção, a terceirização e especialização no *core business*, o uso do *global sourcing*, a busca das vantagens comparativas dos diferentes países, e a regionalização, são exemplos desse fenômeno, sendo que as inovações tecnológicas têm permitido cada vez mais a expansão das atividades pelo mundo, facilitando a difusão e troca de informações.

O fato de a globalização produtiva estar subordinada à globalização financeira faz com que um dos principais efeitos da globalização financeira é a financeirização da riqueza, ou seja, o fato dos agentes passarem a pautar suas ações de investimento na lógica financeira especulativa ressaltando a dominância da acumulação financeira (CARNEIRO, 2002).

A livre mobilidade de capitais conjunto à autonomia da política monetária nacional são condições para que a globalização seja a ordem internacional de relação entre economias. Quando se fala de autonomia da política monetária doméstica, se trata da capacidade que uma economia tem para determinar sua própria taxa de juros, desta forma, ela abre mão da estabilidade cambial, através de taxar um câmbio fixo. Isso ocorre devido ao que é chamado de *trindade impossível*, que se refere à impossibilidade de se praticar, em um ambiente de livre mobilidade de capitais, política monetária e cambial autônomas (CARNEIRO, 2002).

A característica da moeda vigente nos países periféricos faz com que tal ordem internacional coloque-se de maneira peculiar para os países emergentes. As moedas, no plano internacional, são hierarquizadas de acordo com seu grau de convertibilidade sendo elas moeda de reserva, moedas conversíveis e moedas não conversíveis. A moeda do país centro, no caso o dólar, é a moeda reserva, dos países centrais representa as moedas conversíveis e dos países periféricos as moedas não conversíveis (CARNEIRO, 2002).

A hierarquia da moeda determina a autonomia na definição das políticas econômicas nacionais sendo que esta se torna cada vez mais dificultada com a menor hierarquia da moeda. Nos países periféricos, ao adotarem a posição de livre mobilidade de capitais, têm seu poder de taxaço do câmbio vetado, mas também têm vetado o poder de controle da própria política monetária, pois as taxas de juros passam a ser determinadas de acordo com notação de agências de *rating* internacionais, que ranqueiam o país de acordo com seu risco-país (CARNEIRO, 2002).

Tendo em vista a elevada liquidez da riqueza financeira dos agentes internacionais aplicados em países periféricos e a dependência dos países periféricos desse influxo de capitais, ignorar esse ranqueamento, ou seja, não levar em conta essa condição determinada externamente, reverteria tais influxos de capitais causando séria crise cambial. Desta forma, a reinserção dos países periféricos e emergentes assumindo a posição de destino dos fluxos de capitais e assim subordinada às decisões dos grandes centros fez com que estes se tornassem constantemente alvo de movimentos especulativos, explicitando a vulnerabilidade e fragilidade do aparente equilíbrio externo. Essa vulnerabilidade e fragilidade é fator de relevância para a compreensão do comportamento da economia brasileira pós-1990 em geral, e das mudanças na estrutura produtiva nacional (CARNEIRO, 2002).

O setor produtivo brasileiro foi fortemente afetado pela abertura comercial, desnacionalização de propriedade privada e privatizações que ocorreram na década de 1990. Esse novo padrão de crescimento, verificado na década de 1990, representa uma ruptura do padrão de crescimento e industrialização que se verifica a partir de 1930. Ele apresenta forte concepção liberal seguindo os preceitos do Consenso de Washington, que foi disseminado ao mundo a partir das economias centrais, principalmente dos Estados Unidos (CARNEIRO, 2002).

Segundo Coutinho (1997):

(...) o Brasil encontra-se particularmente enfraquecido em face da globalização. O longo período de crise econômica agravou certas debilidades estruturais e desorganizou profundamente o Estado, que perdeu a capacidade de ordenar a economia e financiar minimamente o desenvolvimento. (COUTINHO, 1997, pg. 50)

A globalização enfraqueceu a capacidade competitiva da indústria em todos os setores/complexos de alto valor agregado e elevado conteúdo tecnológico, tornou inviável o avanço da concentração econômica enfraquecendo o empresariado brasileiro, deprimiu a base interna de financiamento de longo prazo. Ainda após a estabilização, o Brasil não reencontrou o caminho para o desenvolvimento sustentado pois a sobrevalorização cambial combinado aos altos juros e ao processo de recessão frustraram as expectativas dos agentes e inviabilizaram a superação das fragilidades existentes (COUTINHO, 1997).

A opção da busca pela estabilização efetivada no Brasil, ao basear-se na valorização cambial e na alta da taxa interna de juros além de frustrar as expectativas dos agentes tende também a enfraquecer ainda mais o país frente ao processo de globalização característico na década de 1990, pois provoca risco crescente de financiamento dos déficits de conta corrente com capital especulativo de curtíssimo prazo, enfraquece o desempenho comercial que se expressa no risco de redução do superávit para um patamar inexpressivo com a economia desaquecida e dificulta a retomada do crescimento devido aos dois pontos citados anteriormente (COUTINHO, 1997).

Coutinho (1997) apresenta que a extraordinária transformação industrial brasileira ocorrida pós-II Guerra decorreu de uma estratégia de proteção e fomento industrial de substituição de importações resultando, no início da década de 1980, em um setor industrial

com alto grau de integração intersetorial e de diversificação produtiva. Porém, há a falta de capacidade inovativa na produção brasileira, decorrente do fato de que o esforço tecnológico acumulado ao longo do processo de importações limitou-se àquele necessário à produção propriamente dita.

A concepção liberal dita que o aprofundamento e ampliação do processo de industrialização via substituição de importações levado a cabo por políticas protecionistas e tendo o Estado forte participação como indutor e promotor do crescimento havia proporcionado o surgimento de uma estrutura industrial extremamente ineficiente e atrasada tecnologicamente. O que faria com que a indústria superasse tal atraso seria a concorrência externa, proporcionando aumento da produtividade e incorporação e difusão de tecnologias modernas, além de induzir a alocação dos recursos na direção das vantagens comparativas nacionais, possibilitando a especialização local em segmentos específicos da cadeia de produção mundial (COUTINHO, 1997).

O aumento da concorrência seria promovido através da abertura comercial e da privatização, estas proporcionariam a eliminação dos monopólios estatais considerados ineficientes. A abertura comercial veio através da superação das barreiras não alfandegárias e pelo rebaixamento das tarifas comerciais, conjunto à política cambial sobrevalorizada que vigorou a partir da segunda metade da década de 1990. Devido à abertura comercial segundo Coutinho (1996, pg. 52) “a indústria foi submetida a uma crescente exposição ao ambiente competitivo internacional”. A entrada expressiva de importações pressionou o fornecedor nacional que teve que lidar com uma concorrência mais acirrada. Diante desse novo ambiente, a estrutura industrial e as cadeias produtivas nacionais sofreram forte impacto expresso no aumento do coeficiente importado, na exteriorização da produção com redução do valor adicionado pela indústria nacional e desadensamento das cadeias produtivas, no fechamento de diversas plantas produtivas e no aumento da participação de setores intensivos em recursos naturais e de baixa tecnologia em detrimento dos de alta tecnologia, sendo tal impacto e reconfiguração da indústria nacional vistos inclusive como uma especialização regressiva da estrutura industrial (Coutinho, 1997).

O aumento das importações conjunto à redução do emprego industrial evidenciou a perda de dinamismo da indústria brasileira na década de 1990. O aumento progressivo da conversibilidade da conta de capital brasileira, a desregulamentação da entrada de

investimento direto externo (IDE), a atuação privada em áreas restritas anteriormente à atividade estatal e os processos de privatização ditaram a reconfiguração da estrutura industrial do país na década de 1990 (CARNEIRO, 2002).

A entrada de IDE na década de 1990 esteve fortemente relacionada aos processos de fusão e aquisição (F&A), estes refletem não apenas a desnacionalização de empresas brasileiras públicas e privadas, como também mostra que pouco desses fluxos se destinaram ao aumento da capacidade produtiva concentrando-se em setores tradicionais de pouca capacidade inovativa, gerando pouca diferenciação da estrutura produtiva e assim não ampliação da inserção internacional nas cadeias produtivas mundiais (CARNEIRO, 2002).

Grande parte das operações de F&A ocorridas na década de 1990 fez parte de um processo de especialização regressiva da indústria nacional na medida em que priorizaram transações patrimoniais em detrimento de investimentos em ampliação da capacidade produtiva (*greenfield investments*). O Estado também perdeu força com o processo de privatização tendo sua capacidade de atuação econômica como produtor direto seccionada. (CARNEIRO, 2002).

A adoção de um viés neoliberal tardio como política econômica conjunto ao mesmo viés na política industrial foram determinantes para o comportamento da economia brasileira na década de 1990, que apresentou baixas taxas de crescimento do PIB, um aumento expressivo das importações, enfraquecimento das exportações, aumento da dependência de capitais especulativos de curto prazo e acirramento da vulnerabilidade externa.

3.4.3 Anos 2000: nova política industrial, vulnerabilidade externa e desindustrialização

A década de 2000, mais precisamente o período que se estende de 1998 a 2008 pode ser considerada um ciclo de ouro para o comércio exterior brasileiro. O comércio mundial atravessou um dos mais longos períodos de expansão de sua história recente devido à forte expansão da liquidez registrada e à ampliação da divisão internacional do trabalho. Para o Brasil, a participação de comércio exterior passou de 13% para 23% do PIB, isso foi devido tanto ao aumento de 12% ao ano das exportações quanto de 9,6% ao ano das importações, a

participação das exportações brasileiras nas exportações mundiais passou de 0,9% em 1998 para 1,2% em 2008, e as importações permaneceram em 1,1% (TORRES FILHO e PUGA, 2009).

No caso brasileiro, ambos indicadores como dívida bruta/exportações e juros/exportações apresentam evolução favorável entre os anos de 2000 e junho de 2008. O estoque da dívida pública, que representava cinco vezes o valor das exportações brasileiras no ano 2000 e os juros que eram de 25% das mesmas, em 2008, ambos caíram para 1,5 vezes e 4%, respectivamente. O acúmulo de reservas para fazer frente aos compromissos externos também apresentou evolução positiva, em 2008, o nível de reservas internacionais mantido pelo Brasil era suficiente para cobrir um ano e meio de importações e correspondiam a 77% da dívida externa total (JORGE, 2009).

Os indicadores descritos a cima não são suficientes para concluir que o Brasil não apresenta mais vulnerabilidade externa. O Brasil apresentou piora com o crescimento do passivo externo total em relação ao PIB atingindo 71,5% do PIB, sendo que em 2005 sua participação era de 56,5%. Referente à composição do passivo externo total, a participação da dívida pública reduziu, e o IDE manteve-se estável, porém o investimento de carteira evoluiu de 9,9% do passivo externo em 2001, para 38,8% em 2007. O passivo externo em relação ao PIB é elevado no Brasil, porém, o que mais preocupa é a conformação de tal passivo, o investimento em carteira é caracterizado pela alta volatilidade, podendo evadir rapidamente do país causando instabilidade e crise cambial (JORGE, 2009).

Na década de 2000, o saldo em transações correntes divide-se em dois períodos, de 2002 a 2005, com expressivo aumento das exportações garantido pelo aumento do quantum exportado alcançado pela contenção da demanda interna. E o segundo período se estendendo de 2006 a 2008, quando o aquecimento da economia reduziu o *quantum* exportado, o que foi compensado, em alguma medida, pela boa conjuntura internacional, marcada pela expansão dos preços das *commodities*, permitindo que o país crescesse sem enfrentar forte deterioração das contas externas. Apesar dos preços elevados, o saldo em transações correntes não foi mantido em 2008 devido ao aumento da absorção doméstica acelerando as importações e agravando o balanço de serviços. A demanda interna revela-se ainda determinante para o comportamento das exportações brasileiras, refletindo o baixo nível de investimento, sendo o

quantum destas fortemente relacionado ao câmbio real, tendo em vista seu movimento de valorização a partir de 2004-2005 (JORGE, 2009).

Ainda tratando-se da vulnerabilidade externa, a pauta de exportações brasileira, em comparação com a pauta de importação, mostra que dos seis produtos que ganharam participação a indústria extrativo-mineral se destaca. Isso se relaciona com o que hoje é chamado de “efeito china”, onde os preços internacionais e a forte expansão da demanda chinesa foram propulsores dessa expansão. A queda na participação de produtos industriais intensivos em trabalho e economia de escala aprofunda a tendência de aumento da participação de produtos menos elaborados na pauta. Essa alteração está relacionada tanto com a grande expansão da demanda internacional de produtos primários e energéticos, como com a valorização da moeda brasileira, perda de competitividade da indústria nacional e ausência de uma política industrial que promova as exportações de produtos com maior valor agregado (JORGE, 2009).

Em relação à balança de serviços, esta que já é historicamente deficitária, apresentou restrição importante no primeiro semestre de 2008 quando se registrou elevação no déficit, chegando a 52,2% em relação ao período anterior, devido à maior participação principalmente da remessas de lucros e dividendos, onde, frente à crise mundial, as filias transferiram divisas para as matrizes atingidas pela crise (JORGE, 2009).

Segundo Ribeiro e Markwald (2008), a atual política macroeconômica brasileira é desfavorável a uma inserção externa mais benéfica, principalmente por via do aumento das exportações tendo em vista o baixo nível de investimentos da economia, o câmbio real valorizado e problemas de ordem microeconômica relacionados à infraestrutura precária, alta carga tributária e excessiva burocracia, que reduzem a competitividade da indústria nacional e elevam os custos da produção.

Segundo Cano e Silva (2010):

(...) a economia brasileira seguiu exibindo medíocre crescimento econômico, mantendo a tendência de crescente ampliação do hiato em relação às taxas médias de crescimento dos principais países comparáveis. A boa notícia foi a acentuada desvalorização cambial no final do governo FHC, que contribuiu para zerar o déficit comercial de manufaturados em 2003. Com a política monetária freando recorrentemente o crescimento da demanda doméstica, o principal estímulo para a expansão da produção industrial somente poderia vir do comércio exterior, aquecido pela crescente demanda das economias asiáticas, em especial da China. Com as

exportações em trajetória rapidamente crescente, as restrições externas diminuiram significativamente no governo Lula. (CANO e SILVA, 2010, pg. 6)

A expansão dos saldos comerciais e dos superávits em conta corrente, por um lado, somam-se à reversão dos saldos em transações correntes, impulsionados pela expansão das exportações e emissões de lucros e dividendos, e ao elevado passivo externo total, composto principalmente por investimentos de carteira voláteis e de curto prazo, por outro, para desenhar uma situação macroeconômica característica de vulnerabilidade externa. A pauta de exportações representada principalmente por *commodities* e a existência de problemas de ordem microeconômica referentes à infraestrutura precárias e burocracia causam entraves à inserção internacional. Políticas que busquem associar políticas macroeconômicas e reformas de ordem microeconômica podem garantir maior dinamismo para a economia brasileira, favorecer a inserção internacional e reduzir a vulnerabilidade externa.

A orientação macroeconômica do governo da década de 2000, composta pelo tripé metas de inflação, câmbio flexível e metas para superávit primário, também favorecia o processo de vulnerabilidade externa e causava ônus à indústria ao prejudicar o dinamismo em prol da estabilidade de preços (CANO e SILVA, 2010).

No sentido da redução da vulnerabilidade externa e também fomento do setor industrial brasileiro, nos anos 2000, a partir do primeiro mandato de Lula (2003), na contramão da década anterior, é lançada a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). A PITCE foi instaurada no ano de 2004 e contava com 57 medidas distribuídas em 11 programas de política, propondo-se a articular três esferas distintas linhas de ação horizontais, opções estratégicas e atividade portadoras de futuro (CANO e SILVA, 2010).

As linhas de ação horizontais envolvem inovação e desenvolvimento tecnológico, inserção externa, modernização industrial, ambiente institucional e aumento da capacidade produtiva; as opções estratégicas abarcam semicondutores, *software*, bens de capital e fármacos; e as atividades portadoras de futuro abrangem biotecnologia, nanotecnologia, biomassa e energias renováveis. Para apoio às linhas de ação se inserem os macroprogramas mobilizadores que são o *Indústria forte*, preocupado em expandir a industrial do país e o *Inova Brasil*, voltado ao aumento da capacidade inovadora das empresas (CANO e SILVA, 2010).

Os esforços da PITCE vieram na direção de dar ênfase à questão da inovação e agregação de tecnologia à produção industrial brasileira, a partir de uma perspectiva de longo prazo. O reconhecimento do papel e a característica diferenciada de cada setor e cadeia produtiva, buscando diferentes desenhos de incentivo e estímulo para as diferentes categorias abordadas estava inserido na PITCE. Com a manutenção do tripé macroeconômico do governo a situação brasileira tornou-se contraditória à medida que a política industrial visava dinamizar os setores produtivos e proporcionar o crescimento e desenvolvimento econômico, e a política macroeconômica freava qualquer iniciativa da demanda interna de crescimento (CANO e SILVA, 2010).

A PITCE, apesar de ter sua atuação limitada sem o suporte da política macroeconômica, promoveu esforço para estimular investimentos, produção e exportações, criou o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI) e a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), como forma de fortalecer a estrutura institucional de apoio à indústria; aprovaram-se também a Lei de Inovação, Lei do Bem, Lei da Informática e Lei de Biossegurança, buscando-se a construção de um arcabouço legal-regulatório no sentido a desenvolver as atividades de inovação.

Sem os resultados almejados com o lançamento da PITCE em 2004 e com a reeleição de Lula, em meados de 2008, outro programa de apoio à indústria foi lançado a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) pautando-se pela ampliação do número de setores e instrumentos de incentivos em relação à PITCE e pretensões mais elevadas em relação às metas a serem alcançadas, bem como sua abrangência e profundidade. Assim, “(...) a nova política tem como objetivo a sustentação de um longo ciclo de desenvolvimento produtivo, apoiado no investimento, na inovação, na competitividade das empresas e na ampliação das exportações” (CANO e SILVA, 2010, pg. 11).

A partir do tipo de desafio encarado pelos diferentes setores da economia, o plano definiu 4 programas de ação, contemplando 24 setores. Os programas são: *programa para consolidar e expandir a liderança*, abarcando setores em que o Brasil já detém certa competitividade, dando foco para: aeronáutica; petróleo, gás e petroquímica; bioetanol; mineração; celulose e papel; siderurgia; carnes. Há também os *programas para fortalecer a competitividade*, com atuação principalmente no complexo automotivo; bens de capital; indústria naval e cabotagem; têxtil e confecção; couro; calçados e artefatos; madeira e móveis;

agroindústria; construção civil; complexo de serviços; higiene, perfumaria e cosméticos; plásticos. Nos *programas mobilizadores em áreas estratégicas*, são foco de atuação o complexo industrial da saúde; tecnologias de informação e comunicação; energia nuclear; nanotecnologia; biotecnologia; complexo industrial da defesa. Por fim, há o grupo chamado de *destaques estratégicos*, o qual abrange os programas de promoção das exportações; regionalização; micro e pequenas empresas; produção sustentável; integração com a África; integração produtiva da América Latina e Caribe (CANO e SILVA, 2010).

O PDP previa também o fortalecimento do BNDES no financiamento de projetos, a partir de um significativo aporte de recursos e de sua desburocratização, medidas tributárias de incentivo à indústria, como a depreciação acelerada, a redução do prazo de apropriação de créditos derivados da aquisição de bens de capital, a redução do IOF nas operações de crédito do BNDES, Finame e FINEP e, ainda, a redução do IPI para diversos setores (CANO e SILVA, 2010).

As macrometas audaciosas do PDP foram todas frustradas diante da eclosão da crise mundial em agosto de 2008. Conjunto frente à, já comentada, inconsistência com a política macroeconômica, o governo passou a adotar, devido à crise, um conjunto de medidas anticíclicas relacionadas marginalmente com o PDP e seus setores privilegiados (CANO e SILVA, 2010).

As instituições de política industrial no Brasil também apresentam papel importante na dificuldade de se ter sucesso em políticas industriais no Brasil. Segundo Suzigan e Furtado (2010, pg. 21), “os problemas das instituições de política industrial e tecnológica do Brasil decorrem justamente do fato de não terem evoluído suficientemente e de forma coerente com a evolução da indústria”. Essas apresentam falta de coordenação e articulação, estão envelhecidas e enrijecidas, são extremamente complexas, fragmentadas e dispersas, gerando conflitos de competências e duplicação de esforços, os quadros técnicos não muito capacitados, apresentam falhas na articulação entre a política industrial e os diferentes instrumentos de políticas públicas e têm um fraco comando político (SUZIGAN e FURTADO, 2010).

A partir da década de 1990, principalmente após a orientação neoliberal e a abertura comercial, a consolidação do tripé macroeconômico incita diversos autores a apontar a existência de uma transformação estrutural da indústria brasileira nas últimas décadas. Essa

transformação caracteriza-se na existência de um processo de desindustrialização. Atrelado ao grande debate formado sobre o tema está o reconhecimento da importância atribuída à indústria como promotora do dinamismo na economia, difusora do progresso técnico, geradora de empregos e propulsora de alívio quanto à restrição externa.

Há muitos conceitos firmados para o termo desindustrialização, sendo a maioria baseados numa evolução do capitalismo para níveis superiores, quando o aumento da renda *per capita* reduz o emprego industrial em benefício do setor de serviços ou quando se aumenta a elasticidade por produtos industrializados, como resultado de um processo cíclico da economia. Porém, quando a desindustrialização passa a ser observada em países com relativamente baixos ou médios níveis de renda *per capita*, como o Brasil esta se torna controversa. A perda de participação e expressividade do setor industrial deixam de ser justificadas por um nível elevado de renda, e, o que antes era visto como um processo positivo e natural, mostra-se como um movimento precoce e patológico, minando as possibilidades de expansão e desenvolvimento sustentado das economias. Segundo Cano (2010) há enormes diferenças entre a desindustrialização em um país de renda *per capita* de US\$ 44 mil, e a de um país subdesenvolvido, cuja renda é de apenas US\$ 7 mil.

Assim, ao estudar a desindustrialização dos países da América Latina se alerta que tal processo decorreu não devido ao aumento da renda *per capita* desses países, pois está é bastante reduzida em relação aos países desenvolvidos, mas sim devido à orientação de políticas macroeconômicas de caráter neoliberal, configurando inclusive um novo tipo de doença holandesa (PALMA, 2008).

O conceito original de doença holandesa é apresentado por Bresser Pereira e Marconi (2008) como resultado da alta produtividade do setor produtor de bens primários causando, com a elevação das exportações, uma apreciação cambial perniciososa à indústria de bens manufaturados e intensivos em tecnologias que teriam sua inserção externa dificultada, expandindo-se a importação desses bens e ocorrendo a regressão da estrutura industrial do país.

A desindustrialização brasileira é mais expressiva no atraso relativo à indústria de transformação nacional em comparação com tal setor nos países asiáticos em desenvolvimento. Assim, enquanto China e Índia exibem trajetórias de expressivo crescimento industrial, o Brasil, com taxas muito mais modestas, perde posição internacional.

Esse desempenho pode ser atribuído às altas taxas de juros praticadas no país, ao câmbio sobrevalorizado e ao aquecimento do mercado internacional de *commodities* (FEIJÓ, 2007).

O grau de intensidade tecnológica também decaiu ao longo dos anos 2000, o grupo que mais apresentou queda foi o de média alta intensidade tecnológica, caindo de 49,7% em 1996 para 37,4% em 2004, sendo que, dentro desse grupo, o setor de fabricação de material eletrônico se destaca pela acentuada queda de aproximadamente 13 pontos percentuais, saindo de 51,3% para 38,7%, no mesmo período de estudo (FEIJÓ, 2007).

Os números referentes às importações também surpreendem ao ponto que demonstram que, a partir de 2005, a quantidade importada passa a superar progressivamente a produção física doméstica. Esse aumento das importações que indica a substituição do produto interno se verifica em todas as categorias, em especial em relação aos bens de consumo duráveis e bens intermediários (FEIJÓ, 2007).

Segundo a análise feita dos autores citados a cima as evidências da existência de um processo de desindustrialização na economia brasileira se fortalecem. A indústria sofre forte regressão em termos de participação do PIB, no emprego total, na complementariedade de elos importantes das cadeias produtivas, posição relativa de segmentos mais intensivos em tecnologia e assim mais dinâmicos em termos de valor adicionado. Com o enfraquecimento da indústria nacional a inserção externa se torna menos dinâmica devido à especialização da pauta de exportações em *commodities* – bens primários, energéticos e com baixa intensidade tecnológica – e as importações aumentam progressivamente principalmente a participação de produtos mais intensivos em tecnologia. A política macroeconômica sabota os esforços para se fazer política industrial à medida que elege como meta principal e primordial a estabilidade de preços alcançada através do tripé metas de inflação, câmbio flexível e superávit primário constringendo a demanda, restringindo os investimentos, valorizando o câmbio.

3.4.4 Quadro síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1980 a 2010

Quadro 3: Síntese das principais transformações na estrutura industrial brasileira de 1980 a 2010

Anos 1980: Instabilidade e o retrocesso da indústria	Anos 1990: Recuperação da estabilização e orientação neoliberal	Anos 2000: Nova política industrial, vulnerabilidade externa e desindustrialização
Esgotamento do padrão de financiamento dos períodos anteriores e deterioração das finanças públicas gerando recessão e forte aceleração inflacionária.	"Tarefas" para a década de 1990: alcançar a estabilidade de preços, aumentar o investimento produtivo, e principalmente recuperar o grande atraso tecnológico.	Expansão do comércio mundial e assim do comércio exterior brasileiro.
Grande transferência de recursos ao exterior para pagamento dos serviços da dívida externa.	Política macroeconômica baseada na estabilidade de preços com juros altos e câmbio sobrevalorizado.	Aumento da exportação de produtos com menos valor agregado.
Ajustes recessivos principalmente guiados pelos acordos com o FMI.	Elevada liquidez da riqueza financeira dos agentes internacionais.	Sinais da existência de um processo de desindustrialização.
Quadro de pouca liquidez internacional e altas taxas de juros e redução dos influxos de capital aos países periféricos.	O setor produtivo brasileiro fortemente afetado pela abertura comercial, desnacionalização de propriedade privada e privatizações.	Tripé macroeconômico desfavorável: taxa de juros elevada, superávit primário e câmbio sobrevalorizado.
Os aspectos citados a cima se encerram numa forte redução do investimento produtivo fechando a década com redução da produção industrial, desadensamento dos encadeamentos produtivos e forte atraso tecnológico.	Enfraquecimento da capacidade competitiva da indústria em todos os setores/complexos de alto valor agregado e elevado conteúdo tecnológico, enfraquecendo o empresariado brasileiro, redução da base interna de financiamento de longo prazo.	Aumento da vulnerabilidade externa devido ao aumento dos influxos de investimentos em carteira e às exportações cada vez mais especializadas em <i>commodities</i> .
O avanço tecnológico e a consolidação de um novo paradigma industrial observados nos países de centro aprofundam ainda mais a distância entre as indústrias dos países desenvolvidos e a brasileira.	Acirramento do processo de globalização e abertura comercial, novo padrão de crescimento apresentando forte concepção liberal seguindo os preceitos do Consenso de Washington.	Lançamento da PITCE em 2004 e do PDP em 2008.

(continua)

(continuação)

	Aumento de IDE decorrente dos processos de F&A desnacionalizando a indústria brasileira e não aumentando a capacidade produtiva.	Ênfase ao apoio à inovação.
	Apesar da estabilização de preços, a estrutura industrial e as cadeias produtivas nacionais sofreram forte impacto expressado no aumento do coeficiente importado, na exteriorização da produção com redução do valor adicionado pela indústria nacional e desadensamento das cadeias produtivas, no fechamento de diversas plantas produtivas e no aumento da participação de setores intensivos em recursos naturais e de baixa tecnologia em detrimento dos de alta tecnologia.	Criação do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI), a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), Lei de Inovação, Lei do Bem, Lei da Informática e Lei de Biossegurança.

Fonte: Elaboração própria.

3.5 Síntese conclusiva

A constituição histórica da indústria brasileira apresenta, apesar de todos os seus altos e baixos ao longo do tempo, características inconfundíveis da industrialização periférica. Logo em seu início, sob a égide do setor agroexportador, se consolidou predominantemente nos setores de baixo valor agregado e baixa intensidade tecnológica representados pela indústria de bens de salário. Nesse mesmo início, a indústria era vista apenas como alternativa aos rendimentos do café no mercado mundial, por tal razão vê-se que, do comércio mundial que surgia a indústria no Brasil, através da exportação do café. Nessa época, a alta liquidez mundial fazia com que se passasse por um auge cafeeiro, possibilitando a inversão na indústria.

Passado os anos em que toda a dinâmica econômica nacional era ditada pelo setor primário-exportador, a indústria foi se consolidando também como ponto importante da acumulação capitalista, precisamente a partir da década de 1930. Para que houvesse essa mudança da dinâmica interna, o Estado teve que intervir, sendo que, as alterações vistas na formação e consolidação do Estado, com principal representante sendo o Estado Novo de Getúlio Vargas, refletiram sobremaneira na configuração da economia nacional. Porém, a

industrialização até a segunda metade da década de 1950 ainda é considerada restringida, pois as bases técnicas e financeiras de acumulação eram insuficientes para implantar, em um golpe, o núcleo fundamental da indústria de bens de produção, que permitiria à capacidade produtiva crescer adiante da demanda, auto-determinando o processo de desenvolvimento industrial.

Novamente, sob as “asas” do Estado a indústria cresce, porém desta vez, com a implementação do Plano de Metas de JK propiciando amplo investimento na indústria pesada. Nesse período, o Estado, apesar de ter papel preponderante, se alia ao capital multinacional para promover o investimento maciço e de alta complementariedade que precisava para implantar a indústria pesada. A situação internacional de concorrência capitalista também favorece o deslocamento do capital ao Brasil, quando, passada a Segunda Grande Guerra e a reconstrução da Europa, a busca de novos horizontes de investimento os encaminhou às economias periféricas. Novamente a postura diferenciada e aberta do Estado, que assume postura desenvolvimentista-internacionalizante, ao capital multinacional aportada em políticas como a instrução 113 da SUMOC que foi determinante para a realização dos investimentos almejados.

Os períodos futuros, quando do início da aparição das contradições do Plano de Metas representadas principalmente pela pressão inflacionária derrubaram a democracia no Brasil dando origem à ditadura militar em 1964. Com a ditadura e o PAEG, reformas foram feitas, principalmente institucionais como a criação do Banco Central e BNH e sobre as formas de ajuste dos salários, sendo estas determinantes para o controle inflacionário e o início dos investimentos que deram origem ao Milagre Econômico Brasileiro.

O Milagre foi realizado sobre um padrão de consumo possibilitado através da orientação do crédito ao consumidor e da concentração de renda, pontos determinantes para a demanda do setor de bens de consumo duráveis, setor industrial preponderante no crescimento da época. As contradições do crescimento baseado neste setor industrial como a ineficiência dinâmica foram responsáveis pela redução do crescimento e determinantes para o agravamento da situação de concentração de renda existente no Brasil. A reversão do quadro de liquidez internacional que se iniciava a partir do primeiro choque do petróleo também se sobrepôs ao crescimento proposto.

Tal restrição foi bem contornada com o lançamento do II PND, baseado agora na indústria pesada de base. Tanto o Milagre Econômico quanto o II PND cumpriam também papel importante na legitimação da ditadura militar, pois abafavam a insatisfação política com o crescimento econômico. O II PND ainda conseguiu sustentar por mais alguns anos o crescimento econômico baseado no endividamento, que ao longo da década mudava seu perfil cada vez mais associado às empresas estatais como devedoras e a credores privados, com empréstimos com prazos mais curtos e taxas de juros flutuantes.

Com o segundo choque do petróleo e a mudança radical no quadro da liquidez internacional o crescimento se dissipou dando origem à década perdida dos anos 1980, caracterizada pela crise da dívida externa e pela aceleração inflacionária. A década de 1980 prejudicou fortemente a indústria devido à interrupção dos investimentos. No resto do mundo, a terceira revolução industrial se consolidava sobre o novo paradigma da microeletrônica, fazendo com que, após recuperar a estabilidade macroeconômica, o Brasil se deparasse com um mundo totalmente diferente em termos de padrões industriais daquele existente antes do “sono profundo” da industrialização brasileira da década de 1980.

Os esforços industrializantes do Estado na década de 1970, deslocados à estabilização na década de 1980, foram inibidos na década de 1990 pelo crescimento do idealismo neoliberal, representado pela globalização comercial, produtiva e principalmente financeira e pela abertura comercial. A indústria defasada foi lançada à concorrência do mercado mundial enquanto o Estado se enfraquecia através do processo de privatização das Estatais ditado pela nova orientação da política mundial.

Na década de 2000, os esforços industrializantes são retomados, mas parece que o atraso se expressa não apenas na defasagem tecnológica como também no aumento da vulnerabilidade externa e no polêmico processo de desindustrialização. A dificuldade de se fazer política industrial se expressa na inconsistência dos requisitos desta com a orientação da política macroeconômica, baseada nas metas de inflação, câmbio flutuante e superávit primário, tendo a estabilidade de preços como o principal alvo a ser atingido. Na prática, o câmbio está sobrevalorizado, a taxa de juros alta gerando depressão dos investimentos e instabilidade devido à maciça quantidade de capital especulativo de curto prazo que o país recebe.

Todo esse movimento de transformações da indústria brasileira descrito ao longo do presente capítulo consolida no parque produtivo e assim na estrutura nacional a existência da heterogeneidade estrutural, que no início se manifestava na alta produtividade do setor primário-exportador em comparação com o setor precário industrial, depois passando a ser evidente na alta produtividade das empresas transnacionais instaladas como satélites das economias centrais em comparação com a baixa produtividade da indústria nacional e hoje retorna ao processo inicial, com o setor industrial perdendo participação no PIB, principalmente dos setores intensivos em tecnologia enquanto o setor produtor de *commodities* dita o crescimento da economia nacional.

O Estado, deste o início, se mostrou como o principal gerador de dinâmica interna e assim principal entusiasta do processo de industrialização brasileiro, porém, a condição internacional também é forte determinante de tal crescimento, concluindo-se que, apesar dos grandes esforços realizados, fortemente interrompidos na década de 1980 enquanto o mundo consolidava um novo paradigma de produção, o crescimento industrial brasileiro ainda é ditado sobremaneira por aspectos externos à estrutura produtiva, necessitando de forte impulso Estatal e de condições internacionais favoráveis para apresentar crescimento satisfatório. Isso mostra a precariedade da industrialização brasileira e a falta de força do empresariado nacional, assim como reforça a vulnerabilidade externa e a dependência periférica.

4. HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL: UMA ABORDAGEM CONCEITUAL E EMPÍRICA

4.1 Introdução

Neste capítulo se apresenta o conceito básico e primeiro de heterogeneidade estrutural elaborado por Aníbal Pinto. Tal conceito apresenta e esclarece o que significa heterogeneidade estrutural e responde interrogantes como o porquê da industrialização não ter sido suficiente para homogeneizar a estrutura econômica da periferia.

A América Latina é estudada com fins de ilustração acerca das implicações da heterogeneidade estrutural na periferia. Os novos conceitos de brecha externa e interna são apresentados tal como sua interação. Apresenta-se através de dados a evidência da estrutura heterogênea latino-americana.

Afunilando a análise acerca do tema principal, o Brasil entra em voga. Em tal análise, se busca expressar através da apresentação de diversos cortes analíticos, um setor produtivo heterogêneo, com foco na heterogeneidade produtiva e na análise da indústria.

4.2 Heterogeneidade estrutural em seu conceito essencial

A natureza da heterogeneidade estrutural das economias latino-americanas e as implicações desta para a dinâmica do desenvolvimento latino-americano são discutidas por Aníbal Pinto no ano de 1969 em seu trabalho intitulado “Natureza e implicações da “heterogeneidade estrutural””.

Segundo Pinto (2000) a tese dualista apresenta que há diferenciação do complexo exportador para o resto da economia, em termos de produtividade, onde o complexo exportador constitui, em termos econômicos, uma extensão ou uma parte do sistema central,

apesar de estar geográfica e politicamente situado dentro da periferia. A irradiação do lócus exportador para o resto é o problema, pois enquanto o primeiro cresce, o segundo vegeta.

As economias primário-exportadoras podem ser classificadas de acordo com sua proximidade do arquétipo do enclave (economias exportadoras de produtos primários). Essa classificação pode se dar através da característica dos recursos de base da exportação, onde eles podem ser especializados para o mercado externo – como recursos naturais e produtos agrícolas – ou compartilhados ao mercado interno – como alimentos básicos. No primeiro caso, o isolamento do setor exportador é maior do que no segundo caso. Outra forma de classificação é de acordo com o elemento político-institucional. Nos casos onde se criou um Estado Nacional relativamente independente houve maior possibilidade de transferência do dinamismo exportador para as demais regiões (PINTO, 2000).

Segundo Pinto (2000),

O desenvolvimento da industrialização, entendida em seu sentido mais lato, isto é, compreendendo todas as atividades complementares, modifica sensivelmente e em diversos graus esse quadro mais ou menos simples e pronunciado de heterogeneidade estrutural. Em essência, e para não repetir análises já conhecidas, a chamada diversificação “para dentro” leva ao aparecimento e fortalecimento de um setor não exportador, “modernizado” e “capitalista”, com níveis de produtividade substancialmente superiores à média do sistema e semelhantes (pelo menos em termos de preços nacionais) aos do complexo exportador. (PINTO, 2000, pg. 571)

Para se verificar as mudanças trazidas pela industrialização, a estrutura produtiva da América Latina será dividida em três camadas: primitiva (níveis de produtividade e renda *per capita* são provavelmente semelhantes ao que predominaram na economia colonial), pólo moderno (atividades de exportação, industriais e de serviços que funcionam com níveis de produtividade semelhantes às médias das economias desenvolvidas), e intermediária (corresponde à produtividade média do sistema nacional) (PINTO, 2000).

Alguns problemas se evidenciam ao examinar tal classificação. O primeiro é relativo à descontinuidade, ou seja, a magnitude dos contrastes entre os segmentos classificados e a significação dos contingentes humanos e das atividades produtivas vinculadas a cada um deles. Referente a isso, a produtividade *per capita* no setor moderno corresponde a quatro vezes a produtividade média, e do setor primitivo a $\frac{1}{4}$ da produtividade média na América

Latina, fazendo com que o primeiro seja aproximadamente 20 vezes o segundo (PINTO, 2000).

Referente à significação das diversas camadas, enquanto as áreas atrasadas representam frações pequenas ou insignificantes na estrutura global dos países centrais, verifica-se o contrário no âmbito latino-americano (PINTO, 2000).

Segundo as estimativas realizadas, entre 35% e 40% da população ativa latino-americana estaria trabalhando na camada “primitiva” (apesar de ele gerar menos de 8% do PIB). Em contrapartida, apenas cerca de 13% estaria na camada “moderna”. Poderíamos fazer uma especulação no sentido de que, numa economia industrializada, essas proporções se invertem, mas, mesmo assim, os “atrasados” estão certamente menos distantes da produtividade média e da que corresponde à área mais adiantada (PINTO, 2000, pg. 574).

Analisando as relações entre as camadas na dinâmica do desenvolvimento é possível se observar que, nos países centro, há uma tendência a longo prazo para se homogeneizar os sistemas, que se reproduz em praticamente todos os planos. Outro ponto marcante é que o curso do desenvolvimento não foi desde o princípio uniforme, mas foram os setores líderes que foram aparecendo e arrastaram os demais setores para níveis semelhantes ou cada vez mais altos de produtividade. Esse arraste não foi espontâneo ou natural, ele veio através da influência de políticas econômicas e sociais principalmente no pós-guerra (PINTO, 2000).

Não há dúvidas de que a visão dessa experiência estaca na mente daqueles que lutavam pela via da industrialização na América Latina (sem esquecer, é claro, a imposição de outros fatos, fartamente destacados no enfoque “cepalino”). Em pouco tempo, partiu-se do fundamento de que o novo “pólo” estabelecido em torno da indústria e projetado “para dentro” iria cumprir uma missão “homogeneizadora” semelhante à registrada nos “centros” (PINTO, 2000, pg. 575).

Principalmente nas primeiras fases da “industrialização substitutiva”, se acreditava que essa perspectiva dava a impressão de poder materializar-se, ou seja, que espontaneamente a indústria iria puxar uma homogeneização dos estratos da economia. Atualmente, em contrapartida, é visível que o otimismo se apagou ou desapareceu. A expectativa mudou, pois o ritmo de desenvolvimento não está se acelerando, a dependência do exterior mudou de feição mas continua tão ou mais forte que no passado, houve uma concentração social, no nível das “camadas econômicas” e regional dos frutos do progresso técnico e não há

evidências de que a tendência anterior venha a se alterar espontaneamente, pelo contrário, ela parece se agravar (PINTO, 2000).

O que se observou foi que “a capacidade de irradiação ou impulsionamento do “setor moderno” revelou-se, para dizer o mínimo, muito menor do que a esperada. Assim sendo, mais do que um processo para a “homogeneização” da estrutura global, perfila-se um aprofundamento de sua heterogeneidade” (PINTO, 2000, pg. 575).

Prevê-se que aproximadamente 45% da população latino-americana continua marginalizada dos benefícios do desenvolvimento. A expansão da população acolhida pelas regiões mais dinâmicas não constituiu um obstáculo a que continuasse aumentando, em termos absolutos, o contingente da população alocado na periferia. Outro ponto é que, mesmo as regiões mais avançadas possuem sua própria periferia interna, composta pela marginalidade urbana (PINTO, 2000).

(...) existem razões para supormos uma tendência para a acentuação da heterogeneidade estrutural, o que pode, em alguns casos, não significar uma piora absoluta da situação dos “marginalizados”, mas que quase sempre implicará um distanciamento das situações relativas. (PINTO, 2000, pg. 578)

Uma possível forma de interação entre as camadas pode ser a chamada “colonialismo interno”, onde há uma espécie de exploração da periferia interna por parte do centro. Isso pode ocorrer devido à relação dos preços de intercâmbio internos reproduzindo o que ocorre a nível internacional (não distribuição, por parte do centro, dos frutos do seu progresso técnico), discriminação cambial, na medida em que, as exportações provenientes da periferia são pagas com divisas supervalorizadas entregues subvalorizadas aos importadores do centro, transferência dos excedentes financeiros criados pela periferia ao centro, possível desproporção na distribuição dos investimentos públicos e particulares em benefício do setor moderno. De forma compensatória, aspectos como os derivados dos gastos públicos, dos investimentos sociais, das políticas sociais, das políticas de “reequilíbrio regional” representam transferências do excedente do centro à periferia (PINTO, 2000).

O efeito demonstração também incita na periferia o mesmo padrão de consumo do centro provocando efeitos indesejáveis como trocar alimentação por algum bem de consumo como rádios e televisores:

Diga-se de passagem que são esses e outros expedientes que fazem com que a periferia participe (limitada e “passivamente”) da sociedade global, mas sem chegarem a “integrá-la” no nível básico – o econômico, ou seja, através da disseminação do progresso técnico, do aumento da produtividade e da renda, da ampliação e elevação das oportunidades de emprego etc. (PINTO, 2000, pg. 581)

O setor moderno adquiriu um grau considerável de autonomia interna tendendo a crescer apoiado em suas próprias forças, estabelecendo circuitos próprios de receita-despesa, poupança-investimento etc. Isto significa que, quando não há esforços retificadores da política pública, a tendência espontânea aponta na direção de uma irradiação menor para a periferia interna e de uma concentração maior de seus ganhos de produtividade (PINTO, 2000).

A grande contradição do modelo está no fato de que se vem lutando por reproduzir a estrutura produtiva da sociedade de consumo rica que é possibilitada devido a uma base ampla e diversificada de produção e por níveis de renda bastantes elevados. No princípio, quando havia apenas uma estrutura produtiva simples e baseada no setor de exportações, e uma estrutura diversificada da demanda, determinada pelo nível e com concentração de renda, esse padrão de consumo era alcançado via importações. As importações vieram para resolver tal contradição (PINTO, 2000).

Com os consecutivos estrangulamentos externos, a capacidade para importar cessa e os países começam a readaptar suas estruturas internas para continuar atendendo àquele padrão de consumo. Porém, desde a distribuição de renda à internalização do efeito demonstração, a estrutura de produção se fechou para a realidade essencial da baixa renda e se empenhou em reproduzir a estrutura correspondente a economias em estágios muito superiores de desenvolvimento (PINTO, 2000).

Conforme as primeiras “necessidades” de consumo da população de alta renda são satisfeitas, torna o movimento para as outras “necessidades” que surgem, a renda concentra-se ainda mais e/ou ampliam-se ficticiamente o mercado, dilatando-se os prazos, ampliando-se as facilidades para que a nova “necessidade” seja suprida. “Tudo isso com uma imensa drenagem dos recursos financeiros e das poupanças “potenciais”, isto é, aquelas que escoam para o financiamento do consumo em vez de alimentar o investimento real” (PINTO, 2000, pg. 581).

Sobre as características dos bens conspícuos, essas não estão relacionadas à natureza do bem em si, mas sim o fato de tratar-se de um bem cujo consumo se encerra a uma pequena minoria e que se distingue do padrão de consumo ou dos gastos da maioria, que são condicionados pela renda média (PINTO, 2000).

O consumo “suntuário” atual tem maior custo social do que o visto antigamente. Antes, o padrão de consumo dos ricos era composto por empregados, terras, casas de luxo, fatores abundantes até então, hoje, eles exigem muito capital, força de trabalho e capacidade empresarial qualificada. Nas economias desenvolvidas, esses fatores são abundantes, mas nas periféricas não, o que também faz com que as importações aumentem consideravelmente. Financeiramente, o novo padrão de consumo também requer uma mobilização maciça de recursos e um aparato internacional extenso e dispendioso, “o “financiamento do consumo” passa a ter tanta ou maior importância (sobretudo em nossos países) quanto o “financiamento dos investimentos”” (PINTO, 2000, pg. 584).

Pergunta-se: haveria alguma alternativa para a modalidade de crescimento observada anteriormente denominada crescimento “por diversificação” que repousa na multiplicação de produtos para uma relativa minoria de pessoas de renda alta e média, enquanto se descuida dos bens e serviços essenciais e da ampliação da base produtiva? (PINTO, 2000)

Uma solução seria se deslocar a ênfase do crescimento para um crescimento cujo eixo e objetivos centrais fossem a *disseminação* do progresso técnico, a *ampliação* do mercado interno, a *homogeneização* do sistema e a conquista de um grau de autonomia ou capacidade de auto-sustentação do processo em relação às influências externas (PINTO, 2000).

Isso não significa, por exemplo, extinguir o setor moderno ou a criação de unidades de alta produtividade. Estas são importantes pois nelas estão grande parte do potencial real de investimento e do potencial de poupança. Porém, esse setor deve se reconverter, ao invés de atender aos interesses do que existe na sociedade periférica como uma figura caricata das sociedades abastadas, deve ser propulsor do progresso técnico ao restante da economia, elevando a condição das populações, das áreas e dos setores mais atrasados (PINTO, 2000).

As importações tecnológicas também devem ser direcionadas aos setores que aceleram a dinâmica econômica e não apenas àqueles direcionado ao consumo das classes mais abastadas. Não se trata de políticas “redistributivas”, mas sim alterar alguns condicionamentos

básicos das desigualdades extremas, tais como os que estabelecem níveis de produtividade, situações de emprego, raio de oportunidades de massa mais ou menos “marginalizada” do processo de desenvolvimento (PINTO, 2000).

Seja como for, e ainda que numa medida distinta, podemos dizer que se levanta para todos uma interrogação: saber se o padrão “concentrador” de desenvolvimento que foi anteriormente analisado é compatível com progressos substantivos e num prazo adequado, no sentido da “incorporação” e da “homogeneização”. (PINTO, 2000, pg. 588)

4.3 Manifestação da heterogeneidade estrutural na América Latina

Quando se fala de produtividade, duas características distinguem as economias latino-americanas das economias desenvolvidas. A primeira característica é o atraso relativo ou brecha externa, que diz respeito à assimetria existente entre as capacidades tecnológicas da região com aquelas relativas à fronteira internacional. A periferia absorve, imita, adapta e inova numa velocidade muito inferior em relação à velocidade que as economias desenvolvidas inovam e difundem tecnologia no seu sistema produtivo. (CEPAL, 2010)

A segunda característica distintiva é a brecha interna, ou seja, as notórias diferenças de produtividade entre os diferentes setores e dentro de cada um deles, que são muito maiores que as observadas nos países desenvolvidos. O mesmo fato ocorre entre empresas de determinado país. Essa característica é conhecida como heterogeneidade estrutural e denota marcadas assimetrias entre segmentos de empresas e trabalhadores e a concentração do emprego em estratos de muito baixa produtividade relativa (CEPAL, 2010, pg. 85).

A maioria dos países latino-americanos apresenta forte desigualdade social, que reflete alta concentração da propriedade e marcada heterogeneidade produtiva. Setores de produtividade laboral média e alta convivem com um conjunto de segmentos em que a produtividade do trabalho é muito baixa. Desta forma, torna-se impossível entender as disparidades sociais da América Latina sem compreender a desigualdade em termos de qualidade e produtividade dos postos de trabalho (CEPAL, 2010).

A heterogeneidade estrutural se manifesta na América Latina ao se observar que uma pequena parte da população se apropria de uma porção substancial do aumento de produtividade que ocorre no conjunto da economia. O aumento de produtividade que depois acompanhou a industrialização gerou melhora de rendimento dos trabalhadores, cada vez mais absorvidos pelos setores modernos em permanente expansão (CEPAL, 2010).

A heterogeneidade se manifestou e acentuou de forma distinta na América Latina a partir dos anos 1980. No período de 1980-2002, a produtividade global de boa parte das economias latino-americanas não mostrou significativas mudanças, porém, nos segmentos do setor de serviços urbano houve alteração, a produtividade média registrou um declínio significativo, principalmente na década de 1980 provocando aumento da informalidade. Assim, precipitou-se um círculo vicioso entre a segregação espacial nas cidades – com altos níveis de marginalidade urbana – e a segregação produtiva, com elevadas porcentagens da população economicamente ativa (PEA) em segmentos de muito baixa produtividade. Desse modo, a heterogeneidade espacial e a produtiva se refletem mutuamente (CEPAL, 2010).

A heterogeneidade ajuda a explicar as desigualdades observadas na América Latina, pois as disparidades da produtividade se refletem em vários aspectos, dentre eles estão: redução da capacidade de incorporação de progresso técnico, de poder de negociação, de acesso a redes de proteção social, e de opções de mobilidade ocupacional ascendente ao longo da vida produtiva (CEPAL, 2010).

A brecha interna reforça muito a brecha externa e alimenta-se em termos desta, isso ocorre pois os setores de baixa produtividade apresentam dificuldades para inovar, incorporar tecnologia e impulsionar processos de aprendizagem, desta forma, a heterogeneidade interna agrava os problemas de competitividade sistêmica gerando um ciclo vicioso de pobreza, baixo crescimento, aprendizagem lenta e mudança estrutural enfraquecida. Por isso é importante o estudo de ambas as brechas, interna e externa, pois uma é interdependente da outra (CEPAL, 2010).

Segundo Infante (2009, *apud* CEPAL, 2010) “a convergência depende da rapidez relativa com que o progresso técnico é introduzido e difundido nas estruturas produtivas da região, mediante o capital fixo e o conhecimento, em comparação com o que ocorre no restante do mundo”.

A ausência de convergência tecnológica com a fronteira internacional e a especialização em atividades que carecem de intensidade tecnológica resultam em duas conseqüências. A primeira conseqüência diz respeito à geração de uma estrutura muito voltada para atividades com baixos gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) gerando processos lentos de aprendizagem e pouco aumento de produtividade. As atividades com uso intensivo da tecnologia geram externalidades positivas como transbordo tecnológico, diversos incentivos à inovação e ao processo de aprendizagem que sustentam a acumulação da capacidade tecnológica ao longo do tempo (CEPAL, 2010).

A segunda característica diz respeito ao fato de que uma estrutura produtiva com baixa intensidade tecnológica tem menor capacidade de se adaptar às mudanças da demanda. A capacidade para inovar e imitar são requisitos essenciais para o atendimento da demanda e ingresso nos mercados mais dinâmicos. Nestes, a competitividade depende da proficiência tecnológica e os padrões da demanda, tanto para consumo como para investimento, que passam por alterações freqüentes. As economias periféricas ao ter desvantagens tecnológicas têm dificuldade de acompanhar o ritmo de crescimento do mercado mundial, assim perdem posições no *market share* internacional. Desta forma, as importações são mais dinâmicas que as exportações gerando dependência externa, restrições ao crescimento e crises cambiais, o crescimento também se torna condicionado à liquidez internacional (CEPAL, 2010).

Segundo Cepal (2010, pg. 87) “a brecha externa reflete a limitada difusão de melhores práticas internacionais para América Latina e Caribe; da mesma forma, a brecha interna expressa as dificuldades dessa difusão entre o conjunto de agentes em cada país”. A incorporação do progresso técnico nas economias periféricas não foi um processo generalizado, mas tendeu a se concentrar nos setores mais vinculados à exportação, deixando alguns setores importantes da economia às margens do processo de modernização tecnológica.

O progresso técnico ocorre com diferentes velocidades nos distintos setores de cada país, e a distribuição da tecnologia e das oportunidades de inovação não se dá de maneira uniforme. Na América Latina, essas diferenças são muito maiores que nas economias desenvolvidas e não se observa tendência de aproximação entre os setores e os agentes mais atrasados e os “líderes”. Mesmo em setores cuja produtividade poderia, no geral, ser considerada média ou alta, ainda persistem estratos de empresas e empregos de produtividade extremamente baixa. Os elevados níveis de subemprego e informalidade na região são a expressão mais visível (mas

não única) da heterogeneidade e constituem grande fonte de iniquidade. (CEPAL, 2010, pg. 87)

4.3.1 Breve histórico, análise da estrutura produtiva e dispersão da produtividade

Analisando a perspectiva histórica, as mais significativas brechas produtivas mudam de natureza na América Latina. De 1950 a 1980 a forma como a brecha de produtividade se expressava era entre o setor agropecuário e as atividades secundárias e terciárias, sobretudo das zonas urbanas. Houve redução da produtividade relativa do setor agropecuário, isso ocorreu devido à existência de uma agricultura latifundiária não orientada ao incremento produtivo e a existência de uma massa camponesa sem recursos, isso incitou a instrumentação de políticas de modernização assim como a reforma agrária (CEPAL, 2010).

Esse cenário mudou em muitos países devido não só ao êxodo rural como também ao surgimento de atividades rurais não agropecuárias e a modernização da agricultura empresarial elevando a produtividade do setor. Essa massa que se deslocou à cidade encontrou uma baixa demanda por mão de obra devido à crise da dívida externa e as sucessivas crises que ocorreram na década de 1990 e 2000, como pressão de oferta em épocas de aquecimento econômico inflando, desta forma, o emprego informal. Isso gerou uma redução da produtividade do setor terciário principalmente na década de 1980 permanecendo baixa desde então (CEPAL, 2010).

Com vistas em tal retrospectiva, as brechas de produtividade da América Latina se evidenciam:

As maiores brechas de produtividade na região, em comparação com países desenvolvidos, são traduzidas, por um lado em maiores disparidades salariais e em pior distribuição de renda. Portanto, a convergência nos níveis de produtividade setorial (convergência interna) deveria gerar melhor distribuição de renda e menor exclusão social. Por outro lado, a redução da brecha de produtividade em relação aos Estados Unidos (convergência externa) supõe maiores níveis de competitividade e a possibilidade de reduzir diferenças de renda por habitante em relação ao mundo desenvolvido. Supõe também sinergias na difusão do conhecimento (melhorias complementares das capacidades produtivas e distribuição social de capacidades) e, ao elevar a competitividade, promove a continuidade do crescimento econômico,

refletindo-se positivamente nas receitas tributárias e na capacidade do Estado para transferir recursos e serviços aos setores mais vulneráveis (CEPAL, 2010, pg. 88).

Na Tabela 1 se apresenta os níveis de produtividade de mão de obra de cada setor na América Latina (países selecionados: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Equador, El Salvador, México, Peru, República Bolivariana da Venezuela e Uruguai) e dos Estados Unidos. Estes estão apresentados em porcentagem da produtividade média de cada economia:

Tabela 1: Níveis de produtividade de mão de obra por setores selecionados da América Latina e dos Estados Unidos em relação à produtividade média (Produtividade média = 100)

Ano	1990		1998		2003		2008	
	AL	EUA	AL	EUA	AL	EUA	AL	EUA
Local								
Agricultura	28,4	36,9	22,7	35,5	30,9	44,6	31,0	71,2
Mineração	608,4	273,6	1045,5	299,7	932,8	278,9	767,4	176,8
Indústria	99,3	73,3	112,7	92,6	115,5	110,1	114,2	126,2
Eletricidade	225,9	177,9	353,6	174,4	434,6	216,0	483,2	224,4
Construção civil	91,3	80,0	94,4	72,2	84,7	54,9	77,5	37,5
Comércio	76,1	51,1	63,3	62,8	56,2	65,6	59,5	66,9
Transporte	118,7	114,0	134,4	125,4	148,4	165,2	146,1	210,1
Estabelecimentos financeiros	279,0	284,4	282,5	268,2	279,7	219,0	252,1	185,0
Serviços comunitários, sociais e pessoais	84,5	84,1	74,4	69,8	78,9	66,7	75,8	65,1
Produtividade média	100,0							

Fonte: CEPAL (2010).

Como se pode ver, na América Latina os setores que apresentaram maiores produtividades foram primeiramente o setor de mineração seguido pelos estabelecimentos financeiros, eletricidade e transporte, ao longo do tempo há algumas alterações nessa ordem, mas os quatro setores continuam sempre na ponta.

Nos Estados Unidos, estes setores também se apresentam com as maiores produtividades, porém o que se ressalta de diferença, é a maior homogeneidade da produtividade entre setores. Na América Latina, setores como o de mineração chegam a representar mais de dez vezes a produtividade média da economia em 1998, enquanto nos Estados Unidos, a maior produtividade nos anos avaliados também foi mineração em 1998, porém com pouco menos de três vezes a produtividade média, diferença bastante grande em relação às dez vezes da América Latina.

É importante ressaltar os comparativos da tabela são em relação à produtividade média da mão de obra de cada localidade, ou seja, a América Latina em relação à América Latina e os Estados Unidos em relação aos Estados Unidos. Desta forma só é possível a comparação das proporções. Por mais que algum setor apresente produtividade menor que a produtividade média da mão de obra do setor nos Estados Unidos, ela deve ser maior que a produtividade média da mão de obra do mesmo setor na América Latina, pois a produtividade média da mão de obra é maior nos Estados Unidos do que na América Latina, e isso se comprova devido à maior renda *per capita* naquele país (CEPAL, 2010).

Como citado anteriormente, o coeficiente de dispersão da produtividade, que mede o grau de divergência entre a estrutura produtiva interna, é menor nos Estados Unidos do que na América Latina, mostrando maior convergência entre as produtividades nos Estados Unidos do que na América Latina, mostrando assim uma estrutura produtiva mais homogênea.

Pode-se, na Tabela 2, verificar que o coeficiente de dispersão da produtividade na América Latina aumentou a partir da década de 1990, com a abertura comercial, tomando trajetória descendente a partir de 1998, mas não retornando ao nível encontrado antes de 1990. A relação entre os coeficientes de dispersão da produtividade dos Estados Unidos e da América Latina demonstra que a dispersão relativa aumentou a partir da década de 1990, evidenciando um aumento da distancia entre a dispersão na América Latina e dos Estados Unidos. Em 1990, a dispersão da América Latina era 40% maior do que nos Estados Unidos, em 2008 chegou a 101% (CEPAL, 2010).

Tabela 2: Coeficiente de dispersão da produtividade dos países escolhidos da América Latina

Coeficiente de dispersão	1990	1998	2003	2008
Coeficiente de dispersão na AL	0,94	1,24	1,14	1,05
Coeficiente de dispersão nos EUA	0,67	0,67	0,60	0,52
Relação entre os coeficientes de dispersão da AL e dos EUA	1,40	1,85	1,80	2,01

Fonte: CEPAL (2010, pg. 91)

A Tabela 3 compara a produtividade da América Latina em relação à produtividade dos Estados Unidos em porcentagem. Nele se pode ver a quantos por cento de produtividade um setor na América Latina chega do mesmo setor nos Estados Unidos.

Tabela 3: Comparativo da produtividade dos países selecionados da América Latina em relação à produtividade dos Estados Unidos

Ano	1990	1998	2003	2008
Agricultura	14,2	13,3	10,7	7,0
Mineração	40,9	59,2	51,5	70,2
Indústria	25,0	20,7	10,1	14,0
Eletricidade	23,4	34,4	31,0	34,8
Construção civil	21,0	22,2	23,7	33,5
Comércio	27,4	17,1	13,2	14,4
Transporte	19,2	18,2	13,8	11,2
Estabelecimentos financeiros	18,1	17,9	19,7	22,0
Serviços comunitários, sociais e pessoais	18,5	18,1	18,2	18,8
Total	18,4	17,0	15,4	10,2

Fonte: CEPAL (2010, pg. 91)

Como se pode ver, houve, entre os anos de 1990 e 2008, redução da brecha entre América Latina e Estados Unidos, nos setores de alta produtividade, como mineração, eletricidade e estabelecimentos financeiros, porém nos setores de baixa e média produtividade, como agricultura, indústria, transporte e comércio, com exceção do setor de construção civil, a brecha se ampliou. Referente ao setor de construção civil, a brecha reduziu muito mais devido à redução da produtividade deste setor nos Estados Unidos do que ao aumento da mesma na América Latina (CEPAL, 2010).

É verificado que, nos últimos anos, os setores de alta produtividade lograram aumentar sua produtividade e assim se aproximar da fronteira tecnológica e dos níveis de produtividade dos Estados Unidos. Porém o baixo dinamismo dos demais setores provocou um aumento do coeficiente de dispersão da produtividade relativa. Assim, apenas uma pequena porcentagem de empresas e trabalhadores se aproximara da fronteira internacional enquanto o restante se distanciava dela, assim a heterogeneidade estrutural e as marcadas desigualdades foram reforçadas.

4.3.2 Brechas de produtividade no emprego: existe maior inclusão?

Para se analisar melhor os dados da estrutura produtiva com fins de se ter uma visão mais clara acerca da heterogeneidade estrutural e do afastamento ou convergência da fronteira internacional é necessário se levar em conta também a questão referente aos empregos. Isso se dá, pois, um aumento da produtividade em um setor com pequena proporção da força de

trabalho faz com que apenas poucos trabalhadores se beneficiem pelos aumentos dos salários enquanto o restante continua às margens dos frutos do progresso da técnica (CEPAL, 2010).

Na Tabela 4 apresenta a evolução do emprego nos setores por categoria de produtividade dos países selecionados da América Latina.

Tabela 4: Evolução do trabalho nos setores por graus de produtividade nos países selecionados da América Latina

Ano	1990	1998	1990/1998	2003	1998/2003	2008	2003/2008
Setores de alta produtividade	7,9	7,0	-0,11	7,3	0,04	8,1	0,11
* Mineração, energia e finanças							
Setores de média produtividade	23,1	20,7	-0,10	19,7	-0,05	20,0	0,01
* Indústria e transportes							
Setores de baixa produtividade	69	72,3	0,05	73,0	0,01	71,9	-0,01
* Agricultura, construção civil, comércio e serviços comunitários e pessoais							
Total	100,0	100,0		100,0		100,0	

Fonte: Elaboração própria com base em CEPAL (2010)

Como se vê na Tabela 4, os setores de alta produtividade têm peso reduzido no emprego da América Latina e permaneceram constantes durante o período observado com variação de apenas 0,2 pontos percentuais de 1990 a 2008. Na mesma linha de análise, o setor intermediário, em termos de participação, é o setor de produtividade média, que reduziu sua participação de 1990 para 2008 em mais de três pontos percentuais. Essa redução ocorreu em detrimento do setor que apresenta mais participação e que aumentou quase três pontos percentuais de 1990 a 2008, o setor de baixa produtividade. Observa-se que, de 2003 para 2008 houve uma leve alteração na tendência que vinha se concretizando ao longo dos anos, onde o setor de baixa produtividade reduziu um pouco sua participação e os outros dois aumentaram. Apesar de ser uma diferença muito pequena, pode-se ressaltar.

Esses dados demonstram o persistente afastamento da população da América Latina das condições de vida existentes nos Estados Unidos, ou seja, o aprofundamento da brecha externa e o distanciamento da fronteira produtiva internacional ao ponto que o emprego tem

apresentado uma tendência a se deslocar mais dos setores de média produtividade do que dos setores de alta produtividade aos setores de baixa produtividade.

O aumento da proporção de trabalhadores nos setores de baixa produtividade também tem repercussão nos níveis de equidade social ao ponto que gera distribuições salariais mais desiguais em favor de um seleto grupo de trabalhadores mais capacitados inseridos em postos de trabalho de maior produtividade.

4.3.3 Aprofundamento da caracterização da heterogeneidade: uma análise por porte

A heterogeneidade estrutural pode ser observada não apenas entre setores produtivos das economias, mas também entre agentes alocados nos distintos setores. A heterogeneidade produtiva existente será estudada agora através da classificação de empresas de acordo com seu porte.

É verificado que, na América Latina, as micros, pequenas e médias empresas (MPMEs) representam mais de 90% das empresas da região. Estas apresentam significância relevante em termos de emprego, pouca significância em termos de produção – expressando baixa produtividade – e significância desprezível em termos de exportação. A estrutura produtiva desarticulada gera heterogeneidade e poucos estímulos ao crescimento das pequenas empresas que chega aos diversos setores, inclusive ao de exportação. Desta forma vê-se que a heterogeneidade pode reduzir o crescimento econômico em determinado período (CEPAL, 2010).

Tabela 5: Concentração do emprego, PIB e exportação por porte empresarial

Porte	Microempresas	Pequenas Empresas	Médias Empresas	Grandes Empresas
Emprego	30,4	16,7	14,2	38,7
PIB	7,3	9,8	11,4	71,5
Exportação	0,2	1,8	6,4	91,6

Fonte: CEPAL (2010, pg. 95)

A Tabela 5 é bastante explicativa ao mostrar que, apesar do emprego se concentrar mais nas microempresas e nas grandes empresas, as grandes empresas detêm 71,5 pontos percentuais do PIB e 91,6 pontos percentuais da exportação. Isso demonstra uma produtividade relativa muito mais elevadas nas empresas de grande porte em detrimento das outras.

É natural que o aumento da produtividade seja diretamente proporcional ao porte da empresa, porém, observa-se que, em comparação com países desenvolvidos como Alemanha, Espanha, França e Itália (como mostra a Tabela 6) essa diferença de produtividade é muito grande nos países da América Latina.

A Tabela 6 abaixo ilustra as porcentagens das produtividades das empresas de países selecionados, separadas por porte, em relação às empresas de grande porte:

Tabela 6: Comparativo da produtividade das empresas de diferentes portes em relação à produtividade das empresas de grande porte

Porte empresarial	Microempresas	Pequenas Empresas	Médias Empresas	Grandes Empresas
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Peru	6	16	50	100
Alemanha	67	70	83	100
Espanha	46	63	77	100
França	71	75	80	100
Itália	42	64	82	100

Fonte: CEPAL (2010, pg. 96)

Como se pode observar, a produtividade de 71 pontos percentuais em relação à produtividade das grandes empresas da França se distancia sobremaneira da produtividade de 3 pontos percentuais do Chile. A produtividade mais alta das microempresas da América Latina está no México (16%), mesmo assim é longe da menor produtividade dos países desenvolvidos, que está na Itália (42%).

Os dados evidenciam elevada heterogeneidade existente entre empresas de menor porte relativo. Eles evidenciam a necessidade de se realizar políticas, programas, instrumentos e metodologias de intervenção e apoio a essas empresas. Essa heterogeneidade vem também

com diferentes salários unitários nos distintos tipos de empresas e setores. Apesar das políticas salariais existentes nos países da América Latina reduzirem a heterogeneidade salarial, elas não são totalmente eficazes, pois a fonte dessa heterogeneidade salarial é a heterogeneidade produtiva existente entre setores e portes empresariais (CEPAL, 2010).

4.3.4 A heterogeneidade estrutural no setor industrial: dinâmicas da brecha de produtividade e de especialização

As assimetrias na dinâmica tecnológica repercutem tanto na produtividade quanto na especialização produtiva, por tal razão, o estudo da tendência da brecha de produtividade e da heterogeneidade no setor manufatureiro é determinante para as condições produtivas das economias (CEPAL, 2010).

Ao longo de muitos anos o setor manufatureiro contou, na América Latina, com forte protecionismo, este permitiu importante expansão do setor. Porém, ao longo da década perdida o setor manufatureiro sofreu violenta retaliação devido aos impactos da crise da dívida externa quando se cessaram os investimentos produtivos. Assim a indústria perdeu participação no PIB demonstrando maior retração que a própria economia em si (CEPAL, 2010).

Na década de 1990, com a amenização da crise advinda das políticas de estabilização e com o retorno dos capitais externos a indústria começou a dar sinais de recuperação. Por outro lado, a abertura comercial que ocorreu na década de 1990 fez com que os vínculos e a malha de relações intersetoriais ficassem menos densos. “No novo padrão de crescimento, a matriz insumo-produto mostra um conjunto menor de setores, mais espaços vazios na matriz produtiva e menos encadeamentos, tanto produtivos, quanto tecnológicos” (INFANTE E SUNKEL 2009 apud CEPAL 2010, pg. 97).

Nos anos noventa e de 2003 a 2008 a indústria da região apresentou alguma recuperação, principalmente devido ao aumento dos preços das matérias primas na década de 2000, porém mesmo com crescimento não conseguiram recuperar o peso relativo alcançado anteriormente. Os setores intensivos em tecnologia apresentaram, ao longo da década de 1980 e 1990, perda da capacidade tecnológica e “desadensamento” dos encadeamentos produtivos,

acompanhados de redução dos gastos em P&D e de um aumento da importação de bens de alto conteúdo tecnológico (CEPAL, 2010).

A redução da capacidade tecnológica veio acompanhada de redução da capacidade institucional do setor público, resultando no fato de que o parque produtivo que sustentou o crescimento entre 2003 e 2008 fosse qualitativamente muito diferente daquele existente na região em décadas anteriores. Na América Latina, apenas o Brasil realizou política industrial em tal período, essa escassez de políticas industriais na região somada à profunda transformação do parque produtivo fez com que o aumento da produção nos setores intensivos em tecnologia fosse apenas quantitativo, sem a construção de novas capacidades tecnológicas (CEPAL, 2010).

Essa ausência de novas capacidades tecnológicas gerou duas conseqüências. A primeira, tratando-se da inserção externa e balança comercial, reflete o aumento do coeficiente de importações tanto dos setores intensivos em tecnologia quanto em mão de obra. Isso evidencia a dificuldade do parque industrial de competir nos diversos setores, mas também o acirramento da concorrência dos produtos intensivos em mão de obra, principalmente de países asiáticos. Assim, com o constante aumento da demanda interna, a tendência aos déficits das balanças comerciais industriais ou redução dos superávits é visível. O que tem sustentado as balanças comerciais nos últimos anos foi a alta dos preços das matérias primas, porém, dificilmente essa situação se sustentará no longo prazo (CEPAL, 2010).

A segunda conseqüência se observa através da evolução da produtividade nos diversos setores da indústria, caracterizados como: intensivo em tecnologia, recursos naturais e mão de obra. Na América Latina, o setor industrial intensivo em recursos naturais apresentou maior produtividade e maior proporção em relação ao PIB durante todo o período observado que se estende de 1990 a 2008. Em comparação, nos Estados Unidos, este setor também representava maior produtividade e maior proporção do PIB, porém em 2007 o setor intensivo em tecnologia superou tal setor mostrando que, de 1990 a 2007 houve uma transformação intensiva da estrutura produtiva liderada pelo setor intensivo em tecnologia (CEPAL, 2010).

Os setores intensivos em tecnologia geram efeitos de transbordo de conhecimento que favorecem o aumento de produtividade em toda a estrutura industrial. Por isso se observa aumento da produtividade em toda a economia estadunidense. Na América Latina, os setores

intensivos em recursos naturais ao se expandirem sem suporte de políticas especializadas geram pouco efeito de transbordo, pois sua produtividade existe devido à disponibilidade de recursos naturais sendo que muito da tecnologia incorporada é importada e a capacidade interna de geração de inovação é baixa. Tais setores, por se caracterizarem por processos de produção contínua, não são facilmente desagregados ao longo do tempo e no espaço oferecendo menor oportunidade para o estabelecimento de vínculos de subcontratação com outras empresas e, conseqüentemente, de transferência de conhecimentos e tecnologia a terceiros. Os setores intensivos em recursos naturais também apresentam menor capacidade para formar cadeias produtivas devido à distância tecnológica entre a atividade atual e as novas atividades que se pretende gerar (CEPAL, 2010).

Sendo que o setor líder na América Latina é o setor intensivo em recursos naturais mostra que o aumento da produtividade ocorrido não foi suficiente para diminuir o atraso em relação aos países mais desenvolvidos, estes, enquanto isso, conseguiram modificar sua estrutura produtiva e levá-la para setores intensivos em tecnologia transformando os modelos de negócios de suas empresas através da incorporação de novos paradigmas tecnológicos (CEPAL, 2010).

Muito desse aumento de produtividade e alteração da estrutura produtiva é explicado através dos investimentos em P&D realizados nos diferentes países. Na Tabela 7 abaixo se pode verificar os investimentos em P&D dos diversos países como proporção do PIB:

Tabela 7: Investimentos em P&D em países selecionados

Países	1998-2002	2002-2006	2007
Argentina	0,42	0,44	0,49
Brasil	0,56	0,92	1,02
Chile	0,55	0,67	0,67
Colômbia	0,17	0,17	0,18
México	0,40	0,44	0,46 (2005)
Paraguai	0,10	0,09	0,09 (2005)
Uruguai	0,24	0,31	0,36
América Latina	0,54	0,57	0,63
Espanha	0,91	1,00	1,20
Portugal	0,74	0,78	0,83
Estados Unidos	2,65	2,62	2,60

Fonte: CEPAL (2010 pg. 101).

Como se pode observar, a grande maioria dos países da América Latina não conseguiu alcançar os níveis de investimento de P&D dos países desenvolvidos. A média da região

chegou a 0,63 em 2007 sendo que nos Estados Unidos este valor alcançou 2,60 do volumoso PIB estadunidense. As fontes dos investimentos de P&D também diferem entre a região e os países desenvolvidos. Na América Latina o investimento é majoritariamente público, enquanto nos países desenvolvidos este é majoritariamente advindo do setor privado (CEPAL, 2010).

Os aspectos mencionados mostram que as mudanças tecnológicas na indústria latino-americana foram limitadas e insuficientes para alcançar uma estrutura produtiva mais aberta e integrada ao comércio internacional. Esta situação pode tornar-se ainda mais complexa em um contexto internacional que, há vários anos, vem demonstrando mudanças nas tecnologias e nas modalidades de produção como consequência de maior incorporação das tecnologias da informação e das comunicações aos processos produtivos (CEPAL, 2010).

Após a década de 1980, há uma tendência de ampliação da brecha de produtividade, que acabou por ser revertida na primeira metade da década de 1990. Porém, desde meados dos anos noventa, o índice de produtividade relativa voltou a cair e, com isto, a brecha de produtividade ampliou-se. Isso ocorreu devido à produtividade de mão de obra do setor industrial dos países da região que aumentou apenas cerca de 2% ao ano entre 2003 e 2007, pior desempenho desse indicador nos últimos 37 anos (exceto durante a “década perdida”), e ao crescimento da produtividade dos Estados Unidos, pulou de um ritmo em torno de 3% ao ano para, em meados dos anos noventa, alcançando um valor de cerca de 5% ao ano. Este aumento da produtividade norte-americana está associado a mudanças nos processos produtivos baseados na crescente incorporação de tecnologias da informação e das comunicações (CEPAL, 2010).

As crises também refletem drástica queda de produtividade relativa, durante a crise da dívida dos anos oitenta depois com uma moderada recuperação a partir do início da década de 1990 e uma nova queda a partir da segunda metade da mesma década (crise da tequila). Isto é, cada vez que ocorre um choque de preços ou de taxas de câmbio real se registra uma queda de produtividade ao longo do processo de ajuste, havendo destruição de capacidades tecnológicas, e fazendo com que a retomada do crescimento da produtividade seja sempre mais lenta. “Em outras palavras, caso as circunstâncias incluam destruição de conhecimentos, a cada choque há uma diminuição da capacidade de restabelecimento da produtividade potencial no período após o ajuste” (CIMOLI et al., 2009 *apud* CEPAL, 2010, pg. 103).

4.4 Estudo acerca da heterogeneidade estrutural na estrutura produtiva brasileira

4.4.1 Retomada conceitual e metodológica

O conceito de heterogeneidade estrutural cunhado por Aníbal Pinto em 1969 e aqui explicado, ao longo do tempo sofreu algumas alterações marginais. Ele foi utilizado com o objetivo de “(...) chamar atenção para as diferenças básicas existentes no plano econômico, social, político, tecnológico e cultural entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos” (IPEA, 2011, pg. 10). Desta forma, tal conceito foi utilizado para descrição e especificação conceitual da realidade econômica e sociopolítica existente nos países “em desenvolvimento” que se diferencia das sociedades homogeneamente estruturadas dos países desenvolvidos.

A manifestação da heterogeneidade pode ser constatada através da estrutura produtiva, no nível produtivo, na produtividade, na distribuição de renda, no consumo, na distribuição de poder e outros. A análise acerca da heterogeneidade estrutural pode ser feita em diversas esferas, porém, a esfera econômica tem significado básico, ou causal, para as outras esferas (NOHLEN e STURM, 1982 *apud* IPEA, 2011).

A questão central acerca da heterogeneidade estrutural não está nos diferenciais de produtividade entre as “camadas”, sendo essas dentro ou não de um mesmo setor, mas sim a falta de interação entre elas ou a insuficiente irradiação dos elementos mais produtivos ou modernos para os demais elementos da economia. Os traços que evidenciam a heterogeneidade estrutural, ou brecha interna, citados anteriormente (redução da capacidade de incorporação de progresso técnico, de poder de negociação, de acesso a redes de proteção social, e de opções de mobilidade ocupacional ascendente ao longo da vida produtiva) também são acentuados por ela, completando um ciclo vicioso difícil de ser quebrado, pois geram disparidades que acabam limitando a irradiação economias (geração de externalidades positivas) e reforçando a brecha externa ao reduzir a capacidade de imitação, adaptação e inovação da economia (IPEA, 2011).

Assim, o conceito de HE (heterogeneidade estrutural) constituiu pilar essencial de um programa de pesquisa que procure explicar tanto a origem e a persistência das profundas desigualdades econômicas e sociais quanto as dificuldades de se estabelecer processo consistente de desenvolvimento nos países então chamados de “periféricos”. (IPEA, 2011, pg. 10)

O conceito de heterogeneidade estrutural carrega consigo a idéia de dessemelhança entre estratos dentro da estrutura produtiva dos países “não desenvolvidos”. Para se capturar essa dessemelhança entre estratos é utilizada a produtividade do trabalho como *proxy* da heterogeneidade estrutural. É fato que através de tal *proxy* se capta muito mais a face produtiva da heterogeneidade estrutural, conhecida como heterogeneidade produtiva, porém se assume que há relação entre a produtividade do trabalho e a renda do trabalhador, resultando nas outras facetas pelas quais a heterogeneidade estrutural se expressa (IPEA, 2011).

Outro fato é que, os diferenciais de produtividade dentro de uma mesma economia nem sempre são propriedade intrínseca e pernicioso da estrutura da mesma e assim não se caracterizam entrave para um aumento do dinamismo de tal economia nacional como um todo. Dessemelhanças são inerentes ao modo de produção capitalista sendo necessárias e desejadas. Porém, qual grau de dessemelhança é aceitável? Para se verificar isso se compara as dessemelhanças dos países periféricos às encontradas nos países desenvolvidos. Os países desenvolvidos apresentam também dessemelhanças em sua economia, mas estas promovem dinamismo, diferente dos países periféricos onde o grau de dessemelhança é tão alto que pode se caracterizar um traço intrínseco e pernicioso da própria economia. Por tal motivo a comparação internacional é fundamental para se fazer boa análise dos dados (IPEA, 2011).

A heterogeneidade se manifesta amplamente sendo que para realizar análise consistente da uma determinada economia é necessário não apenas fazer análise da produtividade do trabalho e a comparação internacional, mas também formular tal análise estabelecendo diversos recortes distintos de estrutura produtiva, como intra e intersetorial, por porte de empresa, regional e etc. O que caracteriza uma heterogeneidade como estrutural não é apenas a existência de dessemelhanças na estrutura produtiva, mas sua reprodução no tempo, por tal razão as análises estatísticas devem ser realizadas sob perspectiva temporal observando como tal tendência evolui ao longo dos períodos (IPEA, 2011).

A capacidade de expansão integrada dessas estruturas produtivas torna-se um dos focos importantes de consideração. As dessemelhanças transcendem o esforço descritivo-analítico da morfologia destas estruturas sendo assim elas devem ser identificadas como parte determinante da distribuição da capacitação tecnológica e empresarial, em suma, elas devem ser identificadas por sua capacidade de irradiação do progresso técnico (IPEA, 2011).

4.4.2 Heterogeneidade estrutural através de dados da estrutura produtiva brasileira

Com vista a se ter uma imagem clara de como a heterogeneidade estrutural se expressa na economia brasileira, se apresenta o estudo da produtividade, analisada sobre a ótica da produtividade do trabalho, através do cálculo do valor adicionado (VA) ou valor da transformação industrial (VTI) por pessoal ocupado (PO). Os principais dados foram colhidos no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e todos os valores estão deflacionados a preços de 2010.

4.4.2.1 Produtividade do Brasil entre setores da economia

O primeiro corte analítico apresentado na Tabela 8 se refere ao estudo da produtividade brasileira entre os setores da agropecuária, serviços e indústria.

Tabela 8: Evolução da produtividade dos setores da economia brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Setores	Produtividade (VA/PO, cem R\$)								
Agropecuária	61,70	69,70	76,07	88,16	81,31	69,84	74,10	84,56	98,27
Indústria	349,21	347,00	340,45	366,83	391,67	373,61	392,21	391,88	395,11
Serviços	281,32	279,56	267,70	271,06	267,23	281,01	288,78	306,90	319,89
Total	245,58	247,94	241,41	250,86	251,53	255,45	266,64	282,61	296,20

Fonte:Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais e PNAD – Pesquisa Nacional a domicílio

Para se ter uma visão mais clara acerca de como a heterogeneidade estrutural se apresenta entre os diversos setores da estrutura produtiva brasileira, a Tabela 9 compara os setores com a produtividade do trabalho total.

Tabela 9: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos setores da economia brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Setores	Produtividade relativa ao total (VA/PO, cem R\$)								
Agropecuária	25,12	28,11	31,51	35,14	32,33	27,34	27,79	29,92	33,18
Indústria	142,19	139,95	141,03	146,23	155,71	146,26	147,10	138,66	133,39
Serviços	114,55	112,75	110,89	108,05	106,24	110,00	108,31	108,60	108,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte:Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais e PNAD – Pesquisa Nacional a domicílio

Através de tais números, a análise pode ser feita com maior profundidade. Como se pode observar, há alguns fenômenos intrínsecos em tais resultados. O primeiro se expressa através da alta produtividade da indústria, apresentando-se maior que a produtividade média em todos os anos. Isso expressa o que Furtado (1961) apresenta que quando se aumenta a quantidade de capital por trabalhador, a produtividade aumenta. A indústria é por si só um setor aumentador da produtividade do trabalho por ser intensiva em capital e tecnologia. Outro aspecto a se observar referente à indústria é a forte queda da produtividade ocorrida principalmente nos anos de 2007 e 2008, em tempos de discussão acadêmica acerca de um possível processo de desindustrialização tais dados podem auxiliar numa maior compreensão do tema.

O segundo fenômeno se vê nos serviços, com produtividade elevada também. Há no mundo uma tendência da especialização das economias em desenvolvimento nos setores de serviços. Essa especialização traz melhoria da técnica produtiva e da produtividade. Na agropecuária se vê intrínseca uma característica forte do setor, de ser pouco formal e pouco produtiva. Devido à abundância de recursos agropecuários, mesmo sem se ter alta produtividade o setor já representa grande parte do PIB brasileiro, mas os dados evidenciam um setor pouco produtivo com um máximo de 33,18% da produtividade total em 2008.

Quando a tal tabela, outro fenômeno já conhecido se mostrou expressivo. Ao realizá-lo primeiramente com os dados da Relação anual de informações sociais (RAIS) a agropecuária se apresentou o setor mais produtivo. Mas como o PO da RAIS é obtido através das

informações enviadas pelos estabelecimentos, ela só expresso o emprego formal, desta forma, como a agropecuária tende a ser um setor com maior informalidade o PO era baixo e a produtividade muito elevada. Isso foi corrigido ao se extrair o PO da Pesquisa Nacional a Domicílios (PNAD) do IBGE, que ameniza a informalidade da economia.

Referente a isso IPEA (2011) apresenta:

Enfim, o último nível de dificuldades a ser considerado é o relativo aos aspectos instrumentais, notadamente os percalços encontrados na medição, ou quantificação, da produtividade do trabalho na estrutura econômica como um todo. Muitas das questões relativas tanto à quantificação da produtividade do trabalho quanto ao que de fato ela representa já foram anteriormente debatidas (SALM, SABÓIA e CARVALHO, 1997; CONSIDERA, 1998). Resta ainda uma questão que é crucial para que se represente a economia como um todo e que, em certa medida, tem sido evitada nos estudos sobre a HE: a economia informal ou, como denominado em Schneider, Buehn e Montenegro (2010), *the shadow economy*. O termo refere-se ao conjunto de atividades da economia que contribui para a formação de seu produto interno bruto (PIB) e ocupa parcelas significativas da população e que não faz parte, por diversos motivos, dos registros oficiais dos governos. Uma vez que os estudos utilizam-se fundamentalmente de dados estatísticos colhidos por entidades governamentais, a despeito do esforço destas em criar bases de dados que incluam estas atividades, grande parte delas ainda permanece oculta. Segundo estes autores, a *shadow economy* representa cerca de 39% do PIB brasileiro. Não há, portanto, como pretender construir uma representação da estrutura econômica do país sem, de algum modo, incorporar estas atividades. Evidentemente, as dificuldades para fazê-lo são de grande monta. Todavia, nestes estudos, alguns esforços no sentido de construir-se mecanismos de superação das dificuldades instrumentais colocadas estão sendo feitos e espera-se que, ao final, parte representativa das informações a elas relativas tenha sido adequadamente capturada ou estimada. (IPEA, 2011, pg. 12)

Outra forma interessante de análise da heterogeneidade entre os setores é, como se apresenta na Tabela 10, a análise referente ao setor mais produtivo. Fixando-se a indústria (setor mais produtivo) como 100, é possível se observar o quanto por cento cada setor, inclusive a produtividade nacional média, tem em relação ao setor mais produtivo.

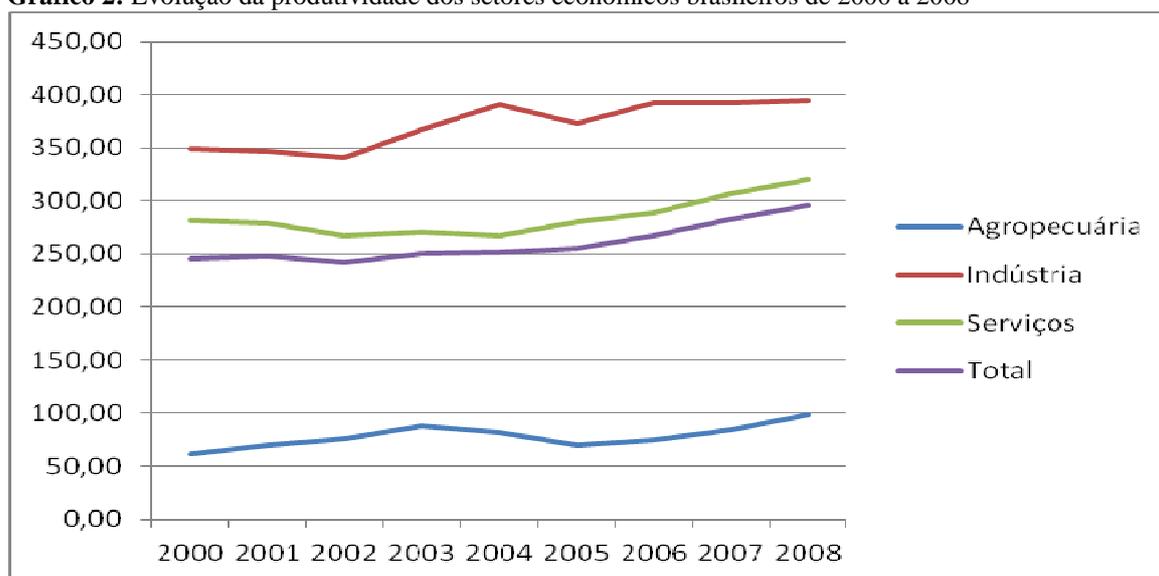
Tabela 10: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos setores da economia brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Setores	Produtividade relativa ao setor mais produtivo (VA/PO, %)								
Agropecuária	17,67	20,09	22,34	24,03	20,76	18,69	18,89	21,58	24,87
Indústria	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Serviços	80,56	80,57	78,63	73,89	68,23	75,21	73,63	78,32	80,96
Total	70,33	71,45	70,91	68,39	64,22	68,37	67,98	72,12	74,97

Fonte:Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais e PNAD – Pesquisa Nacional a domicílio

É possível verificar que, durante todo o período estudado, a agropecuária não logrou alcançar nem 25% da produtividade da indústria, enquanto o setor de serviços apresenta relativo crescimento, após queda, chegando a alcançar 80,96% da produtividade da indústria.

A heterogeneidade apenas é estrutural se ela se reproduz no tempo, por tal razão o Gráfico 2 é inserido.

Gráfico 2: Evolução da produtividade dos setores econômicos brasileiros de 2000 a 2008

Fonte:Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais e PNAD – Pesquisa Nacional a domicílio

Nele se apresenta a evolução das produtividades do trabalho dos três setores e total. Durante a década de 2000, até o ano de 2008 as evoluções das produtividades foram relativamente constantes, não se apresentando nenhum setor com clara mudança estrutural

tendendo a quebrar sua tendência produtiva. Por tal maneira se conclui que não está se rumando à convergência, mas apenas se reproduzindo o padrão vigente setorial brasileiro.

4.4.2.1.1 Análise da produtividade do Brasil entre setores da economia: um balanço

A conclusão acerca da análise da produtividade do trabalho por setor da economia brasileira é que: os setores são heterogêneos produtivamente, onde a produtividade da agropecuária não chega, durante o período estudado, nem a 25% da produtividade da indústria. O setor de serviços conseguiu beirar os 80% da produtividade da indústria, mostrando produtividade significativa e relativamente homogênea em relação à indústria. Ou seja, o setor agropecuário apresenta maior divergência produtiva em relação aos outros setores.

A heterogeneidade produtiva setorial é estrutural, pois se perpetua no tempo. Na análise temporal de 2000 a 2008 não se observou nenhuma quebra no padrão produtivo dos setores com leves altos e baixos produtivos ao longo do tempo. Nenhum dos setores analisados ensaiou aumento expressivo da produtividade fomentando uma possível convergência.

4.4.2.2 Produtividade na indústria brasileira

O foco dado neste trabalho para análise da heterogeneidade estrutural é no setor industrial. Este se apresenta como setor mais produtivo, mas, também, segundo as idéias da Cepal, é aquele que impulsiona a dinâmica de uma estrutura produtiva e que, segundo Pinto (2000), poderia, com suporte de políticas sociais, econômicas e etc, através do transbordo tecnológico, impulsionar a estrutura produtiva para níveis mais altos de produtividade e com maior convergência interna e externamente.

4.4.2.2.1 Análise da produtividade da indústria brasileira por indústria extrativa e indústria de transformação

A Tabela 11 apresenta a evolução da produtividade das indústrias extrativas e de transformação de 2000 a 2009 assim como a evolução da indústria total.

Tabela 11: Evolução da produtividade dos estratos da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estratos	Produtividade (VTI/PO, mil\$)									
Extrativas	144,05	159,23	167,13	175,18	195,33	226,38	211,95	197,86	267,42	218,31
Transformação	89,95	92,82	93,15	96,58	98,30	97,17	97,49	95,76	103,30	92,12
Total	90,90	93,97	94,47	97,95	100,01	99,55	99,65	97,77	106,63	94,78

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

De forma relativa, apresentada na Tabela 12, se fixa a produtividade do trabalho da indústria total como 100, assim é possível observar o quanto cada estrato da indústria é produtiva em relação à produtividade do trabalho média da indústria como um todo.

Tabela 12: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos estratos da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estratos	Produtividade relativa ao total (VTI/PO, %)									
Extrativas	158,47	169,44	176,91	178,85	195,30	227,40	212,69	202,38	250,80	230,33
Transformação	98,95	98,77	98,61	98,60	98,29	97,61	97,83	97,95	96,88	97,19
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Ao analisar a produtividade de cada estrato da indústria relativa à indústria total se expressa a reprodução de um fenômeno já observado na análise da heterogeneidade estrutural da América Latina, a maior produtividade da indústria extrativa. Apesar desta se apresentar mais produtiva em relação à produtividade média, no início da década de 2000 a diferença em relação à indústria de transformação não é muito acentuada, diferente do que se observa no ano de 2008 e 2009, onde esta se eleva consideravelmente.

No final da década, a diferença observada entre a produtividade do trabalho da indústria extrativa em relação ao total e da indústria de transformação em relação ao total se dá não por uma perda de produtividade da indústria de transformação, que se mantém

relativamente constante durante todo o período. É a indústria extrativa que dá um salto de produtividade aumentando quase 100 pontos percentuais em relação à indústria total de 2000 a 2009.

Essa estagnação relativa ao total da indústria de transformação, enquanto a indústria extrativa aumentou sua produtividade, acelerou a dessemelhança produtiva entre os extratos aumentando a heterogeneidade produtiva. Nota-se que o efeito transbordo não ocorreu, a constante produtividade da indústria de transformação evidencia isso.

Na Tabela 13, a análise da produtividade do trabalho dos estratos da indústria é realizada em comparação com a indústria extrativa, por ser esta a de maior produtividade.

Tabela 13: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos estratos da indústria brasileira

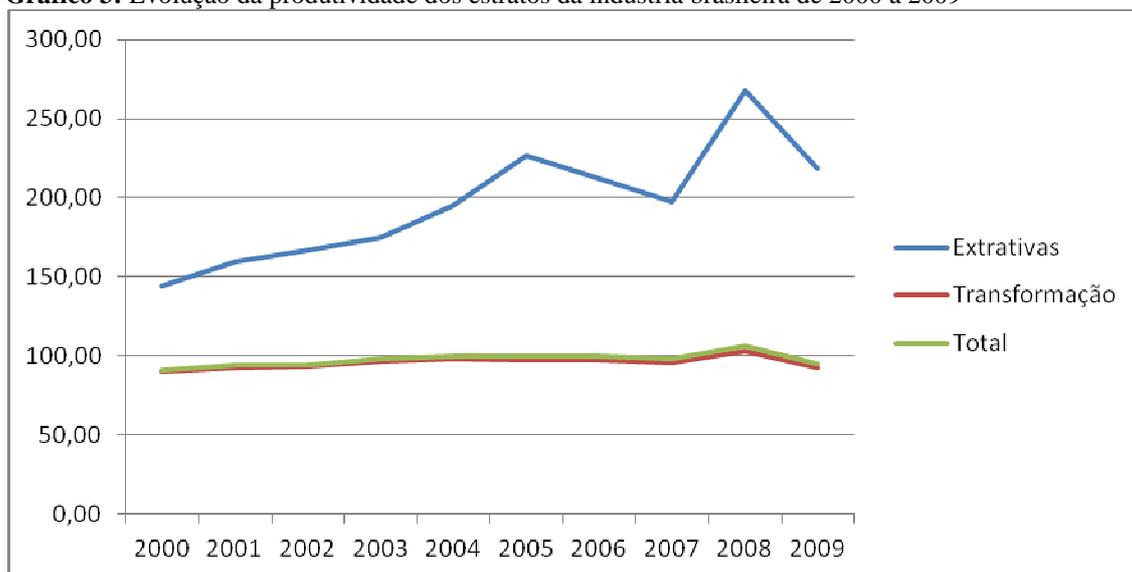
Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estratos	Produtividade relativa ao mais produtivo (VTI/PO, %)									
Extrativas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Transformação	62,44	58,30	55,74	55,13	50,33	42,92	46,00	48,40	38,63	42,19
Total	63,10	59,02	56,53	55,91	51,20	43,97	47,02	49,41	39,87	43,42

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Fixando-se a produtividade da indústria extrativa como 100 e evidenciando quantos por cento da produtividade desta a indústria total e a de transformação representaram se observa um cenário que evidencia queda da produtividade relativa da indústria de transformação.

Isso ocorre, conforme evidenciado anteriormente, devido ao aumento da produtividade da indústria extrativa principalmente no final da década. Esse aumento da produtividade também faz com que as taxas da produtividade da indústria total decaíssem, com pequena recuperação em 2009, mas não recuperando os 63,10% do início da década.

O caráter estrutural da heterogeneidade produtiva é observado nos resultados expressos no Gráfico 3.

Gráfico 3: Evolução da produtividade dos estratos da indústria brasileira de 2000 a 2009

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Apesar da queda da produtividade de indústria extrativa, esta continua muito mais produtiva que a indústria de transformação e se distanciando ainda mais da mesma. Isso evidencia o caráter estrutural da heterogeneidade produtiva entre estratos da indústria, pois não há evidências de convergência, pelo contrário, a tendência é de reprodução e acentuação da heterogeneidade estrutural entre estratos da indústria brasileira.

4.4.2.2.2 Análise da produtividade da indústria brasileira por intensidade tecnológica

Para se fazer a análise da produtividade da indústria brasileira de acordo com a intensidade tecnológica descrita na Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), alguns procedimentos foram realizados. Primeiramente se agrupou os dados do VTI e o PO obtidos da indústria apresentados na Pesquisa Industrial Anual (PIA), por divisão e grupo de acordo com a classificação do código CNAE 1.0, em atividade de alta intensidade tecnológica, média alta intensidade tecnológica, média baixa intensidade

tecnológica e baixa intensidade tecnológica de acordo com a tabela de correspondência apresentada por FEIJÓ (2007). É importante ressaltar que, para 2008 e 2009, a classificação CNAE mudou para o código CNAE 2.0, o que exigiu primeiro a conversão desta para o código CNAE 1.0 e depois classificação nas categorias, tal fato pode gerar alterações marginais nos resultados.

Na Tabela 14, se apresenta a evolução da produtividade do trabalho da indústria brasileira por intensidade tecnológica.

Tabela 14: Evolução da produtividade por divisão e grupo por intensidade tecnológica da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Divisão e Grupo CNAE1.0 - Intensidade tecnológica	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	189	192	190	195	201	206	208	193	239	206
23.2 Fabricação de produtos derivados do petróleo	1668	1622	1614	1971	1918	2174	1986	1830	1948	1584
29 Fabricação de máquinas e equipamentos	78	86	88	83	89	82	84	82	94	81
30 Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	255	343	232	175	136	107	107	100	124	95
31 Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	77	84	77	78	77	84	80	84	95	88
32.2 Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	294	365	339	303	276	221	219	247	80	89
32.3 Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	157	141	161	126	137	158	157	109	131	148
33.1 Fabricação de aparelhos e instrumentos para usos médicos-hospitalares, odontológicos e de laboratórios e aparelhos ortopédicos	68	64	68	62	72	77	76	65	69	68
34.1 Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	209	199	231	244	271	270	311	330	367	359
34.2 Fabricação de caminhões e ônibus	208	201	230	227	209	235	235	287	466	341
34.3 Fabricação de cabines, carrocerias e reboques	62	64	61	60	60	58	61	59	66	67
34.5 Recondicionamento ou recuperação de motores para veículos automotores	23	22	23	22	23	19	22	26	23	24
35 Fabricação de outros equipamentos de transporte	179	219	199	147	157	119	126	129	147	128
Média alta intensidade tecnológica	146	151	150	153	156	144	144	151	136	121
16.0 Fabricação de produtos do fumo	239	238	242	261	226	185	233	264	291	298
21.1 Fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel	867	535	638	850	655	492	500	544	133	120
24 Fabricação de produtos químicos	186	191	192	197	208	193	190	197	217	182
32.1 Fabricação de material eletrônico básico	94	97	93	75	92	75	102	76	74	49
34.4 Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	86	94	92	102	106	99	99	100	99	91
36.9 Fabricação de produtos diversos	47	45	44	43	43	42	43	46	52	53
Média baixa intensidade tecnológica	70	72	77	80	87	83	82	80	87	73
19 Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	28	30	30	29	28	26	27	27	30	28
21.2 Fabricação de papel, papelão liso, cartolina e cartão	175	192	227	235	243	198	219	209	217	167
21.3 Fabricação de embalagens de papel ou papelão	90	78	81	95	90	84	89	91	83	85

(continua)

(continuação)

21.4 Fabricação de artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	112	88	85	98	88	94	102	91	85	85
25 Fabricação de artigos de borracha e plástico	62	59	62	69	69	67	68	63	66	65
26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	60	68	70	72	68	61	63	62	67	65
27 Metalurgia básica	182	182	212	234	296	263	249	246	273	179
28 Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	50	54	52	53	56	63	56	57	63	61
Baixa intensidade tecnológica	58	62	62	64	62	64	64	62	70	67
C Indústrias extrativas	144	159	167	175	195	226	212	198	2547	1807
15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	69	79	80	82	77	76	76	74	80	78
17 Fabricação de produtos têxteis	50	46	46	45	46	43	43	42	44	43
18 Confeção de artigos do vestuário e acessórios	21	21	18	18	17	18	18	23	21	24
20 Fabricação de produtos de madeira	28	32	34	39	41	39	41	41	45	38
22 Edição, impressão e reprodução de gravações	100	94	89	90	94	96	93	93	66	64
23.1 Coquerias	58	61	-	-	-	96	64	49	108	78
23.4 Produção de álcool	96	77	64	84	59	70	85	51	53	55
36.1 Fabricação de artigos do mobiliário	30	32	30	30	31	29	31	32	34	35
Total	91	94	94	98	100	100	100	98	107	95

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Apresentado tabela geral incluindo todas as categorias, a Tabela 15 apresenta apenas os valores das categorias sem as divisões destas.

Tabela 15: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	189,09	191,90	190,09	195,48	200,64	206,11	207,90	192,97	238,64	206,19
Média alta intensidade tecnológica	146,17	151,19	150,30	152,99	156,35	144,05	143,59	150,58	136,28	121,40
Média baixa intensidade tecnológica	70,22	71,84	76,50	80,23	86,61	82,53	81,63	79,89	86,63	72,84
Baixa intensidade tecnológica	57,93	62,03	61,50	63,92	62,34	63,86	63,95	62,43	69,78	67,01
Total	90,90	93,97	94,47	97,95	100,01	99,55	99,65	97,77	106,63	94,78

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como se pode observar, a produtividade é diretamente proporcional ao nível de intensidade tecnológica onde os setores com alta intensidade tecnológica são os mais produtivos e os com baixa intensidade tecnológica são menos produtivos. Isso, novamente, confirma a tese cepalina de que o grau de intensidade tecnológica está intimamente relacionado ao grau da produtividade do trabalho. As categorias de alta e baixa produtividade apresentaram maior evolução no tempo do que as categorias medianas.

Na Tabela 16, se apresenta os dados relativos de cada categoria por intensidade tecnológica em relação à produtividade média total.

Tabela 16: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por intensidade tecnológica da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade relativa ao total (VTI/PO, %)									
Alta intensidade tecnológica	208	204,2	201,2	199,6	200,6	207,1	208,6	197,4	223,8	217,5
Média alta intensidade tecnológica	160,8	160,9	159,1	156,2	156,3	144,7	144,1	154	127,8	128,1
Média baixa intensidade tecnológica	77,25	76,45	80,97	81,92	86,6	82,91	81,92	81,71	81,24	76,85
Baixa intensidade tecnológica	63,73	66,01	65,1	65,26	62,33	64,15	64,18	63,85	65,44	70,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

O final da década de 2000 apresenta um cenário de aumento da produtividade em relação ao início da década nos setores de alta e baixa intensidade tecnológica. O primeiro partiu de 208,03% da produtividade total para um valor de 217,53% aumentando em aproximadamente 7% sua produtividade relativa. Já o setor de baixa produtividade aumento sua produtividade relativa em aproximadamente 7% também. Os setores de média alta e média baixa apresentaram queda de produtividade relativa de aproximadamente 30% e 4%, respectivamente.

Na Tabela 17, a análise da produtividade do trabalho por intensidade tecnológica é feita através da comparação com o segmento mais produtivo, no caso, de alta intensidade tecnológica.

Tabela 17: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira

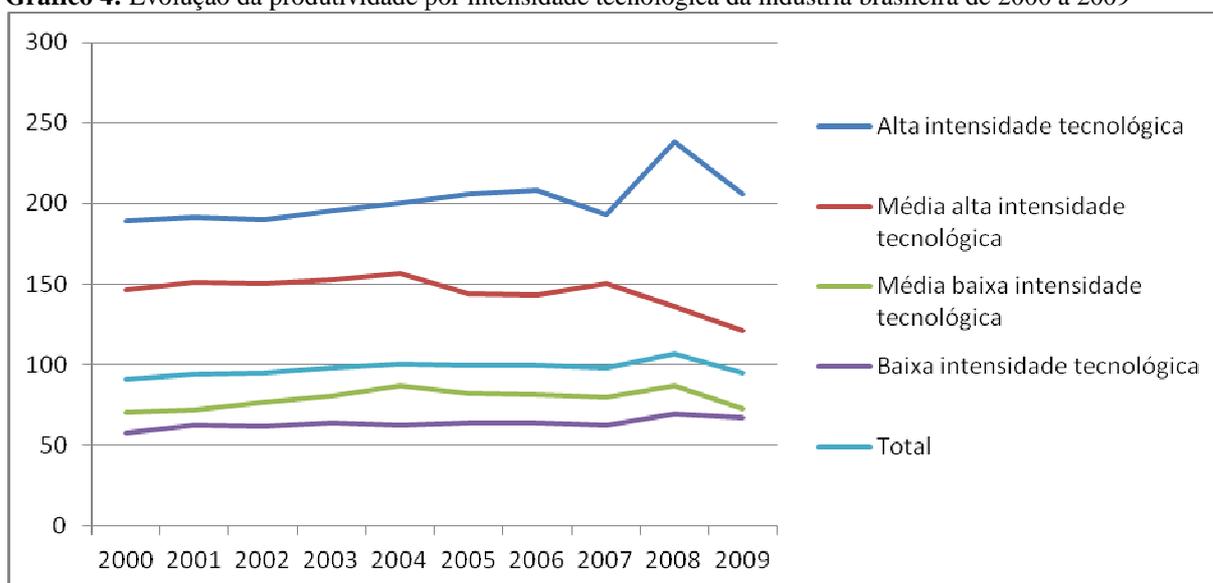
Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade relativa ao mais produtivo (VTI/PO, %)									
Alta intensidade tecnológica	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Média alta intensidade tecnológica	77,3	78,79	79,07	78,26	77,92	69,89	69,07	78,03	57,11	58,88
Média baixa intensidade tecnológica	37,14	37,44	40,24	41,04	43,17	40,04	39,27	41,4	36,3	35,33
Baixa intensidade tecnológica	30,64	32,32	32,35	32,7	31,07	30,99	30,76	32,35	29,24	32,5
Total	48,07	48,97	49,7	50,11	49,85	48,3	47,93	50,67	44,68	45,97

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

É interessante observar que todos os outros setores classificados como média alta, média baixa e baixa intensidade tecnológica, não chegam a ter 60% do setor de alta intensidade tecnológica no final da década de 2000. O setor de média alta intensidade tecnológica já chegou a alcançar 78,03% da produtividade do setor de alta intensidade tecnológica em 2007, mas reduziu para 58,88% em 2009. Os setores medianos reduziram sua produtividade relativa ao mais produtivo enquanto o setor de baixa intensidade manteve relativamente constante, apenas com um ano abaixo de 30% que foi 2008. Isso expressa o que se evidenciava nas outras duas tabelas, que ambos aumentaram suas produtividades “caminhando”, em termos relativos, juntos.

O Gráfico 4 apresenta a evolução das produtividades ao longo do tempo.

Gráfico 4: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira de 2000 a 2009



Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Através dele novamente se pode evidenciar a reprodução do padrão ao longo do tempo. Se fossem seguir uma tendência, seria a de convergência em níveis de produtividade mais baixos como pode se ver a partir de 2008 com a aparente convergência dos setores de média alta, média baixa e baixa intensidade tecnológica. Enquanto isso, o setor de alta intensidade tecnológica se distancia, não apenas evidenciando ser mais produtivo, conseguir

sustentar sua alta produtividade, mas mostrando que o efeito de transbordo não se verifica, com a produtividade dos outros setores muito constante ao longo da década de 2000.

4.4.2.2.3 Análise da produtividade da indústria brasileira por porte

Em linha diferente da análise setorial da indústria brasileira, se apresenta uma análise realizada por porte sendo que este é definido por faixas de pessoal ocupado e tendo as seguintes categorias: de 5 a 9 trabalhadores, de 30 a 49 trabalhadores, de 50 a 99 trabalhadores, e 100 a 249 trabalhadores, de 250 a 499 trabalhadores e de 500 ou mais trabalhadores.

A Tabela 18 apresenta a evolução da produtividade por faixa de pessoal ocupado e total:

Tabela 18: Evolução da produtividade por porte da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
5 a 29	26,05	30,51	25,23	30,22	26,02	31,19	28,82	32,96	28,42	28,45
30 a 49	31,91	31,38	31,27	31,65	31,85	33,13	35,38	33,61	35,22	35,93
50 a 99	42,72	46,07	42,74	45,26	44,83	44,01	44,78	45,28	47,44	45,02
100 a 249	62,92	70,08	72,46	69,28	70,78	68,03	65,08	65,15	71,09	65,23
250 a 499	90,89	92,34	96,48	92,75	93,95	96,11	98,17	95,68	98,47	93,38
500 e mais	162,43	164,63	168,85	168,75	173,70	170,22	171,03	161,85	179,93	154,67
Total	90,90	93,97	94,47	97,95	100,01	99,55	99,65	97,77	106,63	94,78

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Para se analisar com maior profundidade esta outra vertente da produtividade do trabalho, que deixa de se resumir em diversos cortes de uma análise setorial e começa a englobar uma análise que transcende setores, a Tabela 19 apresenta a evolução da produtividade relativa por faixa de pessoal ocupado.

Tabela 19: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por porte da indústria brasileira

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Produtividade relativa ao total (VTI/PO, mil R\$)									
5 a 29	28,66	32,47	26,71	30,85	26,02	31,33	28,92	33,72	26,65	30,02
30 a 49	35,11	33,39	33,11	32,31	31,84	33,28	35,50	34,37	33,03	37,90
50 a 99	47,00	49,03	45,24	46,21	44,83	44,21	44,93	46,31	44,49	47,50
100 a 249	69,22	74,57	76,71	70,74	70,77	68,34	65,31	66,64	66,68	68,82
250 a 499	100,00	98,26	102,13	94,69	93,94	96,55	98,52	97,86	92,35	98,52
500 e mais	178,69	175,18	178,73	172,29	173,68	170,99	171,63	165,55	168,75	163,18
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Neste tabela se vê visivelmente a relação direta da produtividade com o aumento do porte dos estabelecimentos. Um estabelecimento de até 29 empregados apresenta apenas 33,72%, maior produtividade da série em 2007, da produtividade média total, muito pouco se comparado com os 178,69%, maior produtividade da série em 2000, dos estabelecimentos com 500 ou mais funcionários. A produtividade ao longo da década de todas as faixas de pessoal ocupado manteve-se relativamente constante, apesar da redução de quase 10 pontos percentuais das grandes, ela se manteve na mesma “faixa” produtiva. Todas as outras faixas de pessoal ocupado aumentaram sua produtividade, o que pode representar um início de recuperação produtiva.

Na Tabela 20 se compara todas as faixas de pessoal ocupado com a de maior produtividade, ou seja, com os estabelecimentos com 500 ou mais empregados.

Tabela 20: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior por porte da indústria brasileira

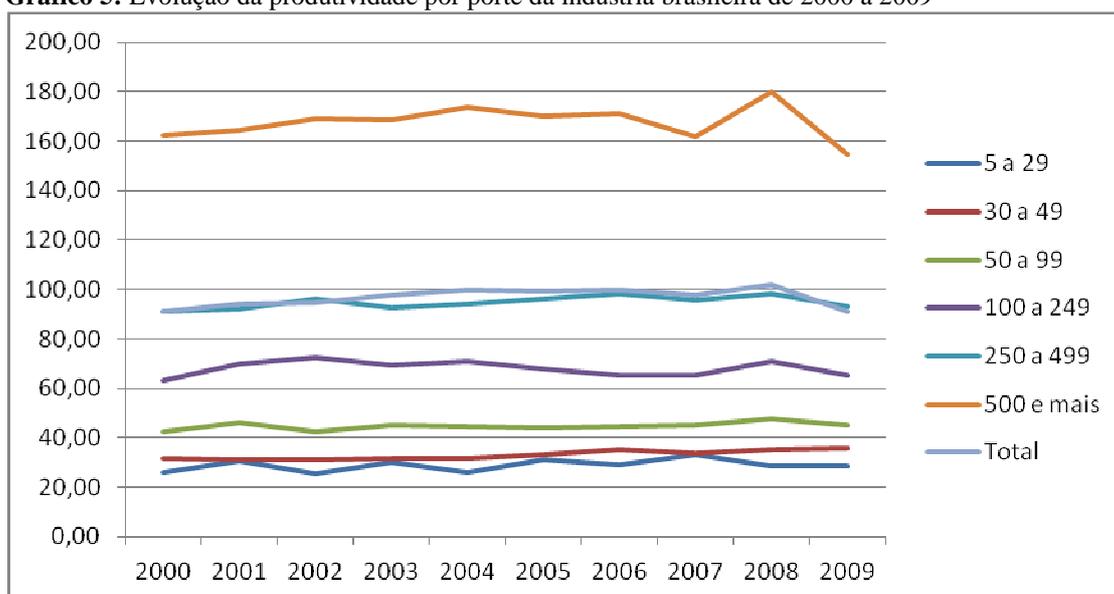
Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Produtividade relativa ao mais produtivo (VTI/PO, mil R\$)									
5 a 29	16,04	18,53	14,94	17,91	14,98	18,32	16,85	20,37	15,79	18,40
30 a 49	19,65	19,06	18,52	18,75	18,33	19,46	20,69	20,76	19,57	23,23
50 a 99	26,30	27,99	25,31	26,82	25,81	25,85	26,18	27,97	26,37	29,11
100 a 249	38,74	42,57	42,92	41,06	40,75	39,97	38,05	40,25	39,51	42,17
250 a 499	55,96	56,09	57,14	54,96	54,08	56,46	57,40	59,11	54,73	60,37
500 e mais	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total	55,96	57,08	55,95	58,04	57,58	58,48	58,27	60,41	59,26	61,28

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

É em tal tabela que se evidencia a tamanha heterogeneidade produtiva existente no corte por faixa de pessoal ocupado. As empresas na faixa de 5 a 29 empregados apresentam apenas 20,37% de produtividade das maiores empresas e isso em seu melhor ano, 2007. A maior produtividade relativa às empresas de maior porte é vista nas empresas de 250 a 499 empregados em 2009 com 60,37% da produtividade. É evidente que as empresas aumentem sua produtividade com o aumento do porte, um é consequência do outro, porém, tal diferencial produtivo é bastante expressivo e exagerado. É interessante observar também que há um salto de produtividade entre as empresas com menos e mais de 100 empregados aumentado mais de 10 pontos percentuais enquanto a produtividade vinha crescendo de 5 em 5 pontos percentuais, aproximadamente.

O Gráfico 5 apresenta a evolução das produtividades do trabalho por faixa de pessoal ocupado ao longo do tempo.

Gráfico 5: Evolução da produtividade por porte da indústria brasileira de 2000 a 2009



Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como se observa, apesar de um pequeno sinal de convergência, com a queda da produtividade dos estabelecimentos com 500 ou mais funcionários e aumento da produtividade dos outros estabelecimentos, a heterogeneidade produtiva analisada por porte empresarial é muito expressiva. As empresas de grande porte são muito mais produtivas que

as outras e não há tendência clara de convergência, senão de manutenção da estrutura heterogênea por faixa de pessoal ocupado.

4.4.2.2.4 Análise da produtividade da indústria brasileira por região

Ainda na linha das análises que transcende setores, o corte analítico apresentado se refere à análise da produtividade do trabalho por região brasileira. A Tabela 21 apresenta os valores das produtividades por região, calculados através do VA e PO da indústria.

Tabela 21: Evolução da produtividade por região da indústria brasileira

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Região	Produtividade (VA/PO, mil R\$)						
Norte	33,03	32,10	29,74	23,03	26,26	27,66	29,95
Nordeste	17,01	17,91	18,01	17,74	19,08	17,71	19,03
Sudeste	35,28	39,75	42,11	42,61	43,80	43,70	46,64
Sul	28,13	31,13	32,51	30,03	30,15	30,92	31,77
Centro-Oeste	18,75	20,47	22,77	22,50	21,58	21,26	23,76
Brasil	29,64	29,08	34,25	33,24	34,46	34,38	36,62

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais e Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Emprego e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2002 a 2008.

Como se observa, o sudeste é a região com maior produtividade seguido do sul e do norte. A evolução produtiva do sudeste impressiona ao apresentar crescimento durante todo o período observado, sendo a única região que apresentou tal característica. Na Tabela 22 se apresenta a produtividade da mão de obra por região relativa à produtividade média total.

Tabela 22: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por região da indústria brasileira

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Região	Produtividade relativa ao total (VA/PO, mil R\$)						
Norte	111,46	110,37	86,83	69,27	76,22	80,46	81,78
Nordeste	57,41	61,57	52,60	53,37	55,37	51,52	51,96
Sudeste	119,04	136,66	122,96	128,19	127,12	127,10	127,34
Sul	94,91	107,04	94,92	90,33	87,52	89,95	86,74
Centro-Oeste	63,28	70,38	66,50	67,68	62,62	61,85	64,87
Brasil	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais e Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Emprego e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2002 a 2008.

É interessante observar que no início da década a região norte apresentava produtividade bastante expressiva em relação à produtividade total, mas que foi decaindo ao longo dos anos sendo ultrapassada no segundo lugar pela região sul já em 2004. A produtividade da indústria da região sul vem decaindo persistentemente apresentando queda de aproximadamente 8 pontos percentuais em 2008 em relação a 2002. Enquanto a produtividade da indústria apresenta queda em relação à produtividade total em quase todas as regiões, a da região sudeste aumentou em 8 pontos percentuais e a do centro-oeste em 1 ponto percentual. Na análise de tal tabela não pode se afirmar que a produtividade absoluta da indústria nas regiões decaiu, mas apenas que não acompanhou o aumento da produtividade de outra região, no caso do sudeste e por isso provavelmente perdeu participação em relação ao PIB nacional.

Na Tabela 23, a produtividade em relação à região mais produtiva é apresentada.

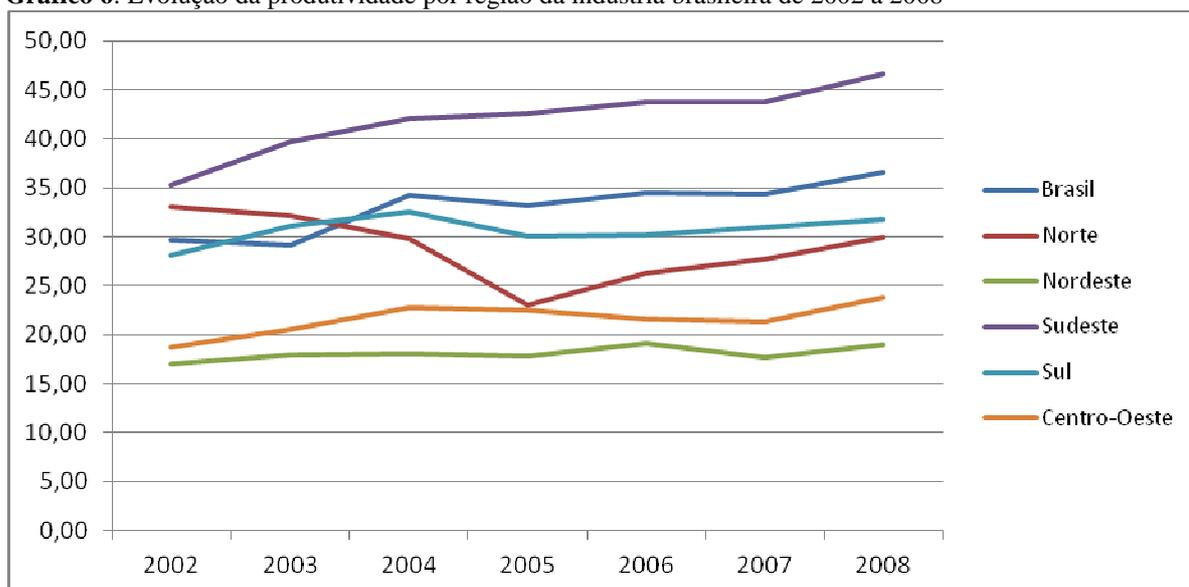
Tabela 23: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por região da indústria brasileira

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Região	Produtividade em relação a mais produtiva (VA/PO, mil R\$)						
Norte	93,63	80,76	70,62	54,04	59,96	63,31	64,22
Nordeste	48,23	45,05	42,78	41,63	43,56	40,54	40,80
Sudeste	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Sul	79,73	78,33	77,20	70,47	68,85	70,77	68,12
Centro-Oeste	53,16	51,50	54,08	52,80	49,26	48,66	50,94
Brasil	84,01	73,17	81,33	78,01	78,67	78,68	78,53

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais e Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Emprego e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2002 a 2008.

Como se observa, regiões como a região norte e sul apresentaram valores expressivos de participação em 2002 com a região norte apresentando 93,63% da produtividade da região sudeste a região sul apresentando 79,73%. Porém, ao longo da década, a região sudeste conseguiu expressivos aumentos de produtividade deixando todas as outras para trás. No final da década nenhuma região alcançou 70% da produtividade da região sudeste. Esse distanciamento evidencia aumento da brecha interna e aumento da heterogeneidade produtiva.

O Gráfico 6 apresenta a evolução no tempo da produtividade de todas as regiões.

Gráfico 6: Evolução da produtividade por região da indústria brasileira de 2002 a 2008

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais e Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Emprego e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2002 a 2009.

Como se observa, a heterogeneidade produtiva entre regiões não é muito acentuada, mas esta está tendendo à divergência e não à convergência. A indústria da região sudeste vem aumentando insistentemente sua produtividade enquanto as indústrias das outras regiões não têm conseguido alcançar tal ritmo. Não que o ritmo de aumento de produtividade e assim incorporação da técnica da região sudeste seja rápido, mas é mais rápido do que os das outras regiões. A heterogeneidade produtividade da indústria brasileira se analisada por região é estrutural, pois, novamente, não há tendência de convergência, pelo contrário, os avanços da técnica e assim da produtividade têm se concentrado em uma região específica, e não tem causado o efeito transbordo.

4.4.2.2.5 Análise da produtividade da indústria brasileira: um balanço

A conclusão acerca da análise da produtividade do trabalho da indústria brasileira nos diversos cortes analíticos realizados é:

A indústria brasileira é por si heterogênea produtivamente, nos diversos cortes analíticos realizados se encontrou segmentos com alta produtividade e segmentos com baixa

produtividade. Assim se evidencia a existência da heterogeneidade produtiva, e para caracterizá-la em sua maior dimensão o Quadro 4 faz um comparativo das produtividades dos segmentos menos produtivos em relação aos segmentos mais produtivos, estes assumidos como 100, para se verificar onde existe a maior distância e assim maior heterogeneidade.

Quadro 4: Síntese dos cortes analíticos da indústria brasileira

2008	Extrativa/Transf.		Intensidade. Tec.		Porte		Região	
Menos produtivo	Transformação	62,44	Baixa intens.	38,63	5 a 29	15,79	Nordeste	40,8
Mais produtivo	Extrativa	100	Alta intens.	100	500 e mais	100	Sudeste	100

Fonte: Elaboração própria

Como se observa, o corte analítico com maior diferencial de produtividade do trabalho observado foi referente ao porte, onde o segmento menos produtivo alcança apenas 15,79% da produtividade do mais produtivo no ano de 2008. Se tomarmos a distância do mais produtivo para o menos produtivo como indicador de grau da heterogeneidade, este corte se apresenta onde esta é mais presente.

A heterogeneidade produtiva da indústria brasileira também é estrutural, pois se perpetua no tempo. Na análise temporal não se observou nenhuma quebra no padrão, independente do corte analítico realizado, o que nos leva a concluir que o setor industrial brasileiro é heterogêneo produtivamente e mais que isso, a estrutura brasileira é heterogênea, ela se alimenta da divergência e reproduz a divergência, em todos os cortes analíticos apresentados.

4.5 Síntese conclusiva

Muito eloqüentemente, Aníbal Pinto apresenta o conceito acerca da heterogeneidade estrutural supostamente após profunda observação empírica da industrialização periférica. Tal aspecto se deduz pela evidência e clareza que tal conceito toma ao conhecê-lo bem e como, ao longo do dia, qualquer habitante de uma economia periférica com olhar um pouco mais aguçado a identifica e ressalta em sua vida cotidiana.

Tal heterogeneidade ilustrada por Aníbal Pinto foi se metamorfoseando ao longo do processo de industrialização periférica e se aprofundando. Anteriormente, os esforços rumo ao desenvolvimento passavam apenas pelo processo de industrialização mas, com a elucidação do tema referente à heterogeneidade produtiva se pôde observar que: não basta industrialização, esta tem que trazer consigo também a homogeneização.

O porquê do fato de que a industrialização sem a homogeneização não traz desenvolvimento é que, se esta não for assistida, os frutos do progresso da técnica se encerram naquele pequeno contingente populacional que tem acesso a tal setor produtivo, porém, se esta vir acompanhada de um apoio institucional, os frutos do progresso técnico podem se difundir por toda a coletividade.

E não era essa difusão desigual pela coletividade que gerava o mundo dual dividido entre centro, desenvolvido, e periferia, não desenvolvida? E o que iria fazer com que o progresso técnico fosse difundido a toda a coletividade não era a tal da industrialização? Não era esta a propulsora da difusão do progresso técnico?

De fato, os setores que apresentam maior intensidade tecnológica detêm maior efeito de transbordo aos outros setores produtivos, isso se dá através das externalidades positivas que a ciência e a tecnologia trazem para a estrutura produtiva e para a coletividade. Mas esse transbordo não é natural, novamente, os agentes de política econômica devem, não apenas fomentar tais atividades de alto teor tecnológico, como propiciar a inclusão de maior contingente populacional nas mesmas e também buscar formas de “escoar” tal progresso técnico a toda a economia.

As economias centrais são muito mais homogêneas produtivamente, isto pode estar ligado ao fato de terem mais peso em sua estrutura produtiva os setores de alta intensidade tecnológica, mas também pois se importaram com a inclusão. A América Latina, em seu esforço para a convergência deve ultrapassar duas grandes brechas.

A primeira brecha diz respeito à brecha externa, e tal brecha pode ser “calculada” pela distância produtiva que esta se apresenta da fronteira tecnológica dos países desenvolvidos. A segunda brecha é a brecha interna, e esta sim é a heterogeneidade estrutural por excelência, ela diz respeito ao padrão produtivo heterogêneo, onde, em distintos cortes analíticos, a diferença de produtividade é visível. Ambas as brechas são importantes e desenham à América Latina sua posição periférica. Para se reduzir a brecha externa é imprescindível a

homogeneização produtiva interna, e a recíproca é verdadeira, pois uma brecha alimenta a outra assim como a convergência, de acordo com o pensamento cepalino, se dá através do desenvolvimento tecnológico, que nada mais é que a aproximação da fronteira tecnológica internacional.

Na análise realizada acerca da América Latina a heterogeneidade, primeiramente produtiva, foi evidenciada. Em todos os cortes analíticos observou-se, em relação aos Estados Unidos, que é a fronteira tecnológica internacional, grande distância. A economia norte americana é, não apenas mais desenvolvida, como muito mais homogênea em termos produtivos. A heterogeneidade produtiva pode existir e pode não representar grande problema, a exemplo do visto na economia dos Estados Unidos, pois é uma heterogeneidade pequena e saudável, que dinamiza e caracteriza o sistema capitalista. Porém, as distâncias das divergências observadas entre a produtividade por diferentes cortes analíticos da América Latina em comparação com os Estados Unidos são muito díspares demonstrando uma heterogeneidade perversa e um empecilho ao desenvolvimento.

Tal heterogeneidade se reproduz no tempo, ou apresenta ausência de tendência de convergência, por isso se conclui que a mesma é característica da estrutura das economias periféricas latino-americanas. A estrutura produtiva heterogênea deixa de caracterizar um corte analítico como heterogeneamente produtivo para assumir um caráter mais geral, onde este se insere numa estrutura heterogênea como todo, evidenciando uma heterogeneidade estrutural.

Aprofundando a análise se chega ao estudo realizado acerca da economia brasileira mas com ênfase na indústria. O Brasil não deixa a desejar e segue precisamente a tendência da América Latina, de heterogeneidade produtiva em todos os cortes analíticos observados. O Brasil é um dos países mais avançados na América Latina e se apresenta ligeiramente mais heterogêneo que a mesma, porém não deixa de apresentar dessemelhanças produtivas grandes, principalmente ao se comparar com os índices obtidos da economia norte americana. Tais dessemelhanças também se reproduzem no tempo em todos os cortes analíticos estudos, se evidenciando também uma estrutura produtiva heterogênea e assim uma heterogeneidade estrutural.

5. INDÚSTRIA CATARINENSE: CARACTERIZAÇÃO E ANÁLISE DA HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL

5.1 Introdução

O presente capítulo objetiva caracterizar a estrutura produtiva catarinense através do estudo histórico de suas principais transformações e apresenta, em diversos cortes analíticos, dados acerca da produtividade do trabalho de tal estrutura.

O objetivo da apresentação de tais dados é evidenciar a existência da heterogeneidade estrutural nesta economia. Após evidenciada, se apresenta através de qual corte analítico se pode captar maior dessemelhança produtiva. A tendência ou não de convergência ao longo do tempo também é apresentada para identificação das características estruturais de tal economia.

Com a comparação dos dados obtidos acerca do estudo realizado para evidenciar a heterogeneidade estrutural na economia brasileira se busca evidenciar o quanto a economia catarinense é heterogênea em relação à economia nacional.

5.2 Breve histórico das principais transformações da indústria catarinense

5.2.1 1880 – 1945: origem e crescimento do capital indústria

A integração comercial e produtiva intrarregional não existia em Santa Catarina até a década de 1960, porém, existem características que unificavam o território catarinense como tal já em 1880. Por tal razão, a retrospectiva histórica apresentada se inicia em 1880. Com o processo de imigração que ocorreria no Brasil no final do século XIX houve a chegada de imigrantes em Santa Catarina, este processo trouxe para o Estado a ocupação e a fundação de novos núcleos coloniais que começaram a se dispersar partindo do eixo norte-Vale do Itajaí até o sul da província (GOULARTI FILHO, 2010).

Nesse meio termo, as localidades de Laguna, Tubarão, Araranguá, Jaguaruna foram fundadas, assim como outras localidades do litoral sendo estas fundadas basicamente por

açorianos. No sul da província, imigrantes italianos, poloneses e alemães desembarcavam em Desterro e iam a Laguna e Tubarão estabelecendo-se próximo aos rios onde se fundaram os primeiros núcleos coloniais. Tal região apenas começou a ter destaque econômico com o início das atividades carboníferas e da construção da ferrovia pós-1880. (GOULARTI FILHO, 2010)

Demarcado após o conflito diplomático entre Brasil e Argentina, o oeste e meio-oeste foram ocupados apenas em 1882, com a Colônia Militar de Chapecó. A região passou a ter destaque econômico com a inauguração do trecho ferroviário da Estrada de Ferro São Paulo-Rio Grande e com a colonização de imigrantes italianos e alemães advindos do Rio Grande do Sul, promovendo a exploração da madeira, da erva-mate e atividades agropecuárias (GOULARTI FILHO, 2010).

No período que vai de 1880 a 1945 há predominância do padrão de crescimento baseado na pequena propriedade mercantil e nas atividades tradicionais. O padrão hegemônico em Santa Catarina era o da pequena propriedade, esta ditava o ritmo de grande parte da economia catarinense. As indústrias madeireira, alimentar, carbonífera e têxtil se originam e crescem em tal período. A indústria metal-mecânica e a moveleira também nascem nesse período, porém partem para um crescimento acelerado apenas posteriormente (GOULARTI FILHO, 2010).

A imigração forneceu à economia catarinense conjunto a construção de estradas carroçáveis e de ferrovias o desenvolvimento de um mercado local e a integração ao mercado nacional. A imigração também possibilitou diversificação da economia na província com o surgimento de novas atividades comerciais e artesanais. Segundo Goularti Filho, (2010, pg. 35) “a presença de várias pequenas atividades mercantis e manufatureiras (artesanato, pequena indústria) contribuiu para gerar uma acumulação pulverizada e lenta.” Isso foi fundamental para criar uma base produtiva diversificada, porém também foi entrave para gerar um comando capaz de conduzir a integração comercial e produtiva devido à lentidão da acumulação (GOULARTI FILHO, 2010).

As inúmeras pequenas atividades manufatureiras que foram surgindo e crescendo ocorreram devido ao parcelamento da propriedade, ao alto grau de difusão tecnológica dos adventos da Primeira Revolução Industrial e pela tradição dos imigrantes provenientes de regiões industriais. No oeste, a formação do mercado interno se deu através da colonização

baseada no sistema de compra-venda e na pequena propriedade voltada para a economia de subsistência e comercialização do excedente, este se integrou ao mercado nacional através das ferrovias. Tal regime de produção possibilitou uma acumulação pulverizada e o surgimento de uma diferenciação social em que os colonos mais abastados subordinavam o trabalho e a pequena propriedade (GOULARTI FILHO, 2010).

Para demarcar terras, foram criados municípios e vilas; para escoar a produção, foram abertas estradas, ferrovias e construídos portos fluviais; para acabar com a violência – violência o ponto de vista dos colonizadores –, foram exterminados os índios e subordinados os caboclos ao trabalho nos moldes capitalistas, ou seja, foram dadas as condições materiais e sociais para a reprodução capitalista. A fertilidade do solo, a mata existente, a ferrovia, as companhias colonizadoras e a chegada dos colonos formaram inicialmente uma nova e diferente vida econômica na região. (GOULARTI FILHO, 2010, pg. 37)

Os setores que comandariam a economia catarinense até o início da década de 1960 (têxtil, madeireiro e alimentar) começaram a se consolidar no início do século XX. Porém o padrão de crescimento ainda se baseava no capital mercantil, pois o padrão da economia nacional também ainda era baseado no capital mercantil. Tal realidade se estende até 1940, principalmente no comando do pequeno capital mercantil, indústrias com mais de 80 trabalhadores existiam, mas não eram o padrão (GOULARTI FILHO, 2010).

Uma série de mudanças na economia nacional de 1915 a 1929 propiciaram o aumento das exportações catarinense para o mercado interno, dentre essas mudanças estão a expansão do complexo cafeeiro e suas conseqüências na expansão urbana de São Paulo, o forte processo de diversificação econômica ocorrido na década de 1920 em São Paulo e no Rio de Janeiro que propiciaram o surgimento de indústrias ligadas ao setor metal-mecânico e químico, a expansão urbana na capital federal, a construção das ferrovias que integraram o Sul ao Sudeste e o interior catarinense aos portos, a proximidade de Santa Catarina com Curitiba e Porto Alegre, praças regionais importantes (GOULARTI FILHO, 2010).

Até 1933, não havia no Brasil um projeto nacional industrializante, desta forma, o Brasil chegava ao final do século XIX com uma forte base agrário-mercantil e uma base industrial débil. Nas regiões cafeeiras, se destacavam as indústrias ligadas ao complexo exportador e aos bens de salário, nas economias regionais, como Santa Catarina, predominava os setores extrativista e alimentar, sendo que a indústria têxtil era forte apenas nas capitais.

Foi a expansão ocorrida na renda, pós-1918, o que estimulava o surgimento de setores industriais mais dinâmicos, como o metal-mecânico, químico e de papel (GOULARTI FILHO, 2010).

A indústria catarinense originária era assentada no segmento extrativo – de erva-mate, madeira e carvão –, alimentar – de farinha, açúcar e derivados suínos – e têxtil, conjunto a pecuária extensiva nos campos de Lages. O salto observado na economia catarinense nas décadas de 1930 e 1940 só pode ser esclarecido com o forte aproveitamento da boa fase econômica nacional, com o engajamento da economia catarinense nos movimentos desta (GOULARTI FILHO, 2010).

Em tais décadas, a economia paulista passa por um processo acelerado de formação de um parque industrial integrado. Desta forma, os estados mais próximos da economia paulista, que tinham uma estrutura socioeconômica mais avançada, rapidamente se ajustaram às demandas de tal economia. A urbanização e o aumento da classe operária promovidos aumentaram a demanda por produtos básicos enquanto o crescimento industrial, principalmente da indústria siderúrgica, associado ao transporte de cabotagem e ferroviário, aumentou a demanda por carvão mineral (GOULARTI FILHO, 2010).

As indústrias paulista e catarinense caminhavam paralelamente em seu nascimento e consolidação. A crise de 1929 e suas conseqüências exigiram o rompimento do velho padrão de acumulação apoiado no setor mercantil agroexportador assim como a diversificação industrial ocorrida em 1920 exigia continuidade do processo de crescimento, porém sob outras bases materiais e institucionais. Santa Catarina não logrou alteração de tais bases até 1945, quando a estrutura econômica começou a se alterar, com a ampliação da indústria metal-mecânica em Joinville, surgimento da indústria de papel, pasta e celulose no planalto e cerâmica no sul (GOULARTI FILHO, 2010).

O pequeno proprietário, o colono, o caboclo e o pescador foram as matrizes sociais dessas transformações. O capital-dinheiro, concentrado nas mãos dos pequenos capitalistas, transformou-se rapidamente em capital-industrial. A partir desse desdobramento, nasceu o grande capital industrial em Santa Catarina. E o capital industrial, juntamente com o mercantil, foi o móvel da acumulação no período de 1945 a 1962, um período transitório para a fase da integração e consolidação da indústria catarinense (GOULARTI FILHO, 2010, pg. 40).

5.2.2 1945 – 1962: ampliação e diversificação da base produtiva catarinense

Como foi visto no capítulo acerca da industrialização brasileira, a partir de 1933 é possível considerar que já existe industrialização da economia brasileira, porém restringida, pois esta ficava limitada à capacidade de importar e pelas débeis bases técnicas e financeiras. Em tal período, indústria paulista foi a mais beneficiada com a expansão dos investimentos. Outras indústrias regionais que não conseguiram fazer frente à concorrência paulista sucumbiram e outras se beneficiaram em função do aumento das articulações comerciais estabelecidas com esta (GOULARTI FILHO, 2010).

O capital industrial catarinense se diversifica apenas após 1945 devido à baixa capacidade de acumulação da maioria dos setores, à desintegração econômica e à escassez de suporte financeiro. Antes de 1945 as indústrias contidas no parque industrial catarinense eram pouco dinâmicas, tinham pouca capacidade de difusão tecnológica e se baseavam, em sua grande maioria, na disponibilidade de recursos naturais. O setor que se tornaria o mais dinâmica, concentrado em Joinville, que se resumia em pequenas oficinas mecânicas e funilarias, era incapaz de imprimir uma dinâmica e ritmo de crescimento mais acelerado à economia catarinense (GOULARTI FILHO, 2010).

Com o surgimento de novos setores industriais, como o de papel, papelão, pasta mecânica, cerâmico, metal-mecânico, plástico, materiais elétricos e indústrias ligadas ao setor de transporte, de 1945 a 1962, houve maior diversificação e ampliação da base produtiva catarinense. Houve o aumento da produção e surgimento de novas fábricas dos setores nascidos durante, ou antes, da década de 1930, como o carbonífero e o têxtil que ampliaram sua capacidade produtiva e houve industrialização na agricultura transitando do complexo agrícola para o agroindustrial (GOULARTI FILHO, 2010).

Em tal período, os traços do padrão de crescimento baseado na pequena produção mercantil perduravam, porém, elementos de um novo padrão baseado no médio e grande capital industrial começavam a surgir. Os setores mais dinâmicos nasceram e se voltaram ao mercado nacional e assim se expandiram rapidamente devido ao processo de expansão e consolidação acelerado que passava a industrialização pesada. Houve também expansão e

diversificação dos setores tradicionais, principalmente diversificação a partir dos próprios setores, como o setor madeireiro se diversificando para a produção de papel, papelão e pasta mecânica (GOULARTI FILHO, 2010).

Internamento, o surgimento das novas indústrias está intimamente relacionado à metamorfose do capital mercantil para o industrial onde a acumulação do capital-dinheiro na esfera mercantil se transformou no capital industrial através de um processo lento de acumulação. Esta lenta acumulação foi acelerada quando houve o engajamento da indústria catarinense no projeto industrializante nacional e no planejamento estadual (GOULARTI FILHO, 2010).

Destes engajamentos surgiram as grandes indústrias catarinenses que passaram a subordinar o pequeno capital a um processo de complementariedade produtiva. O surgimento e consolidação do grande capital conjunto à ampliação e diversificação da base produtiva sofriam recorrentes restrições ao chegar ao limite de energia, recursos financeiros e infraestrutura viária e portuária. Segundo Goularti Filho (2010, pg. 43) “esses limites reforçavam ainda mais a desintegração econômica do estado, em que cada região se especializava em determinado setor, sem articulação comercial ou produtiva com as demais regiões”.

Santa Catarina apresentava uma base industrial “quase implantada”. As condições materiais exigiam novas formas superiores de organização capitalista, organizadas a partir do Estado, para liberar as forças produtivas que entravavam o processo de acumulação (GOULARTI FILHO, 2010, pg. 43).

O Estado apresentava grandes deficiências no sistema de geração e distribuição de energia elétrica, caracterizado por um sistema fragmentado com iniciativas privadas locais ou por multinacionais, no sistema bancário, também fragmentado constituído por uma série de pequenas casas bancárias com abrangência local e limitações quanto ao financiamento, e no sistema de transporte rodoviário, com o Estado todo recortado por estradas de cargueiros e poucas estradas de rodagem (GOULARTI FILHO, 2010).

As condições concretas não se adaptavam às novas necessidades e limitavam o crescimento industrial diminuindo o seu ritmo de acumulação. A indústria não iria se desenvolver livremente, pois seria barrada pela parca infraestrutura e a falta de capital

financeiro. Era necessário mudar o padrão, e para isso eram necessários investimentos vultosos que só poderiam ser realizados pelo Estado, pois apenas este dispunha de capital suficiente e capacidade de articulação para comandar tal processo. A partir de 1962 as condições nacionais se tornam favoráveis e as novas iniciativas estaduais permitiram a reprodução do capital em Santa Catarina (GOULARTI FILHO, 2010).

5.2.3 1962 – 1990: consolidação e integração do capital industrial catarinense

A partir de 1962, com a intervenção do Estado na economia, o padrão de crescimento se alterou contando com um novo sistema de crédito, investimentos em energia, transporte e a consolidação do setor eletro-metal-mecânico, liderado pelas médias e grandes indústrias. Nos setores tradicionais, houve consolidação de várias firmas com a incorporação de outras marcas, tornando-se líderes nacionais (GOULARTI FILHO, 2010).

O cenário interno da indústria catarinense era a condução da mesma por grandes e médias empresas como no setor alimentício (Sadia, Perdigão, Chapecó, Coopercentral, Seara e Duas Rodas), eletro-metal-mecânico (Tupy, Consul, Embraco, WEG, Rohlbach, Busscar e Duque), cerâmico (Eliane, Cecrisa, Icisa, Portobello e Cesaca), têxtil-vestuário (Hering, Artex, Karsten, Teka, Sulfabril, Malwee, Renaux, Buettner, Cremer, Marisol, Döhler), de papel e celulose (Klabin, Igaras, Irani, Trombini e Rigesa), madeireiro (Sincol, Adami, Battistella, e Fuck), carbonífero (CBCA, CCU, Metropolitana, Criciúma, Catarinense e Próspera), moveleiro (Cimo, Artefama, Rudnick e Leopoldo), de plástico (Hansen – Tigre e Cipla –, Canguru e Akros) e de porcelanas e cristais (Oxford, Schmidt, Ceramarte, Blumenau e Hering) (GOULARTI FILHO, 2010).

Para se compreender a mudança do padrão de crescimento da indústria catarinense, é necessário entender a mudança do padrão de acumulação no âmbito nacional. Tal padrão se sustentava no tripé capital estatal, internacional e privado nacional. Em Santa Catarina, a diversificação e integração produtiva foram comandadas pelo capital de origem local e pelo Estado. A partir de 1962 o capital industrial passou a ser o móvel da acumulação capitalista,

o novo padrão de crescimento em Santa Catarina passou a ser comandado pelo Estado e pelas grandes e médias indústrias e agroindústrias (GOULARTI FILHO, 2010).

Os órgãos governamentais começaram a pensar na economia e assim na industrialização a partir de 1962, com isso surgiram iniciativas acerca de planejamento e programação. Acompanhando o movimento geral da indústria nacional, foi elaborado o Plano de Metas do Governo (Plameg, 1961-1965) onde efetivamente o governo passou a utilizar instrumentos ativos de políticas econômicas para implantar e ampliar a infraestrutura social básica e para financiar o capital privado local. Após o Plameg, a mesma estrutura do plano é repassada para o Plameg II (1966-1970), Projeto Catarinense de Desenvolvimento (PCD, 1971-1974) e, em menor proporção, para o Plano do Governo (PG, 1975-1979) (GOULARTI FILHO, 2010).

Tais planos destacavam quatro grandes áreas de atuação: financeira, transporte, energia e telecomunicações. A área financeira buscava elaborar medidas que propiciassem dotar o estado de capacidade financeira para financiar investimentos de longo prazo por meio de agências de incentivo e fomento. A área de transporte buscava integrar as mesorregiões produtoras ao mercado nacional e estadual. Quanto à área de energia se buscava ampliar a área de atuação da Celesc para geração e distribuição de energia. Por fim, a área de telecomunicação tinha como ponto principal aumentar a rede de telefonia e a oferta de linhas telefônicas. Segundo Goularti Filho (2010, pg. 47) “é o Estado atuando como forma superior de organização capitalista, alargando as bases produtivas, ajustando-se à ordem econômica e politizando as relações econômicas”.

Em 1962 o Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BDE, depois BESC) e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) foram criados inaugurando uma nova fase do sistema de crédito no Estado. O eixo central de fornecimento de crédito foi alterado do crédito ao consumidor para o crédito ao investimento de longo prazo. Outros mecanismos de fomento como o Fundesc, Procape, Prodec e a Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (BADESC) foram criados no final da década de 1960 com a reestruturação do BDE, todos tinham o propósito claro de fomentar a indústria e a agroindústria catarinense (GOULARTI FILHO, 2010).

Todo o recurso liberado por tais mecanismos de fomento fizeram com que tanto o complexo agroindustrial como industrial dessem um salto quantitativo e qualitativo,

umentassem a dinâmica setorial e se integrassem à economia nacional e internacional. Segundo Goularti Filho (2010, pg. 50) “a industrialização brasileira e, por extensão, a ampliação e integração produtiva em Santa Catarina são um imperativo político e não obra do mercado, da mão invisível ou da capacidade inovadora de um indivíduo.” É nas finanças industrializantes que reside a resposta do sucesso de muitas empresas catarinenses.

5.2.4 Pós-década de 1990: reestruturação da indústria catarinense

A estrutura da indústria do Estado de Santa Catarina começou a se desenvolver a partir dos setores produtores de insumos básicos, tendo como exemplo a indústria do carvão mineral e da metalurgia, e dos setores produtores de bens de consumo não duráveis, como o setor de alimentos, móveis e têxtil. Tais setores tiveram seu desenvolvimento, pós-década de 1950, fortemente apoiado por políticas estaduais de financiamento. Estas se articulavam, em alguns casos específicos, com planos estaduais de desenvolvimento (CAMPOS et al, 2002).

Na década de 1960 e 1970, os setores de mecânica e material elétrico se consolidavam no Estado. Também durante tal período se consolidam setores produtores de insumos como o setor cerâmico, e de papel e celulose. Os primeiros setores citados conjunto a estes últimos tiveram como aliados para sua implementação dois fatores importantes. O primeiro fator foi o acesso e proximidade aos recursos naturais existentes em solo catarinense. O segundo fator diz respeito à existência de mão de obra qualificada, resultado da imigração de contingentes europeus. (CAMPOS et al, 2002).

A proximidade dos recursos naturais e mão de obra qualificada foram fomentando a fixação dos setores de insumos básicos e de bens de consumo, depois setores mais avançados tecnologicamente como os setores de mecânica e material elétrico e de insumos cerâmicos, papel e celulose, mas também foram consolidando uma formação ocupacional produtiva do espaço regional com evidentes especializações regionais. Tal diversidade engloba não apenas diferentes setores e regiões, mas também se encontram estabelecimentos de diversos portes, variando de pequeno e médio porte, com estrutura patrimonial familiar a grandes empresas inclusive multinacionais (CAMPOS et al, 2002).

O grande número de empresas, a predominância da propriedade familiar, principalmente dos grandes grupos empresariais e a evidente especialização regional da indústria e da agricultura promoveram a identificação de um “modelo catarinense de desenvolvimento”. Nesse modelo, está contido um “padrão de industrialização” específico da economia catarinense (CAMPOS et al, 2002).

Há interpretações que destacam que a dinâmica da industrialização catarinense tem suas características dependentes do desenvolvimento geral da indústria brasileira. Os fatores determinantes do desenvolvimento catarinense não eram apenas intrínsecos da economia estadual, tais fatores apresentavam fortes vínculos com a dinâmica da indústria brasileira. Assim, as características específicas do processo de industrialização catarinense não podem ser chamadas de “modelo”, pois não são tão particulares e com dinâmica própria. No bojo do processo de industrialização brasileiro, a economia catarinense se insere condicionada por suas características de disponibilidade de matéria prima e mão de obra e distância do centro dinâmico do processo, configurando sua estrutura industrial e seu desenvolvimento (CAMPOS et al, 2002).

Os fatores que explicam sua configuração e seu desenvolvimento podem estar relacionados muito mais às características da dinâmica microeconômica própria dos setores industriais que mais se desenvolveram no Estado, inseridos no processo brasileiro de industrialização, do que às especificidades dadas por uma dinâmica particular da economia estadual. (CAMPOS et al, 2002, pg. 143)

Tendo isto em vista, cabe a análise de como a estrutura industrial catarinense evoluiu e dos esforços reestruturantes por parte das empresas para fazer frente aos desafios impostos pelo padrão nacional de industrialização, no âmbito das grandes modificações ocorridas na década de 1990 (CAMPOS et al, 2002).

Na década de 1990, Goularti Filho apresenta que:

Com o ajuste do Brasil às políticas do Consenso de Washington, o Estado-Nação e as unidades subnacionais inauguram uma nova etapa: o “regresso liberal”. O Estado começou a atuar como figurante no processo de ordenação econômico, houve uma mudança na ontologia das relações e na ossatura material do Estado. O desmonte do aparelho estatal desarticulou os nexos que uniam o Estado à dinâmica interdepartamental e à formação da infraestrutura básica, mudando o padrão de

acumulação em nível nacional e o padrão de crescimento em nível estadual (GOULARTI FILHO, 2010, pg. 49).

A reestruturação da indústria catarinense ocorreu de forma distinta nas décadas de 1980 e 1990. Na primeira, a reestruturação foi pontual em setores precisos, enquanto na década de 1990 esta foi mais abrangente, englobando todos os setores (CAMPOS et al, 2002).

As condições macroeconômicas existentes na década de 1980 eram marcadas pelo elevado nível inflacionário, fortes recessões econômicas e sucessivas tentativas de planos de estabilização, todas frustradas, condições estas que justificavam o comportamento defensivo das empresas catarinense. Frente a tal realidade, as grandes empresas redirecionaram suas vendas ao mercado externo, modernizando suas plantas industriais e se adaptando para atender o padrão de qualidade exigido internacionalmente, principalmente nos setores de celulose, agroindústria e eletro-metal-mecânico, realizando mais investimentos diretos e produtivos no exterior, como se viu na produção de carnes e têxtil/vestuário, e diversificando seus investimentos para camadas produtivas distintas (CAMPOS et al, 2002).

Na década de 1990, a abertura comercial e mudança no marco regulatório expôs as empresas catarinenses à concorrência aberta, os preços foram estabilizados amparados no plano de estabilização econômica a partir de 1995. Tais novas condições levaram as empresas, nos distintos setores, a processos de reestruturação que resultaram em mudanças em produtos e processos. As empresas buscaram a aproximação aos padrões internacionais produtivos, intensificando o fluxo de importação de máquinas e equipamentos modernos de fornecedores internacionais especializados. As mudanças produtivas geradas propiciaram modernização de produtos e aumento do valor agregado, ocorrido principalmente nas grandes empresas (CAMPOS et al, 2002).

A reestruturação produtiva também promoveu diferenciadas desverticalizações produtivas resultando em diferentes graus de especialização e de complementariedade produtiva. Enquanto em certos setores, como o de papel e celulose, têxtil-vestuário e móveis, a natureza técnica de produção impôs limites estruturais que dificultavam a desverticalização, em outros setores, como o de cerâmica, eletro-metal-mecânica, agroindústria de carnes, houve maior especialização e complementariedade produtiva possíveis através do aumento da desverticalização (CAMPOS et al, 2002).

As mudanças na propriedade de capital de muitas empresas, sobretudo as grandes empresas líderes, também se apresentaram como característica do processo de reestruturação em curso na década de 1990. A particularidade da indústria catarinense de ter seu capital de origem local passa a contrastar com um processo de aquisição total ou parcial do capital empresarial por outras empresas nacionais ou multinacionais. Isso decorreu da fragilidade de algumas empresas em sua dinâmica competitiva, mas também da formação de alianças para melhor enfrentamento da concorrência (CAMPOS et al, 2002).

Todas as mudanças evidenciadas na estrutura da indústria catarinense a partir da década de 1990 também foram vistas na indústria nacional, mostrando consonância com o movimento da indústria como um todo em resposta aos novos marcos regulatórios (CAMPOS et al, 2002).

Tratando-se dos setores industriais, a participação dos setores mais dinâmicos da indústria (eletro-metal-mecânico) aumentou no valor da produção industrial em detrimento dos setores tradicionais (têxtil/vestuário, minerais não-metálicos, extrativo), em Santa Catarina, tais setores ainda apresentam forte presença principalmente devido ao setor agropecuário de carnes e têxtil/vestuário (CAMPOS et al, 2002).

No contexto internacional, as grandes empresas catarinenses ligadas aos principais setores da economia ampliaram sua atuação na economia internacional. O efeito da apreciação cambial foi perverso para alguns setores da economia (têxtil/vestuário, agropecuária de carnes), porém, para outros setores as medidas não alteraram sua atuação no mercado internacional por serem fornecedores de redes de produção internacionais (eletro-metal-mecânico). Os investimentos internacionais que ocorrem, tanto na alteração da composição de capital das empresas, quanto na instalação de unidades produtivas internacionais em vários setores industriais, evidencia o crescimento da internacionalização produtiva da economia catarinense, movimento que também ocorre na economia nacional (CAMPOS et al, 2002).

Os efeitos da reestruturação produtiva na indústria catarinense em resposta às alterações sofridas na década de 1990 fizeram com que esta apresentasse ainda mais características que a assemelha à indústria nacional (CAMPOS et al, 2002).

Quanto à atual estrutura e características pode-se ressaltar que esta:

(1) permaneceu relativamente diversificada; (2) ampliou a participação de bens de maior valor agregado sem, no entanto, perder o predomínio dos setores tradicionais; (3) aumentou a importância do capital internacional na estrutura patrimonial da indústria; (4) ampliou suas relações com a economia mundial, considerado o esforço exportador das grandes empresas e as importações, principalmente de bens de capital, mas também de insumos básicos; (5) direcionou investimentos para fora do espaço regional estadual, externalizando parcialmente os efeitos de seu crescimento, e indicando alguns limites quanto à possibilidade de utilização de fontes de matérias primas; e (6) manteve as características de diversidade quanto ao tamanho das empresas (CAMPOS et al, 2002, pg. 146).

5.2.5 Quadro síntese das principais transformações da indústria catarinense de 1880 a 1990

Quadro 5: Síntese das principais transformações da indústria catarinense de 1880 a 1990

1880 - 1945: Origem e crescimento do capital industrial	1945 - 1962: Ampliação e diversificação da base produtiva catarinense	1962 – 1990: consolidação e integração do capital industrial catarinense	Pós-década de 1990: reestruturação da indústria catarinense
Imigração proporcionando ocupação e fundação de núcleos coloniais	Diversificação do capital industrial catarinense	Alteração do padrão de crescimento devido à intervenção do Estado na economia	Ajuste do Brasil às políticas do Consenso de Washington inaugura uma nova etapa
Imigração proporciona mão de obra qualificada e mercado interno	Surgimento de novos setores industriais como o de papel, papelão, pasta mecânica, cerâmico, metal-mecânico, plástico, materiais elétricos	Novo sistema de crédito, investimentos em energia, transporte	Indústria catarinense passa por reestruturação devido às transformações ocorridas
Inauguração do trecho ferroviário integrando o oeste e meio-oeste	Maior diversificação e ampliação da base produtiva catarinense	Consolidação do setor eletro-metal-mecânico	Exposição das indústrias catarinense à concorrência mundial
Início das atividades de exploração da madeira, erva-mate e atividades agropecuárias	Industrialização na agricultura surgindo o setor agroindustrial	Mudança do padrão de acumulação no âmbito nacional muda o padrão de crescimento da indústria catarinense	Busca da aproximação aos padrões competitivos internacionais
Predomínio do padrão de crescimento baseado na pequena propriedade mercantil	Elementos de um novo padrão de crescimento baseado no médio e grande capital industrial começavam a surgir	Diversificação e integração produtiva comandadas pelo capital de origem local e pelo Estado	Intensificação dos fluxos de importações de máquinas e equipamentos modernos

(continua)

(continuação)

Origem e crescimento da indústria madeireira, alimentar, carbonífera e têxtil	Metamorfose do capital mercantil para o industrial	Capital industrial passa a ser o móvel da acumulação capitalista	Modernização de produtos e aumento do valor agregado, principalmente nas grandes empresas
Origem da indústria metal-mecânica e moveleira	Infraestrutura precária e falta de capital limitavam o crescimento industrial	Novo padrão de crescimento em Santa Catarina comandado pelo Estado e pelas grandes e médias indústrias e agroindústrias.	Reestruturação produtiva promoveu desverticalizações
Difusão tecnológica devido à Primeira Revolução Industrial		Surgimentos de iniciativas de planejamento e programação	Mudanças na propriedade de capital de muitas empresas de local para nacional ou multinacional
Mudanças na economia nacional de 1915 a 1929 propiciaram o aumento das exportações para o mercado interno			Crescimento da internacionalização produtiva da economia catarinense
Salto observado da economia catarinense de 1930 a 1940 se dá devido ao aproveitamento da boa fase econômica nacional			
Grande maioria das indústrias baseadas na disponibilidade de recursos naturais			

Fonte: Elaboração própria

5.2.6 Indústria catarinense nos dias atuais

Na guisa da mudança do marco regulatório ocorrido na década de 1990, a estrutura industrial de Santa Catarina se entrelaça à estrutura nacional conduzindo-se primeiramente a um processo de modernização baseado em estratégias de simplificação de produtos e processos. Porém, num segundo momento, as estratégias de modernização se sustentam em práticas e importação de equipamentos e insumos. O processo de aumento de importações conduz a um padrão de industrialização sem estratégia definida de sustentação do crescimento. A direção da política econômica não é propícia ao crescimento, pois desestimula o investimento privado e incentiva a substituição da produção local por produtos importados

incentivado pela política macroeconômica de juros elevados e câmbio valorizado (FEIJÓ, 2007).

Na Tabela 24 se pode observar dados referentes ao PIB brasileiro, PIB de Santa Catarina, VTI da indústria brasileira e VTI da indústria catarinense.

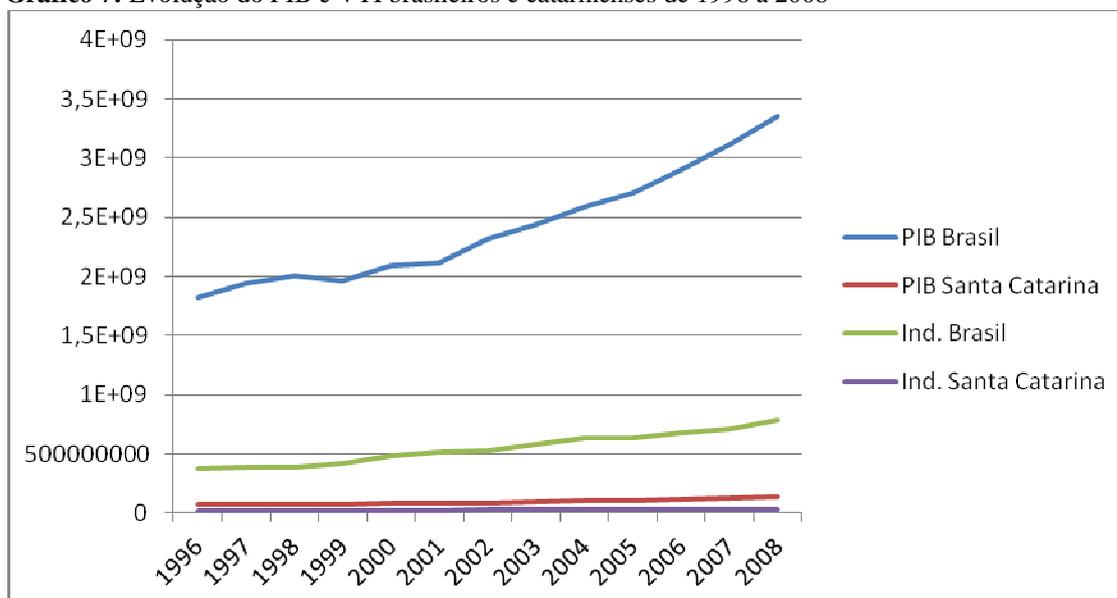
Tabela 24: Evolução do PIB e VTI brasileiros e catarinenses

Ano	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PIB/VTI	PIB e VTI (milhões R\$)												
PIB BR	1825,86	1939,93	2003,46	1959,06	2090,56	2113,51	2315,44	2436,84	2586,52	2706,62	2895,78	3113,68	3349,48
PIB SC	69,05	71,01	71,08	71,78	80,54	82,05	87,32	95,83	103,11	107,54	113,84	122,41	136,20
VTI BR	376,31	385,60	381,26	422,85	482,80	512,35	524,89	584,73	639,87	639,87	674,39	708,95	791,12
VTI SC	16,85	18,65	17,89	21,10	21,28	24,91	25,73	27,84	29,73	28,25	30,76	32,84	34,69

Fonte: Elaboração própria com base em IPEADATA e IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

No Gráfico 7 se pode avaliar a evolução do PIB brasileiro, do PIB de Santa Catarina, do VTI total da indústria brasileira e do VTI total da indústria catarinense de 1996 a 2008:

Gráfico 7: Evolução do PIB e VTI brasileiros e catarinenses de 1996 a 2008



Fonte: Elaboração própria com base em IPEADATA e IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Com a análise de tal gráfico, se pode ver que, enquanto o PIB brasileiro aumenta consideravelmente, a indústria brasileira também apresenta evolução, porém se vê que, principalmente depois de 2004 o PIB brasileiro dá um salto maior que o salto da indústria

brasileira, apresentando que, muito do salto do PIB não é explicado pelo avanço da industrialização. É interessante a comparação do PIB brasileiro e do PIB catarinense, o PIB catarinense apresenta evolução muito inferior à evolução do PIB brasileiro o que demonstra perda de participação desde ao longo do tempo. Quanto à evolução do VTI catarinense em relação ao VTI brasileiro, a relação acompanha a relação observada em relação aos respectivos PIBs também. O VTI de Santa Catarina apresenta evolução muito menor que a evolução do VTI brasileiro, o que também representa redução da participação da indústria catarinense na indústria nacional.

Tal fenômeno, observado no gráfico a cima em relação à participação da indústria, pode ser explicado através do fenômeno da desindustrialização, tema em voga em tempos atuais. A ausência de condições estruturais e sistêmicas que favoreçam a realização de investimentos na indústria pode levar a desindustrialização relativa, que se expressa pela perda de importância da indústria no PIB, seja nacional ou estadual. O uso crescente de insumos importados, enfraquecimento dos elos da cadeia produtiva, crescimento da participação de produtos de baixo nível agregado e outros são aspectos marcantes do processo de desindustrialização (FEIJÓ, 2007).

Segundo Cavalieri, et al (2011) a perda da importância da indústria de Santa Catarina no contexto de desaceleração do crescimento econômico decorre do processo de abertura equivocado e da aplicação de políticas macroeconômicas adversas ao desenvolvimento das cadeias produtivas.

5.3 Heterogeneidade estrutural na estrutura produtiva catarinense

A manifestação comprovada de heterogeneidade estrutural na estrutura produtiva brasileira leva a supor que a estrutura produtiva catarinense também apresente traços de heterogeneidade, pois, como visto anteriormente, muito da economia catarinense pode ser explicado pelos movimentos da economia nacional. Para ter evidências empíricas acerca de tal suposição se apresenta o estudo da produtividade catarinense, através de diversos corte analíticos, analisada sobre a ótica da produtividade do trabalho, através do cálculo do valor

adicionado (VA) ou valor da transformação industrial (VTI) por pessoal ocupado (PO). Os principais dados foram colhidos no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e todas as tabelas apresentam valores deflacionados a preços de 2010.

5.3.1 Produtiva de Santa Catarina entre setores da economia

O primeiro corte analítico estudado, apresentado na Tabela 25, se refere ao estudo da produtividade brasileira entre os setores agropecuária, serviços e indústria, calculada através do VA dividido pelo PO:

Tabela 25: Evolução da produtividade dos setores da economia catarinense

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Setores	Produtividade (VA/PO, mil R\$)						
Agropecuária	9,80	14,40	13,55	11,92	10,48	12,68	17,31
Indústria	29,91	32,46	33,00	32,38	32,96	37,84	38,23
Serviços	19,31	21,82	24,27	25,32	25,96	24,25	29,30
Total	26,13	28,32	29,10	29,67	30,70	32,28	35,97

Fonte: Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais.

A Tabela 25 apresenta os valores absolutos, o que já apresenta uma idéia de como a produtividade do trabalho se expressa ao longo do tempo nos diversos setores. Com a Tabela 26, que apresenta a produtividade relativa à produtividade total, sendo esta fixada em 100, se pode ter uma visão mais aprofundada de tal corte analítico.

Tabela 26: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos setores da economia catarinense

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Setores	Produtividade relativa ao total (VA/PO, mil R\$)						
Agropecuária	37,50	50,83	46,58	40,18	34,13	39,30	48,14
Indústria	114,45	114,60	113,38	109,14	107,38	117,25	106,29
Serviços	73,89	77,04	83,39	85,36	84,58	75,14	81,46
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais.

Com os dados deste tabela se observa que o setor mais produtivo, único mais produtivo que a produtividade média, é o setor industrial. Tal setor, apesar de apresentar a maior produtividade em relação ao total, vem decaindo ao longo dos anos, fechando 2008

com apenas 106,29% da produtividade média, enquanto em 2002 apresentava 114,45%. O setor de serviços aumenta sua produtividade ao longo dos anos e depois torna a decair, mesmo assim fecha o ano de 2008 com produtividade maior do que a observada em 2002. A agropecuária apresenta a menor produtividade apesar do bom aumento em 2008, o diferencial em relação a 2002 é de mais de 10 pontos percentuais. A indústria, como setor com mais aporte de capital e tecnologia, é naturalmente mais produtivo, o que não impressiona que nos dados também esboce tal característica, o que não significa que os frutos do progresso da técnica absorvidos por tal setor trasborde para toda a economia.

Santa Catarina conseguiu, ao longo dos anos, consolidar um setor industrial diversificado e avançado tecnologicamente. A forma como a indústria perde produtividade na década de 2000 é preocupante. Muitos setores da indústria catarinense sofrem com a política macroeconômica perversa e a ausência de política industrial eficaz. Todo um esforço realizado para consolidar um parque industrial como o de Santa Catarina aos poucos pode estar em jogo devido à má condução política.

A produtividade relativa ao setor mais produtivo, no caso a indústria, é apresentada na Tabela 27.

Tabela 27: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos setores da economia catarinense

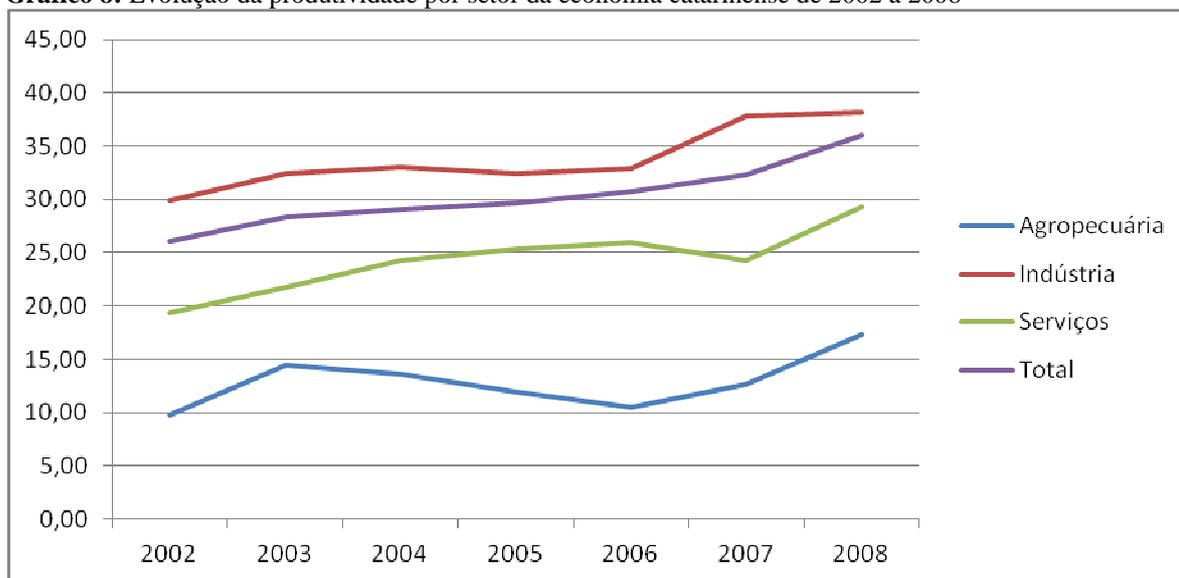
Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Setores	Produtividade relativa ao mais produtivo (VA/PO, mil R\$)						
Agropecuária	32,77	44,35	41,08	36,82	31,79	33,52	45,29
Indústria	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Serviços	64,56	67,23	73,55	78,21	78,76	64,08	76,64
Total	87,37	87,26	88,20	91,63	93,13	85,29	94,08

Fonte: Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais.

Tal tabela é muito eloqüente ao demonstrar a produtividade da agropecuária, serviços e total relativa à produtividade da indústria, que é o setor mais produtivo na economia catarinense. Como se pode observar, a produtividade tanto de agropecuária quanto do setor de serviços e total aumenta em relação à produtividade da indústria. O setor de serviços aumenta ano a ano, apenas com queda em 2007, mas com recuperação em 2008, sendo que, apesar desta, ainda não alcança o valor de 78,76% de 2006. A agropecuária tem seu máximo em 2008 com 45,29% do valor da produtividade da indústria.

O Gráfico 8 apresenta a evolução ao longo do tempo das produtividades dos setores da economia catarinense com o objetivo de se identificar com clareza a real tendência produtiva, se é a convergência, divergência ou estagnação.

Gráfico 8: Evolução da produtividade por setor da economia catarinense de 2002 a 2008



Fonte: Elaboração própria com base em IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais.

As produtividades observadas apresentam comportamento semelhante ao longo dos anos estudados. Todos os setores apresentam evolução de suas produtividades, porém, tal evolução é leve e as relações relativamente constantes. Tal observação nos leva a conclusão de que não se caminha em direção à convergência, mas que a heterogeneidade produtiva se reproduz ao longo dos anos como resultado de uma característica da própria estrutura produtiva da economia catarinense, ou seja, na economia catarinense se observa heterogeneidade estrutural.

A longo prazo, se a indústria reproduzir a perda de produtividade observada e os outros setores continuarem aumentando sua produtividade pode vir a se consolidar um fenômeno de convergência, porém ainda não se pode afirmar que tal fenômeno está acontecendo.

5.3.1.1 Análise da produtividade de Santa Catarina entre setores da economia: um balanço

Acerca da análise realizada da produtividade do trabalho na economia catarinense dividem-se em três aspectos. O primeiro é a evidência clara de que a economia catarinense é heterogênea, pois entre os setores avaliados vê-se uma clara diferença de produtividade onde, por exemplo, a produtividade da agropecuária chegou a um máximo de 45,29% da produtividade da indústria e o setor de serviços chegou a um máximo de 78,76% da mesma. O setor de serviço apresentou produtividade não muito abaixo da produtividade da indústria, porém, o setor agropecuário se mostrou bastante improdutivo.

O segundo aspecto diz respeito à análise temporal desta constatada heterogeneidade produtiva. Como se observou não há sinais claros de convergência das produtividades dos setores estudados. A heterogeneidade produtiva se reproduz ao longo do tempo, demonstrando ser uma característica da estrutura produtiva da indústria catarinense.

Por fim ressalta-se que, apesar de se apresentar produtiva e estruturalmente heterogênea, a economia catarinense parece ser menos heterogênea que a economia brasileira como um todo. Isso pode ser constatado ao se comparar o diferencial produtivo da agricultura em relação à indústria nos dois cortes dimensionais. Enquanto o valor máximo de produtividade que a agropecuária nacionalmente alcançou foi de 24,87%, no âmbito do estado a agropecuária alcançou até 45,29% de produtividade relativa. Isso não demonstra que a agricultura do Estado seja mais produtiva, nem que a indústria seja menos, se comparados ao âmbito nacional, mas apenas que as produtividades não estão tão distantes.

5.3.2 Produtividade na indústria catarinense

Conforme feito no estudo acerca da heterogeneidade estrutural brasileira, a heterogeneidade estrutural também será estudada mais a fundo na indústria catarinense. Os cortes estudados serão os mesmos apresentados no estudo da heterogeneidade brasileira, a saber: estratos (extrativa e de transformação), intensidade tecnológica, por porte e por região.

Ao final se comparará cada corte analítico com os resultados obtidos no estudo da produtividade brasileira para se analisar se Santa Catarina conta com um parque industrial mais ou menos heterogêneo que o parque industrial brasileiro.

A indústria catarinense cumpriu papel estratégico na inclusão da população do Estado no complexo produtivo. Sem a indústria localizada e regionalmente articulada muitas localidades estariam muito alheias aos frutos do progresso técnico. Tais indústrias, principalmente as de grande porte, motivaram a fundação de muitos outros estabelecimentos, trazendo não apenas complementariedade produtiva mas também fomentando serviços adicionais e inclusivos. Desde a década de 1990, com a reestruturação produtiva a indústria catarinense parece estar sofrendo os efeitos, primeiro da abertura comercial, e em seguida da instrução macroeconômica baseada no tripé, metas de inflação, superávit primário e câmbio flexível que, na prática, resulta em juros altos, limite para investimentos e sobrevalorização cambial.

5.3.2.1 Análise da produtividade da indústria catarinense por indústria extrativa e indústria de transformação

A Tabela 28 ilustra a evolução da produtividade do trabalho da indústria catarinense total e dos estratos extrativa e de transformação de 2000 a 2009.

Tabela 28: Evolução da produtividade dos estratos da indústria catarinense

Anos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estratos	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
Extrativas	81,93	70,04	75,05	73,34	69,34	64,25	66,21	69,01	69,62	75,41
Transformação	55,74	60,15	59,81	61,26	57,86	55,62	57,31	56,85	57,45	53,49
Total	56,12	60,29	59,99	61,39	57,99	55,73	57,42	57,00	57,62	53,77

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Tal tabela evidencia que a indústria extrativa é a mais produtiva também na indústria catarinense, mas que sua produtividade em 2009 foi reduzida se comparada com o ano de

2000, assim como as produtividades da indústria de transformação e total, que também foram reduzidas.

A Tabela 29 apresenta a produtividade relativa de cada estrato com a produtividade total, ou produtividade média.

Tabela 29: Evolução da produtividade relativa à produtividade total dos estratos da indústria catarinense

Anos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estratos	Produtividade relativa ao total (VTI/PO, mil R\$)									
Extrativas	145,98	116,18	125,11	119,46	119,58	115,29	115,30	121,06	120,83	140,25
Transformação	99,31	99,78	99,70	99,78	99,78	99,81	99,81	99,73	99,70	99,49
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

De forma relativa, a análise acerca da produtividade da indústria catarinense por estratos pode ser feita de forma mais eficiente. É evidente a produtividade maior da indústria extrativa. É interessante a evidência do que foi apresentado na história da indústria catarinense que a existência de recursos naturais foi fator importante para sua consolidação, da mesma forma, a indústria que se baseia na existência de recursos naturais é a mais produtiva.

Tal indústria passou por períodos de redução de sua produtividade com recuperação a partir de 2007. Sua produtividade em 2009 não havia recuperado o mesmo valor de 2000 mas esboçou boa evolução. No que se refere à indústria de transformação é interessante observar a constância da produtividade relativa, ela se mantém com 99% em todo o período, variando muito marginalmente ao longo dos anos.

O movimento dos estratos produtivos da indústria é muito parecido com o movimento observado na indústria brasileira, onde o aumento da produtividade da indústria extrativa contrasta com a estagnação da produtividade relativa na indústria de transformação. Também não houve transbordo tecnológico, pois a indústria de transformação permaneceu produtivamente estagnada enquanto a indústria extrativa aumentava, no geral, sua produtividade.

Tomando a indústria extrativa como referência, a Tabela 30 apresenta a produtividade relativa a esta dos outros estratos industriais.

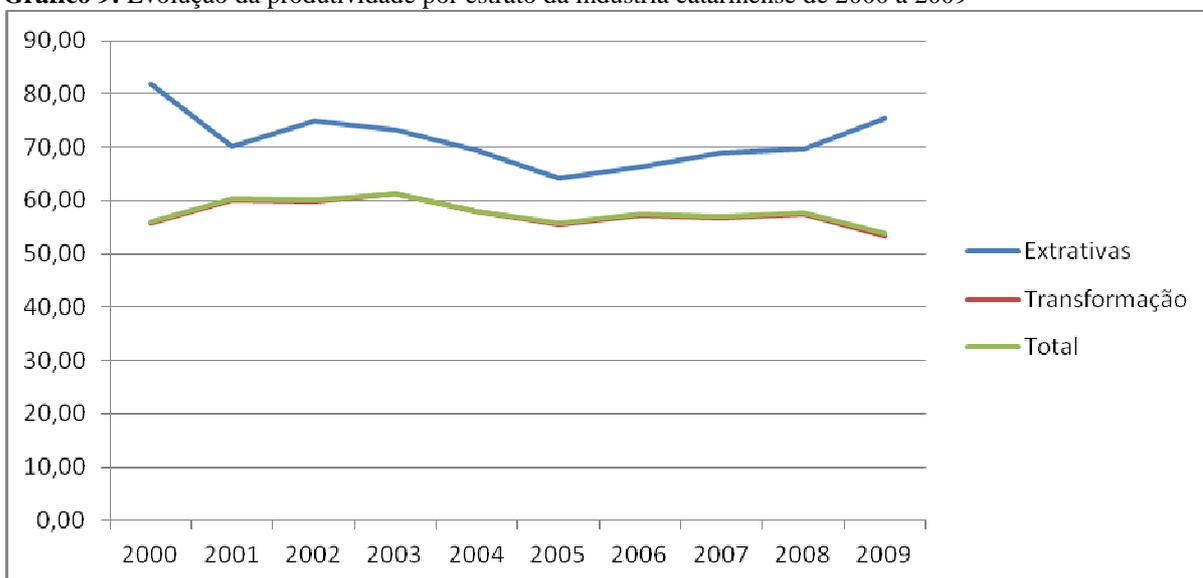
Tabela 30: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior dos estratos da indústria catarinense

Anos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estratos	Produtividade relativa ao mais produtivo (VTI/PO, mil R\$)									
Extrativas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Transformação	68,03	85,88	79,69	83,52	83,44	86,57	86,56	82,38	82,51	70,93
Total	68,50	86,07	79,93	83,71	83,62	86,74	86,73	82,60	82,76	71,30

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Na análise de tal tabela a estagnação da indústria de transformação desaparece dando origem a um aumento pequeno, se comparar 2000 com 2009, da produtividade da indústria de transformação. É interessante observar que a indústria de transformação e a produtividade média apresentaram cerca de 80% da produtividade da indústria extrativa o que representa relativa homogeneidade da indústria catarinense por estrato, ao contrário do que é observado na indústria nacional, onde o número mais próximo de produtividade relativa chegou a 63,10%.

O Gráfico 9 apresenta a evolução da produtividade dos estratos indústrias ao longo da década de 2000, até o ano de 2009.

Gráfico 9: Evolução da produtividade por estrato da indústria catarinense de 2000 a 2009

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

A produtividade do trabalho da indústria por estrato, apesar de não ser tao heterogênea, apresenta tendência de divergência. Tal tendência apenas se evidencia depois de 2008 o que não significa necessariamente uma aprofundamento da heterogeneidade, sendo que tal aspecto pode ser apenas representativos dos dois últimos anos. É interessante observar a queda da produtividade do estrato extrativo e recuperação pós-2005, apesar desta não alcançar os valores observados em 2000. Em suma, não há tendência de maior convergência pois não há quebra no padrão de produtividade. Porém, pode evidenciar uma pequena heterogeneidade produtiva que se reproduz no tempo evidenciando ser estrutural.

5.3.2.2 Análise da produtividade da indústria catarinense por intensidade tecnológica

A análise da produtividade da indústria catarinense por intensidade tecnológica foi realizada utilizando a mesma metodologia usada para fazer a análise da produtividade por intensidade tecnológica da indústria brasileira. Utilizou-se a classificação da OCDE para intensidade tecnológica dividida em alta, média alta, média baixa e baixa intensidade tecnológica. Para isso se utilizou a conversão proposta por FEIJÓ (2007) inserindo cada divisão e grupo CNAE 1.0 em uma das categorias citadas. Para se fazer a análise até 2009 foi necessária a conversão do CNAE 2.0, classificação utilizada após 2007, para o CNAE 1.0 e então se inserir nas categorias.

A Tabela 31 apresenta o resultado da classificação por intensidade tecnológica dos dados acerca da indústria catarinense encontrados.

Tabela 31: Evolução da produtividade por divisão e grupo por intensidade tecnológica da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Divisão e Grupo CNAE1.0 - Intensidade tecnológica	Produtividade por intensidade tecnológica (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	92,5	99,7	96,5	79,2	77,8	80,5	83,5	87,0	87,5	76,8
23.2 Fabricação de produtos derivados do petróleo	11,0	7,0	21,6	36,5	47,7	46,0	55,4	-	-	-
29 Fabricação de máquinas e equipamentos	107,4	111,1	111,4	84,3	77,7	81,0	81,5	93,4	78,1	58,0
30 Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	100,0	87,2	114,3	106,5	87,7	79,4	32,6	48,1	-	41,8
31 Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	75,5	94,6	95,9	91,8	91,4	94,6	95,3	93,2	110,3	110,6
32.2 Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	119,7	102,1	106,0	90,1	104,3	101,4	96,3	-	38,9	59,3
32.3 Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	51,1	50,3	46,8	42,8	47,7	52,0	56,8	67,5	69,4	77,0
33.1 Fabricação de aparelhos e instrumentos para usos médicos-hospitalares, odontológicos e de laboratórios e aparelhos ortopédicos	77,2	80,7	107,6	87,9	106,6	84,4	97,4	79,1	63,6	99,4
34.1 Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25,4
34.2 Fabricação de caminhões e ônibus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
34.3 Fabricação de cabines, carrocerias e reboques	64,2	76,2	28,5	15,1	47,2	56,9	64,9	52,4	53,0	29,7
34.5 Recondicionamento ou recuperação de motores para veículos automotores	22,4	29,7	25,9	24,2	34,5	22,4	27,9	22,4	-	21,0
35 Fabricação de outros equipamentos de transporte	44,5	44,2	36,9	47,8	32,9	34,4	72,8	52,4	45,6	96,1
Média alta intensidade tecnológica	108,0	118,2	98,2	117,5	98,2	100,0	118,3	114,4	109,6	94,8
16.0 Fabricação de produtos do fumo	1674,1	1881,1	2046,2	3729,2	893,0	770,6	1554,6	1519,5	1381,3	1201,2
21.1 Fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel	54,5	10,5	22,1	20,3	17,3	47,3	20,3	26,0	93,3	81,8
24 Fabricação de produtos químicos	84,8	95,5	93,4	103,9	107,4	86,0	82,8	93,4	104,1	99,1
32.1 Fabricação de material eletrônico básico	31,7	46,2	29,1	34,0	36,7	40,3	47,2	50,3	45,1	36,5
34.4 Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	84,1	90,7	78,2	86,1	78,1	91,2	92,4	80,3	89,1	61,1
36.9 Fabricação de produtos diversos	56,3	71,2	56,8	54,7	47,4	46,9	54,0	55,4	55,5	67,3
Média baixa intensidade tecnológica	56,9	55,9	58,9	58,5	62,8	56,5	59,1	63,4	65,0	56,5
19 Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	21,6	21,3	23,0	24,3	26,1	22,8	25,6	23,9	26,6	26,5
21.2 Fabricação de papel, papelão liso, cartolina e cartão	107,8	120,5	134,9	160,9	199,5	105,4	114,6	116,2	113,2	98,3
21.3 Fabricação de embalagens de papel ou papelão	116,2	106,3	110,4	115,6	94,5	89,9	102,9	89,5	87,3	86,2
21.4 Fabricação de artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	93,4	59,3	78,0	102,2	90,8	79,3	92,0	98,5	83,2	55,7
25 Fabricação de artigos de borracha e plástico	55,1	51,9	54,4	50,4	48,4	50,1	49,9	56,4	58,4	57,6
26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	46,4	48,1	52,6	46,3	46,9	46,9	45,6	50,5	51,7	56,1
27 Metalurgia básica	76,2	71,6	69,6	74,2	135,4	110,4	133,0	130,0	134,2	76,8
28 Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	42,5	45,4	44,1	43,7	46,6	44,3	45,7	52,7	57,2	44,1
Baixa intensidade tecnológica	44,6	49,5	49,8	53,7	49,0	46,8	46,3	42,5	42,4	42,6
C Indústrias extrativas	81,9	70,0	75,1	73,3	69,3	64,3	66,2	69,0	69,6	75,4
15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	65,0	83,2	81,1	102,0	84,9	78,9	77,2	61,3	62,8	61,2
17 Fabricação de produtos têxteis	52,3	52,8	50,5	43,3	42,6	40,5	42,8	41,8	43,5	45,3
18 Confeccção de artigos do vestuário e acessórios	32,5	31,0	27,7	28,5	26,4	28,0	27,7	31,2	28,6	31,5
20 Fabricação de produtos de madeira	25,7	32,8	38,5	34,0	39,5	31,9	30,8	28,3	26,7	23,9
22 Edição, impressão e reprodução de gravações	48,9	42,8	47,6	47,3	45,8	52,0	52,5	60,5	37,0	36,7
23.1 Coquerias	118,4	123,7	117,5	156,9	216,6	272,6	194,1	-	-	136,4

(continua)

(continuação)

23.4 Produção de álcool	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
36.1 Fabricação de artigos do mobiliário	24,3	27,5	36,7	29,9	28,2	24,5	22,1	23,8	26,3	27,6
Total	56,1	60,3	60,0	61,4	58,0	55,7	57,4	57,0	57,6	53,8

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

A Tabela 32 se aprofunda na análise da produtividade do trabalho da indústria catarinense por intensidade tecnológica apresentando-se apenas as categorias alta produtividade, média alta produtividade, média baixa produtividade e baixa produtividade.

Tabela 32: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	92,53	99,70	96,46	79,16	77,82	80,51	83,51	86,97	87,47	76,75
Média alta intensidade tecnológica	107,98	118,18	98,19	117,52	98,24	100,03	118,29	114,43	109,64	94,78
Média baixa intensidade tecnológica	56,85	55,94	58,94	58,54	62,80	56,52	59,11	63,35	65,00	56,50
Baixa intensidade tecnológica	44,60	49,47	49,79	53,72	48,98	46,78	46,26	42,54	42,35	42,60
Total	56,12	60,29	59,99	61,39	57,99	55,73	57,42	57,00	57,62	53,77

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Ao se analisar a produtividade do trabalho da indústria catarinense por intensidade tecnológica ocorre que a produtividade da indústria de média alta tecnologia é maior do que a da indústria de alta tecnologia. Ao se observar na divisão e grupo o porquê se encontra a produtividade do item “16.0 Fabricação de produtos do fumo” muito elevada, de forma até irreal, devido ao baixo PO. Para melhor realizar a análise tal item foi excluído, se apresentando na Tabela 33 a mesma tabela apenas por intensidade tecnológica, porém desprezando o item “16.0 Fabricação de produtos do fumo”.

Tabela 33: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense (excluindo 16.0)

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade por intensidade tecnológica (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	92,53	99,70	96,46	79,16	77,82	80,51	83,51	86,97	87,47	76,75
Média alta intensidade tecnológica (excluindo Item 16.)	77,21	86,78	77,79	82,65	79,71	79,44	80,52	80,11	89,19	75,88
Média baixa intensidade tecnológica	56,85	55,94	58,94	58,54	62,80	56,52	59,11	63,35	65,00	56,50
Baixa intensidade tecnológica	44,60	49,47	49,79	53,72	48,98	46,78	46,26	42,54	42,35	42,60
Total	56,12	60,29	59,99	61,39	57,99	55,73	57,42	57,00	57,62	53,77

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Na análise da produtividade da indústria catarinense se excluindo o item 16.0 se observa o aumento da produtividade diretamente proporcional ao aumento da intensidade tecnológica da indústria. Porém, mesmo se excluindo o item 16.0, as produtividades das indústrias de alta e média intensidade tecnológica são muito próximas, ocorrendo inclusive de períodos de maior produtividade da indústria de média alta intensidade tecnológica.

É visível a queda de produtividade da indústria de alta intensidade tecnológica ao longo da década. Tal indústria inicia a década com 92,53 de produtividade e acaba com 76,75, é uma diferença grande contando que tal indústria é importante para proporcionar transbordo tecnológico e assim aumentar a produtividade geral. Em relação ao início da década, em 2009 todos os segmentos apresentaram queda de produtividade.

A Tabela 34 apresenta a evolução da produtividade do trabalho da indústria catarinense relativa ao total.

Tabela 34: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por intensidade tecnológica da indústria catarinense (excluindo 16.0)

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade relativa ao total (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	164,86	165,37	160,79	128,95	134,20	144,48	145,44	152,56	151,80	142,74
Média alta intensidade tecnológica (excluindo item 16.0)	137,57	143,95	129,68	134,63	137,46	142,56	140,23	140,53	154,80	141,13
Média baixa intensidade tecnológica	101,29	92,79	98,24	95,36	108,31	101,41	102,94	111,13	112,81	105,07
Baixa intensidade tecnológica	79,47	82,05	83,00	87,50	84,47	83,93	80,56	74,64	73,50	79,23
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Na contramão da indústria brasileira, no final da década de 2000 apenas os setores medianos aumentaram sua produtividade relativa ao total em relação ao início da década, os setores de alta e baixa intensidade tecnológica tiveram sua produtividade reduzida. O setor de alta intensidade tecnológica reduziu sua produtividade em mais de 20 pontos percentuais o que é preocupante devido às características positivas que tal setor gera à economia.

Apresenta-se na Tabela 35 a evolução da produtividade dos setores por intensidade tecnológica relativa ao segmento mais produtivo, ou seja, de alta intensidade tecnológica, ao menos na maioria dos anos analisados.

Tabela 35: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense (excluindo 16.0)

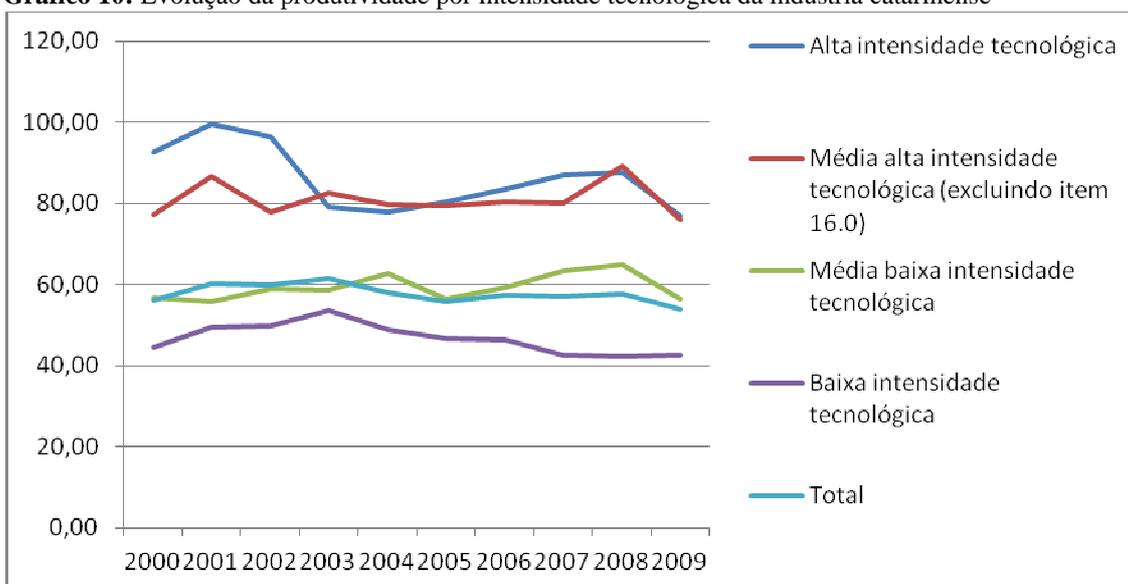
Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensidade tecnológica	Produtividade relativa ao mais produtivo (VTI/PO, mil R\$)									
Alta intensidade tecnológica	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Média alta intensidade tecnológica (excluindo item 16.0)	83,45	87,05	80,65	104,41	102,43	98,67	96,41	92,11	101,97	98,87
Média baixa intensidade tecnológica	61,44	56,11	61,10	73,95	80,71	70,19	70,77	72,84	74,31	73,61
Baixa intensidade tecnológica	48,20	49,62	51,62	67,85	62,94	58,10	55,39	48,92	48,42	55,51
Total	60,66	60,47	62,19	77,55	74,52	69,22	68,75	65,55	65,87	70,06

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Analisando a produtividade relativa ao segmento mais produtivo (alta intensidade tecnológica) da indústria catarinense por intensidade tecnológica se observa que o segmento de média alta intensidade tecnológica vinha em um movimento de ascensão de sua produtividade até ultrapassar o segmento de alta intensidade e depois reduziu sua produtividade mas a termos muito parecidos com o do setor mais produtivo. Todos os outros setores tiveram aumento de sua produtividade ao longo da década. Seria esse aumento um sinal de convergência produtiva?

O Gráfico 10 apresenta a evolução das produtividades do trabalho da indústria catarinense ao longo do tempo por intensidade tecnológica.

Gráfico 10: Evolução da produtividade por intensidade tecnológica da indústria catarinense



Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Tal gráfico apresenta uma tendência forte de convergência da produtividade dos segmentos por intensidade tecnológica, mas antes de representar algo bom, essa tendência no caso da indústria catarinense deve ser estudada.

Primeiramente, foi visto que tal convergência se dá muito mais devido à queda acentuada da produtividade do segmento de alta intensidade tecnológica do que do aumento dos outros segmentos, que não ocorreu. Agora se deve investigar a causa da queda de tal produtividade.

Para análise de tal tendência a Tabela 36 apresenta a evolução do VTI e PO dos segmentos de alta, média alta, baixa e média baixa intensidade tecnológica tendo o ano de 2000 como base.

Tabela 36: Evolução do VTI e PO da indústria catarinense por intensidade tecnológica

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Intensidade tecnológica	Evolução do VTI e PO (2000 = 100)										
Alta	VTI	100,00	122,05	127,10	108,39	121,64	120,04	138,63	157,24	152,01	150,36
	PO	100,00	113,27	121,92	126,69	144,63	137,95	153,59	167,30	160,80	181,27
Média alta	VTI	100,00	118,24	112,87	143,95	144,50	150,15	153,55	167,11	326,05	266,03
	PO	100,00	105,20	112,03	134,48	139,97	145,93	147,24	161,07	282,25	270,68
Média baixa	VTI	100,00	106,32	111,13	121,57	146,90	126,32	143,20	169,75	182,62	152,36
	PO	100,00	108,05	107,19	118,06	132,97	127,06	137,73	152,33	159,71	153,31
Baixa	VTI	100,00	120,45	126,75	141,24	146,64	140,33	144,37	139,38	143,12	145,32
	PO	100,00	108,60	113,54	117,28	133,53	133,81	139,21	146,12	150,71	152,14
Total	VTI	100,00	117,06	120,93	130,83	139,71	132,75	144,53	154,32	163,01	152,77
	PO	100,00	108,97	113,14	119,60	135,23	133,70	141,27	151,95	158,78	159,47

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como se pode observar a queda da produtividade de todos os segmentos se deu devido a um aumento desproporcional do PO em relação ao aumento do VTI. Mais pessoas foram incluídas no trabalho industrial porém os resultados em termos de VTI não estão aumentando proporcionalmente. O descompasso entre o crescimento do VTI e do PO também deve ser analisado profundamente em trabalho futuro.

5.3.2.3 Análise da produtividade da indústria catarinense por porte

A análise da indústria catarinense por porte explora outro corte analítico. O porte é definido por faixas de pessoal ocupado e tendo as seguintes categorias: de 5 a 9 trabalhadores, de 30 a 49 trabalhadores, de 50 a 99 trabalhadores, e 100 a 249 trabalhadores, de 250 a 499 trabalhadores e de 500 ou mais trabalhadores.

É importante ressaltar que devido à ausência de dados precisos os dados apresentados são uma estimativa. Os dados mais similares encontrados foram os dados (VTI e PO) da indústria por porte da região sul. Para a partir destes estimar os mesmos dados para Santa Catarina primeiramente se buscou dados acerca da participação de Santa Catarina no VTI e PO da região sul e então, após deflacionados, se fez a divisão do VTI e PO proporcionais a Santa Catarina para encontrar a produtividade por porte. Assumiu-se que as empresas tanto no Rio Grande do Sul, quando no Paraná e Santa Catarina tem os mesmo VTI e PO relativos por porte empresarial.

Para tornar tal análise mais profunda, a remuneração média por porte também é apresentada, pois, segundo a Cepal, quanto maior for a produtividade do trabalho maior será a remuneração média do trabalhador. A Tabela 37 apresenta a produtividade estimada da indústria catarinense por porte.

Tabela 37: Evolução da produtividade por porte da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
De 5 a 29	24,22	29,86	26,40	30,40	24,50	27,01	26,62	27,92	29,39	27,09
De 30 a 49	29,11	27,94	29,34	33,98	27,72	28,75	38,02	31,27	27,66	29,50
De 50 a 99	39,56	41,17	49,10	55,61	47,98	41,87	38,45	41,25	39,71	38,13
De 100 a 249	56,00	65,05	60,73	65,64	64,90	60,14	59,45	57,61	57,75	51,59
De 250 a 499	73,97	78,90	76,37	72,27	76,48	71,17	73,15	71,10	72,21	67,50
Com 500 e mais	93,53	97,34	98,59	89,68	85,55	83,67	89,53	88,07	89,82	83,49
Total	56,12	60,29	59,99	61,39	57,99	55,73	57,42	57,00	57,62	53,77

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Vê-se que novamente a produtividade é diretamente proporcional ao aumento do porte do estabelecimento. A Tabela 38 apresenta a produtividade relativa ao total propiciando análise mais profunda.

Tabela 38: Evolução da produtividade relativa à produtividade total por porte da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
De 5 a 29	43,16	49,53	44,00	49,51	42,26	48,46	46,36	48,98	51,00	50,37
De 30 a 49	51,86	46,34	48,91	55,35	47,80	51,59	66,22	54,86	48,00	54,85
De 50 a 99	70,49	68,28	81,85	90,58	82,74	75,13	66,97	72,37	68,91	70,92
De 100 a 249	99,78	107,91	101,24	106,92	111,93	107,91	103,54	101,06	100,22	95,95
De 250 a 499	131,79	130,87	127,31	117,71	131,90	127,70	127,40	124,73	125,32	125,54
Com 500 e mais	166,65	161,46	164,34	146,09	147,54	150,13	155,92	154,51	155,88	155,28
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Ao se analisar a produtividade relativa à produtividade média da estimativa da produtividade da indústria catarinense por porte se pode observar que apenas os estabelecimentos com mais de 250 empregados apresentam produtividade maior do que a produtividade média. Porém, em termos de produtividade por porte relativa estimada, justamente as empresas com mais funcionários, a cima de 100, perderam participação em relação à produtividade total.

Na Tabela 39 se apresenta a produtividade relativa à faixa de pessoal ocupado mais produtiva, no caso a faixa com mais de 500 empregados.

Tabela 39: Evolução da produtividade relativa à produtividade maior por porte da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)									
De 5 a 29	25,90	30,68	26,78	33,89	28,64	32,28	29,73	31,70	32,72	32,44
De 30 a 49	31,12	28,70	29,76	37,89	32,40	34,36	42,47	35,50	30,79	35,33
De 50 a 99	42,30	42,29	49,81	62,01	56,08	50,04	42,95	46,84	44,21	45,67
De 100 a 249	59,88	66,83	61,60	73,19	75,86	71,88	66,41	65,41	64,29	61,79
De 250 a 499	79,08	81,05	77,47	80,58	89,40	85,06	81,71	80,73	80,39	80,85
Com 500 e mais	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total	60,01	61,94	60,85	68,45	67,78	66,61	64,14	64,72	64,15	64,40

Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como é possível observar, há uma distância considerável entre a produtividade das grandes para as pequenas empresas. O máximo alcançado pela faixa de 5 a 29 empregados comparado à faixa com 500 ou mais foi de 33,89 pontos percentuais. As duas primeiras faixas de pessoal ocupado, que vai até os 49 empregados, são bastante heterogêneas em relação à produtividade das grandes empresas.

Como apresentado anteriormente, a diferença produtiva por porte é natural e necessária, isso ocorre devido a diversos fatores indo desde competências empresariais, como maior capacidade de gestão, como aspectos realmente produtivos, como existência de economia de escala e escopo, e institucionais, porém ter uma faixa com apenas 30% de produtividade em relação à outra expressa existência de forte heterogeneidade produtiva.

A Tabela 40 apresenta a remuneração média do pessoal ocupado na indústria de Santa Catarina de acordo com os dados da RAIS.

Tabela 40: Evolução da remuneração média por porte da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Remuneração média (R\$)									
ATE 4	662,11	676,54	654,77	687,59	704,55	725,03	761,51	778,60	801,73	837,45
DE 5 A 9	682,08	706,90	687,55	716,32	742,02	763,35	798,39	829,10	847,58	899,87
DE 10 A 19	722,25	739,48	726,34	768,58	782,87	816,16	861,92	880,87	917,31	974,60
DE 20 A 49	786,03	805,51	789,42	832,73	878,14	882,77	933,15	967,74	1004,55	1070,62
DE 50 A 99	927,75	975,46	923,62	963,58	953,28	1028,13	1046,73	1097,64	1141,91	1178,69
DE 100 A 249	1185,98	1186,58	1137,71	1153,99	1243,87	1261,67	1201,39	1260,54	1331,46	1398,69
DE 250 A 499	1254,98	1355,87	1238,03	1395,15	1372,40	1390,58	1444,04	1555,05	1527,62	1507,31
DE 500 A 999	1344,88	1390,56	1374,48	1484,99	1510,58	1510,94	1461,62	1500,55	1586,02	1717,05
1000 OU MAIS	1397,88	1496,10	1378,15	1322,36	1365,96	1374,61	1394,88	1441,83	1473,19	1431,46
TOTAL	1056,90	1099,83	1051,21	1088,42	1124,19	1140,41	1153,52	1208,81	1240,17	1272,43

Fonte: Elaboração própria baseado em RAIS

A metodologia de cálculo da RAIS é diferente da metodologia de cálculo do IBGE, esta é calculada através de documentos oficiais enviados, ou seja, ela não capta a informalidade podendo apresentar distorções nos resultados. Outra implicação da diferença metodológica também são as faixas distintas de pessoal ocupado, porém se podem fazer comparações aproximadas.

O que se observa dos dados referente à remuneração média é que eles são bem condizentes com os dados apresentados anteriormente pois também se evidencia aumento da remuneração média de acordo com o porte da empresa.

Na Tabela 41 se apresenta a remuneração média relativa à total por faixa de pessoal ocupado.

Tabela 41: Evolução da remuneração média relativa à remuneração total por porte da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Remuneração relativa ao total									
ATE 4	62,65	61,51	62,29	63,17	62,67	63,58	66,02	64,41	64,65	65,82
DE 5 A 9	64,54	64,27	65,41	65,81	66,01	66,94	69,21	68,59	68,34	70,72
DE 10 A 19	68,34	67,24	69,10	70,61	69,64	71,57	74,72	72,87	73,97	76,59
DE 20 A 49	74,37	73,24	75,10	76,51	78,11	77,41	80,90	80,06	81,00	84,14
DE 50 A 99	87,78	88,69	87,86	88,53	84,80	90,15	90,74	90,80	92,08	92,63
DE 100 A 249	112,21	107,89	108,23	106,02	110,65	110,63	104,15	104,28	107,36	109,92
DE 250 A 499	118,74	123,28	117,77	128,18	122,08	121,94	125,19	128,64	123,18	118,46
DE 500 A 999	127,25	126,43	130,75	136,43	134,37	132,49	126,71	124,13	127,89	134,94
1000 OU MAIS	132,26	136,03	131,10	121,49	121,51	120,54	120,92	119,28	118,79	112,50
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria com base na RAIS

A semelhança de tais dados com o estimado a partir dos dados da região sul é bastante grande, apesar também das faixas distintas de pessoal ocupado se pode ver que a partir dos 100 funcionários a remuneração aumenta mais, em relação às categorias anteriores. O fenômeno observado anteriormente acerca da redução relativa dos estabelecimentos com mais funcionários também se evidencia na remuneração média, ambos iniciando na faixa de pessoal ocupado a partir de 100 trabalhadores.

Na Tabela 42 a remuneração relativa à faixa com maior remuneração é apresentada.

Tabela 42: Evolução da remuneração média relativa à maior por porte da indústria catarinense

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faixa de pessoal ocupado	Remuneração média relativa à maior									
ATE 4	47,37	45,22	47,51	52,00	51,58	52,74	54,59	54,00	54,42	58,50
DE 5 A 9	48,79	47,25	49,89	54,17	54,32	55,53	57,24	57,50	57,53	62,86
DE 10 A 19	51,67	49,43	52,70	58,12	57,31	59,37	61,79	61,09	62,27	68,08
DE 20 A 49	56,23	53,84	57,28	62,97	64,29	64,22	66,90	67,12	68,19	74,79
DE 50 A 99	66,37	65,20	67,02	72,87	69,79	74,79	75,04	76,13	77,51	82,34
DE 100 A 249	84,84	79,31	82,55	87,27	91,06	91,78	86,13	87,43	90,38	97,71
DE 250 A 499	89,78	90,63	89,83	105,51	100,47	101,16	103,52	107,85	103,70	105,30
DE 500 A 999	96,21	92,95	99,73	112,30	110,59	109,92	104,78	104,07	107,66	119,95
1000 OU MAIS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOTAL	75,61	73,51	76,28	82,31	82,30	82,96	82,70	83,84	84,18	88,89

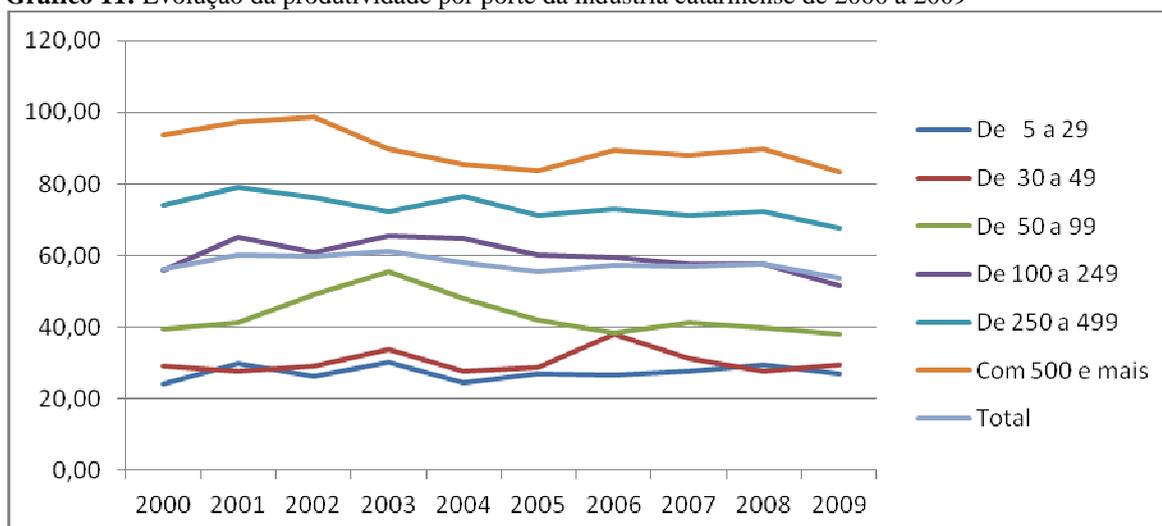
Fonte: Elaboração própria baseada em RAIS

Em tal tabela as remunerações são mais homogêneas que a produtividade estimada, mas confirma a distância entre as faixas com menos pessoal ocupado para as faixas com mais pessoal ocupado. A evolução da remuneração dos estabelecimentos com menos pessoal ocupado é ligeiramente maior do que a evolução daqueles com mais pessoal ocupado o que é

um aspecto bastante positivo, pois pode significar maior inclusão de tal contingente populacional nos frutos do progresso técnico.

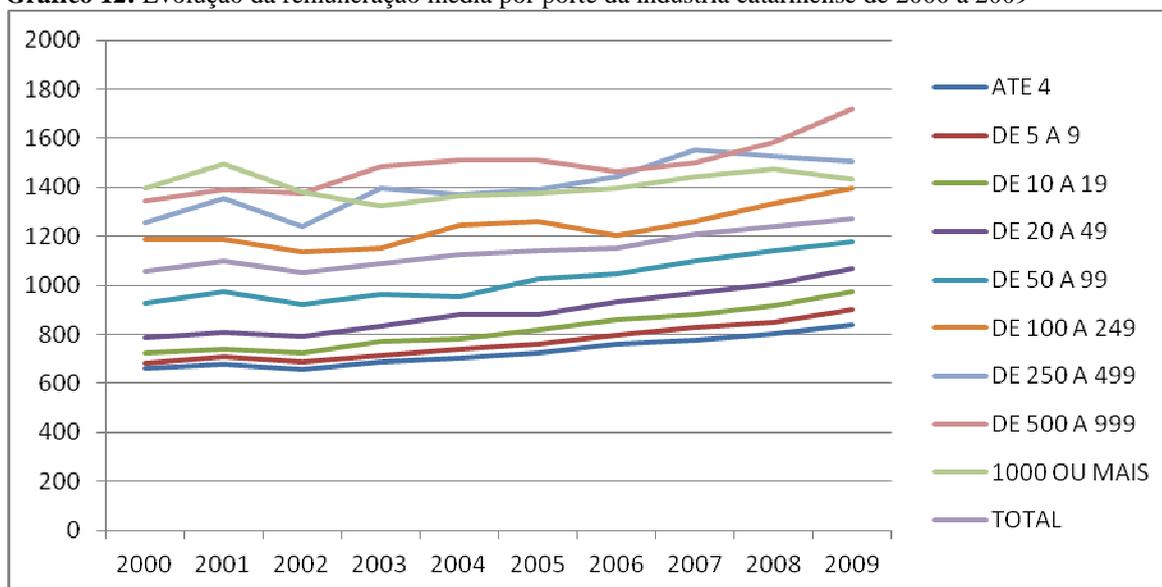
Os Gráficos 11 e 12 apresentam, respectivamente, a evolução no tempo primeiro da produtividade estimada por faixa de pessoal ocupado e o segundo da remuneração média.

Gráfico 11: Evolução da produtividade por porte da indústria catarinense de 2000 a 2009



Fonte: Elaboração própria baseada em IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Gráfico 12: Evolução da remuneração média por porte da indústria catarinense de 2000 a 2009



Fonte: Elaboração própria baseada em RAIS

Ambos os gráficos apresentam a evolução no tempo de indicadores da produtividade por porte, um da produtividade estimada a partir de dados coletados da região sul e outro da remuneração média coletada a partir dos dados da RAIS.

Em ambos os casos a heterogeneidade não é muito acentuada, mas existe e se evidencia. Em ambos os casos tal heterogeneidade se reproduz no tempo e se evidencia em todos os anos analisados.

Nos gráficos não se verifica nenhuma quebra no padrão de crescimento da produtividade estimada ou da remuneração média, o que evidencia a não convergência e assim o caráter estrutural da heterogeneidade observada antes. Tal corte se apresentou muito menos heterogêneo que aquele apresentado pela indústria brasileira, mas ainda assim se apresentou heterogêneo.

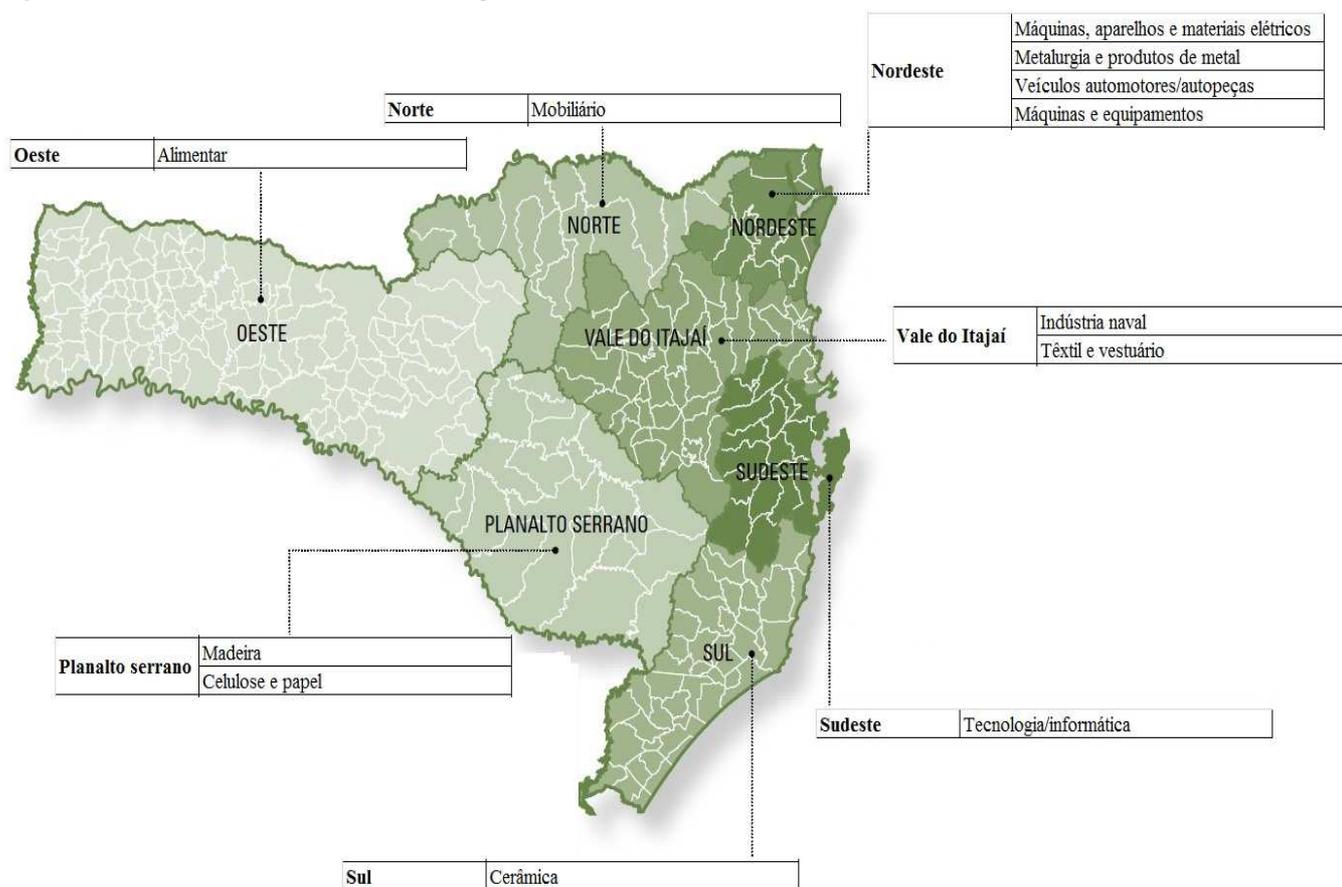
Um aspecto para melhor ilustrar os resultados é que no gráfico que apresenta a remuneração média esta tem tendência ascendente pouco observada no gráfico da produtividade estimada. Isso ocorre pois a remuneração média capta os ajustes institucionais feitos no salário mínimo, por exemplo, apresentando aumento da remuneração média sem que tenha ocorrido, necessariamente, aumento da produtividade.

5.3.2.4 Análise da produtividade da indústria catarinense por região

Para a análise da produtividade da indústria catarinense por região foi considerado o caráter da indústria catarinense de ser regionalmente dividida apresentando em cada uma das regiões uma indústria predominante. Cada região tem sua indústria específica, não significando necessariamente que aquela indústria tenha estabelecimento só na determinada região.

A Figura 1 apresenta a divisão regional da indústria catarinense.

Figura 1: Santa Catarina e suas indústrias regionais



Fonte: Elaboração própria baseada FIESC (2010)

Os dados acerca da produtividade da indústria catarinense foram coletados no documento Santa Catarina em dados, publicado pela FIESC. A primeira publicação do material foi em 2007, que torna o limite temporal da análise bastante prejudicado. Não se encontrou dados precisos acerca da indústria de tecnologia e informática o que faz com que a análise da região sudeste seja feita separadamente. O ano de 2005 também apresenta diferencial metodológico, o que pode causar distorções na análise.

A dificuldade para encontrar os dados prejudicou bastante a análise da heterogeneidade estrutural da indústria catarinense por região, porém um panorama geral pode ser observado.

A Tabela 43 apresenta a produtividade das regiões nordeste, norte, oeste, planalto serrano, sul e Vale do Itajaí.

Tabela 43: Evolução da produtividade por região da indústria catarinense

Ano	2005	2006	2008	2009
Região	Produtividade (VTI/PO, mil R\$)			
Nordeste	26,63	34,07	24,98	27,32
Vale do Itajaí	11,68	11,38	11,97	14,18
Norte		7,63	9,22	10,99
Oeste	31,95	26,41	21,91	21,85
Planalto serrano	13,33	17,31	15,93	16,32
Sul	12,65	14,56	17,75	13,81

Fonte: Elaboração própria baseada em FIESC (2010) e IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como se pode observar, a produtividade por região não apresenta dados muito consistentes. A produtividade da região nordeste é a mais elevada durante os anos estudados, com exceção de 2005, onde a produtividade da região oeste foi mais elevada. Na metodologia de 2005 a região norte não aparecia, por tal motivo apenas apresentam-se dados desde 2006. Os dados de 2007 também não constam nos relatórios, devido a mudanças internas da metodologia da FIESC, fazendo o relatório lançado no final de 2008 com os próprios dados de 2008.

Os dados, apesar de poucos, expressam bem a realidade do estado de Santa Catarina, mostrando região sudeste como a mais produtiva, em especial devido à cidade de Joinville, que é a maior cidade industrial do Estado seguida pela região Oeste e pelo Planalto Serrano. Um aspecto que chama atenção é a baixa produtividade da indústria do Vale do Itajaí. O parque têxtil de tal região é um pólo importante da indústria do Estado e tem sua produtividade em quarto lugar dentro as regiões mais produtivas em 2009.

A Tabela 44 apresenta produtividade regional relativa à região mais produtiva.

Tabela 44: Evolução da produtividade relativa à maior produtividade por região da indústria catarinense

Ano	2005	2006	2008	2009
Região	Produtividade relativa a mais produtiva (VTI/PO mil R\$)			
Nordeste	100,00	100,00	100,00	100,00
Vale do Itajaí	43,86	33,41	47,93	51,91
Norte	0,00	22,38	36,89	40,21
Oeste	119,99	77,51	87,69	79,96
Planalto serrano	50,07	50,80	63,75	59,73
Sul	47,50	42,74	71,05	50,55

Fonte: Elaboração própria baseada em FIESC (2010) e IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Na análise da produtividade relativa à região mais produtiva (a análise da produtividade relativa ao total não pôde ser realizada por ausência de dados consistentes) se observou que apenas a indústria do oeste superou os 70 pontos percentuais da indústria da região nordeste. Porém, nenhuma foi abaixo dos 30 pontos percentuais, o que representa um índice a se considerar. A heterogeneidade produtiva por região é reconhecida, mas é muito mais reconhecida fora da indústria e na economia real.

No Estado de Santa Catarina é sabido que as melhores condições de vida existentes ao redor de tais pólos industriais e principalmente em torno do litoral. Muitas regiões alheias aos pólos indústrias e principalmente no interior do Estado vivem em condições muito diferenciadas daqueles que vivem nos pólos industriais e no litoral, tal divergência o estudo apenas da heterogeneidade produtiva da indústria por região não capta.

A Tabela 45 apresenta a evolução do pólo tecnológico do sudeste do Estado. Nele os valores estão expressos em estimativa do faturamento por pessoal ocupado.

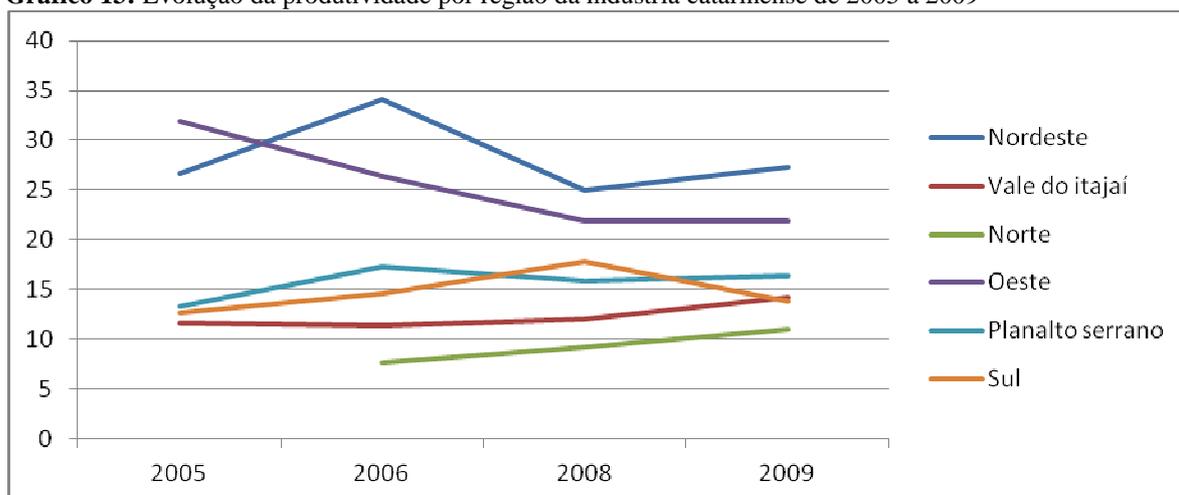
Tabela 45: Evolução da produtividade da região sudeste da indústria catarinense

Ano	2006	2008	2009
Sudeste	Produtividade (Faturamento/PO, 1000000 R\$)		
Tecnologia e informática	10,00	8,93	6,67

Fonte: Elaboração própria baseada em RAIS e IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como se pode ver, os dados são realmente muito escassos e não há possibilidade de comparação dos mesmos com as outras regiões, porém é visível a redução da produtividade da região sudeste.

O Gráfico 13 apresenta a evolução da produtividade da indústria por região, excluindo a região sudeste.

Gráfico 13: Evolução da produtividade por região da indústria catarinense de 2005 a 2009

Fonte: Elaboração própria baseada em RAIS e IBGE - Pesquisa Industrial Anual Empresa

Como se pode observar há certa variação das produtividades da indústria regional, porém, nenhuma dessas variações parece ser expressiva parece se tomar como uma mudança rumo à convergência. Não há quebra no padrão que nos impessa de afirmar que a possível heterogeneidade produtiva observada é estrutural e se reproduz ao longo do tempo.

5.3.2.5 Análise da produtividade da indústria catarinense: um balanço

O que se conclui depois do esforço realizado para melhor compreensão do fenômeno da heterogeneidade estrutural na indústria catarinense é:

A indústria catarinense é heterogênea produtivamente em todos os cortes estudados. Por todas as perspectivas foram observados diferenças de produtividade que podem ser considerados elevados, se comparados com países desenvolvidos, e reduzidos, quando comparados com outros países e regiões periféricas. Para se identificar em qual aspecto tal heterogeneidade é mais expressiva, o Quadro 6 apresenta uma comparação entre as produtividades dos segmentos menos produtivos relativa aos mais produtivos, estes fixados em 100, do ano de 2008.

Quadro 6: Síntese dos cortes analíticos da indústria catarinense

2008	Extrativa/Transf.		Intensidade. Tec.		Porte		Região	
Menos produtivo	Transformação	82,51	Alta intens.	48,42	5 a 29	32,72	Norte	36,89
Mais produtivo	Extrativa	100	Baixa intens.	100	500 e mais	100	Nordeste	100

Fonte: Elaboração própria

O corte analítico com maior diferencial de produtividade do trabalho foi a análise do porte dos estabelecimentos apresentando uma produtividade do trabalho nos estabelecimentos pequenos de 32,72% em relação à produtividade do trabalho dos grandes estabelecimentos. Tal diferencial poder ser estipulado como medidor de heterogeneidade, assim se pode dizer que a estrutura industrial catarinense é mais heterogênea produtivamente em tal corte analítico, ou seja, que a heterogeneidade produtiva se expressa mais na análise da indústria por porte de estabelecimento.

Apesar da possível convergência observada na análise da indústria por intensidade tecnológica se pode dizer que na indústria catarinense a heterogeneidade produtiva é estrutural, pois ela se reproduz ao longo do tempo.

O Quadro 7 compara os resultados obtidos no estudo da heterogeneidade produtiva da indústria catarinense aos obtidos a partir do estudo realizado da heterogeneidade produtiva da indústria nacional.

Quadro 7: Comparativo dos cortes analíticos da indústria brasileira e catarinense

2008	Extrativa/Transf.		Intensidade. Tec.		Porte		Região		
Brasil	Menos produtivo	Transformação	62,44	Baixa intens.	38,63	5 a 29	15,79	Nordeste	40,8
	Mais produtivo	Extrativa	100	Alta intens.	100	500 e mais	100	Sudeste	100
Santa Catarina	Menos produtivo	Transformação	82,51	Baixa intens.	48,42	5 a 29	32,72	Norte	36,89
	Mais produtivo	Extrativa	100	Alta intens.	100	500 e mais	100	Nordeste	100

Fonte: Elaboração própria

Na análise comparativa da indústria catarinense com a indústria brasileira se pode ver que, em quase todos os cortes analíticos estudados, com exceção do corte regional, a heterogeneidade produtiva da indústria catarinense é menor que a heterogeneidade produtiva da indústria brasileira.

Mesmo com maior heterogeneidade no corte analítico região a diferença é pequena, enquanto são expressivas as outras diferenças, nas quais Santa Catarina se apresenta como um

estado de estrutura industrial menos heterogênea homogênea, se comparada com os diferenciais produtivos do Brasil.

Apesar de se apresentar como um estado com menor heterogeneidade, não se pode negar a presença de heterogeneidade estrutural na indústria catarinense. Tal heterogeneidade tende a se reproduzir, prejudicar a geração e difusão dos frutos do progresso técnico na coletividade e assim se tornar grande empecilho ao desenvolvimento.

5.4 Síntese conclusiva

A economia catarinense, fortemente baseada, principalmente em anos passados, no setor industrial, teve seu desenvolvimento ao longo do tempo de forma peculiar. A industrial se beneficiou dos recursos naturais existentes na região, mas principalmente, a formação do mosaico étnico propiciado pela imigração foi o que trouxe ao estado, não apenas a mão de obra, mas a mão de obra qualificada e com iniciativa empresarial para formação e consolidação de um forte parque industrial.

Devido à localização de tais recursos mencionados e ao desenho da formação das vilas e povoados com imigrantes europeus de diferentes nações (ressalta-se os alemães, italianos, poloneses) o próprio parque industrial catarinense se formou e consolidou ao longo dos anos com forte especialização regional. Hoje não é difícil se associar setores industriais com regiões com exemplo do setor têxtil no Vale do Itajaí, eletro-metal-mecânico, no nordeste (região de Joinville), cerâmico no sul do estado, e etc. Tal especialização geográfica contribuiu para maior fomento industrial ao cooperar para maior eficiência produtiva local, mas também concentrou os frutos do progresso técnico de determinada indústria em determinada região.

A caracterização da indústria catarinense auxilia muito a entender os dados obtidos acerca do estudo da heterogeneidade estrutural realizado nos diversos cortes analíticos.

Ao se observar o primeiro corte, que diz respeito ao diversos setores da economia, se observou a maior produtividade da indústria, porém, também a sua redução em termos relativos ao longo do tempo. Já é sabido que a indústria nacional perde participação no PIB nacional e que especialmente o PIB catarinense também perde participação no PIB nacional, o

VTI catarinense parte participação no VTI nacional o que evidencia o que os industriais catarinenses estão vivendo no dia-a-dia, a dificuldade de se manterem competitivos.

O segundo corte analítico apresenta a indústria por estrados, dividida entre indústria de transformação e indústria extrativa. A indústria extrativa se mostrou mais produtiva que a indústria de transformação e sua produtividade cresce ao longo do tempo. A característica inicial da indústria catarinense de se basear nos recursos naturais pode ser identificada aqui.

Ao analisar a indústria catarinense por intensidade tecnológica se observou um fenômeno peculiar. Observou-se que a produtividade é diretamente proporcional à intensidade tecnológica, porém, em um determinado ponto, a indústria de média alta intensidade tecnológica supera a indústria de alta intensidade tecnológica. Foi observado que isso ocorre devido a um descompasso do aumento do VTI e do PO, onde mesmo aumentando-se o PO, o VTI não acompanhou tal aumento. Questiona-se o porquê de tal relação assimétrica, tal pergunta exige esforços analíticos profundos futuros.

Tratando-se do corte por porte, foram necessárias estimativas para se estudar por tal corte analítico. Porém, foi visto que a produtividade aumenta de acordo com o porte da empresa por faixa de pessoal ocupado. É natural que aconteça tal aumento, mas não com dessemelhanças como as observadas nas análises realizadas.

Para se fazer a análise regional também se teve dificuldade na obtenção de dados, porém se pode ver como a região nordeste é mais produtiva. Tal região é onde estão as indústrias de maior teor tecnológico, como a de máquinas e equipamentos e carros e autopeças.

Em todos os cortes se observou dessemelhanças e reprodução de tal padrão no tempo o que se pode concluir que Santa Catarina é um estado com heterogeneidade produtiva e com heterogeneidade estrutural. Comparados tais cortes com os resultados obtidos acerca da indústria brasileira se pode dizer que Santa Catarina é um Estado relativamente menos heterogêneo, pois as dessemelhanças foram bem inferiores às encontradas na economia nacional. Isso pode se dar devido a uma maior homogeneidade, mas também se pode ressaltar que quando o universo amostral é maior, como a nível nacional, naturalmente se tem tendência à existência de aspectos mais heterogêneos.

6 CONCLUSÕES

Acerca de um processo de desenvolvimento com equidade, ir além da abordagem de temas como a industrialização e o progresso técnico é necessário. Ambos assumem papel definitivo no processo de convergência. O primeiro por ser, por excelência, o setor aumentador da produtividade do trabalho, pois é através da industrialização que a relação de capital por mão de obra se eleva, e assim, através desta que o trabalho se torna mais produtivo. E o segundo é quem determina a fronteira internacional, e é através de sua incorporação no processo produtivo que o aumento da produtividade se realiza e traz consigo maiores salários e maior renda *per capita*.

O progresso técnico também é convergente, ele causa externalidades positivas na economia reduzindo a brecha produtiva interna, ao mesmo tempo em que a possibilita rumar a patamares mais próximos da fronteira produtiva internacional. Mas no seu papel convergente ele também é divergente, pois é sua geração e difusão desiguais que reproduz o mundo dual formado por centro e periferia.

Ao se tratar de brechas produtivas e geração e difusão desiguais do progresso técnico, o tema heterogeneidade estrutural entra em voga. São essas dessemelhanças que a caracterizam, pois tal geração e difusão desiguais do progresso técnico geram, em primeira instância, dessemelhanças produtivas com setores mais produtivos que incorporam apenas parte do contingente populacional. A outra parte do contingente populacional é fadada às margens do progresso técnico, que se resumem em estratos da economia pouco produtivos e com baixos salários. Assim sucessivamente, tais setores pouco produtivos detêm menor capacidade de geração de excedente e de realização de investimentos, reproduzindo a heterogeneidade produtiva no tempo, evidenciando que tal heterogeneidade é, na realidade, uma característica estrutural.

O fenômeno teórico cunhado heterogeneidade estrutural evidencia-se mais diretamente nos diferenciais de produtividades existentes, tais diferenciais de produtividade devem ser elevados o bastante para não ser apenas uma característica dinamizadora da estrutura produtiva. Na América Latina, a comparação através de diversos cortes analíticos com a fronteira tecnológica mundial, ou seja, os Estados Unidos, e outros países do centro,

evidenciaram dessemelhança produtiva muito mais elevada, além de apresentar pequena parte do contingente populacional alocado em atividade de alta intensidade tecnológica e reduzidos investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Tais aspectos evidenciam pouca perspectiva de convergência produtiva, tanto no curto como no longo prazo.

Há muito se observa que a realidade brasileira é heterogênea. A parte aparente da heterogeneidade estrutural se manifesta na desigualdade social, concentração de renda, desigualdade regional, desníveis educacionais da população, e outros tipos de marcante diferença socioeconômica. Tais dessemelhanças são geradas devido à heterogeneidade estrutural, que se manifesta primeiramente na heterogeneidade produtiva e que, como visto nos resultados dos dados analisados, se expressa no Brasil através de todos os cortes analíticos: setores da economia, estratos industriais, indústria por intensidade tecnológica, diferentes portes industriais e regionais.

O corte analítico por setor brasileiro apresentou a indústria como setor mais produtivo ao longo dos anos estudados. Nas análises acerca dos estratos produtivos a indústria extrativa se apresentou muito elevada confirmando que muito da eficiência produtiva existente no Brasil se dá devido à existência de recursos naturais. Ao longo da década de 2000 também se observou o crescimento forte e persistente da indústria extrativa, a indústria de transformação também cresceu, porém não com tanto vigor. Tal crescimento aprofundou a heterogeneidade produtiva entre estratos. Por intensidade tecnológica, no ano 2009, nenhum dos segmentos estudados chegou a 60% da produtividade do setor de alta intensidade tecnológica, mostrando o caráter da tecnologia de impulsionar a produtividade.

De forma mais marcante, a heterogeneidade produtiva brasileira se manifesta através do corte analítico da indústria por porte, onde um estabelecimento com até 29 funcionários alcança apenas 15,79% da produtividade de um estabelecimento com 500 ou mais empregados. Na análise regional a indústria da região sudeste se mostrou a mais produtiva, como esperado. Segundo o IBGE 70% da produção industrial brasileira está na região sudeste. O que impressiona acerca da análise da indústria por região é o crescimento da indústria da região sudeste enquanto a indústria das outras regiões não apresentou crescimento tão expressivo, isso demonstra aprofundamento da heterogeneidade produtiva.

Em todos os cortes analíticos a heterogeneidade produtiva se manifesta e demonstra ser mais do que isso, ela demonstra ser estrutural ao se verificar que, na evolução temporal,

não se esboça nenhuma reação convergente, pelo contrário, a tendência perenemente heterogênea evidencia a própria estrutura heterogênea se manifestando através dos diferenciais de produtividade.

Ao se aprofundar no nível regional da análise para estudar a estrutura produtiva catarinense os resultados não são muito diferentes do esperado. A expectativa ao se iniciar tal trabalho era evidenciar uma estrutura também heterogênea, porém menos heterogênea que a estrutura brasileira, isto devido tanto às características evidentes do estado, quanto ao fato de se estudar um espaço amostral reduzido e assim naturalmente menos heterogêneo.

Em todos os cortes analíticos estudados Santa Catarina apresentou dessemelhanças produtivas. As maiores dessemelhanças produtivas encontradas foram também no corte analítico da indústria por porte, onde os estabelecimentos com menos de 29 empregados apresentaram 32,72% da produtividade dos estabelecimentos com 500 ou mais empregados. Em comparação com o Brasil, todos os cortes analíticos se mostraram menos heterogêneos em uma medida considerável, apenas o corte analítico regional da indústria se mostrou levemente mais heterogêneo, confirmando a suposição acerca da menor heterogeneidade do Estado.

Um fenômeno se apresentou nas análises de Santa Catarina no corte analítico industrial por intensidade tecnológica. Observa-se que o setor de média alta intensidade tecnológica ultrapassa em 2003, 2004 e 2008 o setor de alta intensidade tecnológica em termos de produtividade. Além, de tal fenômeno, na análise da indústria catarinense nos dias atuais, se evidencia uma perda da participação tanto do PIB catarinense no PIB nacional, quanto da indústria catarinense na indústria nacional. Ao se levar em conta a característica do setor industrial e dos setores de alta tecnologia e seu papel na convergência, tais dados se tornam preocupantes. Com a redução da participação da indústria catarinense e da produtividade do setor de alta intensidade tecnológica, Santa Catarina se afasta da convergência e acentua a heterogeneidade de sua estrutura.

A heterogeneidade produtiva catarinense é a evidência de sua estrutura heterogênea, e os dados acerca da participação da indústria e da produtividade do setor de alta intensidade tecnológica podem levar a concluir que tal heterogeneidade tende a se ampliar.

REFERÊNCIAS

AREND, Marcelo. 50 Anos de industrialização do Brasil (1955-2005): Uma análise evolucionária. 2009. 250 f. Tese (Doutorado) - Ufrgs, Porto Alegre, 2009.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamentos na CEPAL: Uma resenha. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 13-68.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. A evolução do pensamento da CEPAL: 1948 - 2008. Disponível em: <<http://www.eclac.org/brasil/noticias/noticias/4/36604/RicardoFUNAGjulho2009.pdf>>. Acesso em: 02 out. 2011.

BRESSER-PEREIRA, L.C.; MARCONI, N. Existe doença holandesa no Brasil?. Anais do IV Fórum de Economia de São Paulo, São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2008.

CAMPOS, Renato Ramos. et al. (Org.). Políticas Estaduais para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. Florianópolis: E-papers, 2010.

CAMPOS, Renato Ramos et al. O processo de industrialização. In: VIEIRA, Paulo Freire et al. A pequena produção e o modelo catarinense de desenvolvimento. Florianópolis: Aped, 2002. p. 113-208.

CANO, W . Uma Agenda Nacional para o Desenvolvimento. Texto para Discussão nº 183. Campinas: IE/Unicamp, ago, 2010.

CANO, W; SILVA, A. L. G. Política Industrial no Governo Lula. Texto para Discussão nº 181. Campinas: IE/Unicamp, jul, 2010.

CARDOSO DE MELLO, J. M. O capitalismo tardio. SP: Brasiliense, 10^a. Ed., 1998.

CARDOSO DE MELLO, J. M.; BELLUZZO, L. G. Reflexões sobre a crise atual. In: BELLUZZO, L. G. e COUTINHO, R. (org.) Desenvolvimento capitalista no Brasil - ensaios sobre a crise. Volume I, SP: Brasiliense, 4^a. Ed., 1998.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. Dependência e desenvolvimento na América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 495-520.

CARNEIRO, D. D. Crise e esperança: 1974-1980. In: ABREU, M. P. (org.) A ordem do progresso – cem anos de política econômica republicana 1889-1989. RIO DE JANEIRO: Campus, 1990.

CARNEIRO, R. Desenvolvimento em crise – a economia brasileira no último quarto do século XX. SP: Ed. Unesp – Unicamp – IE, 2002.

CAVALIERI, Henrique et al. Estrutura industrial brasileira e de Santa Catarina: Há evidência de desindustrialização?. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, 5., 2011, Florianópolis.

CEPAL. Transformação produtiva com equidade: a tarefa prioritária do desenvolvimento da América Latina e do Caribe. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 887-910.

CEPAL. A hora da igualdade: Brechas por cerrar, caminhos por abrir. Brasília: Cepal, 2010.

CEPAL. Período de Sessões de Santo Domingo, 2008. Disponível em: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/1/33141/P33141.xml&xsl=/prensa/tpl-p/p6f.xsl&base=/tpl-p/top-bottom.xslt>>. Acesso em: 20 out. 2011.

CEPAL. Progreso Técnico y Cambio Estructural en América Latina, 2007. Disponível em: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/32409/P32409.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/dmaah/tpl/top-bottom.xslt>>. Acesso em: 20 out. 2011.

COUTINHO, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: VELLOSO, J. P. R. (Org.). Brasil: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

COUTINHO, L. A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica: As Grandes Tendências de Mudança. Economia e Sociedade. N.º 1, Campinas: IE/ Unicamp, 1992.

COUTINHO, L. G.; BELLUZZO, L. G. M. Política econômica, inflexões e crise: 1974/1981. In: BELLUZZO, L. G. e COUTINHO, R. (org.) Desenvolvimento capitalista no Brasil - ensaios sobre a crise. Volume I. SP: Brasiliense, 4ª. Ed., 1998.

DRAIBE, Sônia. Rumos e metamorfoses: um estudo sobre a constituição do estado e as alternativas de industrialização no Brasil: 1930-1960. Col. Estudos Brasileiros. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 2004.

FAJNZYLBER, Fernando. Industrialização na América Latina: da "caixa-preta" ao "conjunto-vazio". In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 851-886.

FEIJÓ, C. A. Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente. IEDI, 2007.

FIESC. Santa Catarina em dados 2007, 2008, 2009, 2010. Disponível em: <<http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site/pei/produtos/show/id/46>>. Acesso em: 20 out. 2011.

FURTADO, Celso. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

GIL, A C. Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografias. São Paulo: Atlas, 2002.

GOULARTI FILHO, Alcides. Formação econômica de Santa Catarina: uma tentativa de síntese. In: MATTEI, Lauro; LINS, Hoyêdo Nunes. A socioeconomia catarinense: cenários e perspectivas no início do século XXI. Chapecó: Argos, 2010. p. 29-62.

IBGE. Contas Nacionais. Disponível em:
<http://bvsms.saude.gov.br/bvs/publicacoes/conta_satelite_saude_brasil_n29.pdf>. Acesso em: 19 dez. 2011a.

IBGE. Conceitos das variáveis Seleccionadas da Atividade Industrial. Disponível em:
<<http://www.ibge.com.br/home/estatistica/economia/industria/pia/atividades/conceitos.shtm>>. Acesso em: 19 dez. 2011b.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Contas Nacionais. Rio de Janeiro: IBGE, 2009.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Contas Regionais. Rio de Janeiro: IBGE, 2009.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisa Industrial Mensal. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisa Nacional a Domicílio. Rio de Janeiro: IBGE, 2009.

IPEA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA. Radar Tecnologia, Produção e Comércio Exterior, 2011. disponível em:
http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_alphacontent&view=alphacontent&Itemid=80>
Acesso em 28 set 2011.

IPEADATA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Regional. Brasília: IPEA, 2009

JORGE, M. Desenvolvimento Produtivo para evitar a volta da vulnerabilidade externa. In: VELLOSO, J. P. R.; ALBUQUERQUE, R. C. (org.). Na crise Global, como ser o melhor dos BRICs. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

LAGO, L. A. C. A retomada do crescimento e as distorções do milagre 1967 – 1973. In: ABREU, M. P. A ordem do progresso – cem anos de política econômica republicana 1889-1989. RIO DE JANEIRO; Campus, 1990.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de Metodologia Científica. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LESSA, C. A estratégia de desenvolvimento 1974 – 1976 – sonho e fracasso. Campinas: SP, Unicamp, IE, 1998.

MACEDO, Bernardo Gouthier. Desenvolvimento Econômico: A atualidade da economia política cevalina. 2007. 217 f. Tese (Doutorado) - Unicamp, Campinas, 2007.

PALMA, G. Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”. Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento organizada pela FIESP e IEDI, Centro Cultural da FIESP, 28 ago. 2005. 46p.

PEREIRA, J. O Investimento Direto Externo no Brasil entre 1995-2005: Uma Análise dos Setores Bancário, Automotivo e de Alimentos e Bebidas. Dissertação de Mestrado. Departamento de Economia. Florianópolis, UFSC, 2007.

PINTO, Aníbal. Natureza e implicações da "heterogeneidade estrutural" da América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000a. p. 567-588.

PINTO, Aníbal. Notas sobre os estilos de desenvolvimento. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000b. p. 609-650.

PREBISCH, Raúl. O Desenvolvimento Econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000a. p. 69-136.

PREBISCH, Raúl. Por uma dinâmica do desenvolvimento latino-americano. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000b. p. 451-488.

REZENDE, A. L. Estabilização e reforma: 1964 – 1967. In: ABREU, M. P. A ordem do progresso – cem anos de política econômica republicana 1889-1989. RIO DE JANEIRO; Campus, 1990.

RIBEIRO, F.J.; MARKWALD, R. Balança Comercial e déficits em transações correntes: de volta à vulnerabilidade externa. In: VELLOSO, J. P. R.; ALBUQUERQUE, R. C. (org.). Na crise Global, como ser o melhor dos BRICs. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

RODRIGUEZ, Octavio. Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL. Rio de Janeiro: Forense-universitária, 1981.

SUZIGAN, W. A Indústria Brasileira após Uma década de Estagnação: Questões para Política Industrial. Economia e Sociedade. N.º 1, Campinas: IE/ Unicamp, 1991.

SUZIGAN, W; FURTADO, J. Instituições e Políticas Industriais e Tecnológicas: Reflexões a Partir da Experiência Brasileira. Revista de Estudos Econômicos. São Paulo, vol. 40, n.º1, pg. 7-41, jan-mar, 2010.

TAVARES, M. C.; BELLUZZO, L. G. Notas sobre o processo de industrialização recente no Brasil. In: BELLUZZO, L. G. e COUTINHO, R. (org.) Desenvolvimento capitalista no Brasil - ensaios sobre a crise. Volume I. SP: Brasiliense, 4ª. Ed., 1998.

TAVARES, Maria da Conceição. Acumulação de capital e industrialização brasileira. São Paulo: Unicamp, 1998.

TAVARES, Maria da Conceição. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 217-238.

TAVARES, Maria da Conceição; SERRA, José. Além da estagnação: uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente do Brasil. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 589-608.

TORRES FILHO, E. T; PUGA, F. Exportações brasileiras num cenário pós-crise internacional In: GIAMBIGI, F.; BARROS, O. (org.). Brasil pós-crise: agenda para a próxima década. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.