

A Industrialização na periferia sul-asiática e brasileira até os anos 1970: das semelhanças às divergências*

Bruno Cesar Cassani Medeiros¹

1. INTRODUÇÃO

1.1. OS ANOS DOURADOS DO CAPITALISMO

Do pós-guerra até meados dos anos 1970 vivenciou-se uma série de transformações na esfera política, social e econômica que impactou as economias já desenvolvidas e teve seu transbordamento nas economias periféricas. O período dos “Anos Dourados” do capitalismo foi marcado nos centros pela configuração dos estados de bem-estar social, aumento dos salários, diminuição das disparidades de renda e riqueza, bem como ampliação do consumo de bens e mercadorias modernos – o carro próprio, a máquina de lavar, a geladeira, a televisão –, que, assentados na matriz energética da II Revolução Industrial, consolidaram o “*american way of life*” (MAZZUCHELLI, 2014: 20).

A esse período de crescimento e dinamismo, ancorado na ampliação do comércio mundial e em um parque industrial baseado no modelo fordista de produção, soma-se à difusão do consumo de bens duráveis, o acesso a matérias-primas essenciais sem grandes pressões de custos – principalmente o petróleo e seus derivados –, e regimes monetários e financeiros domésticos e internacionais controlados. Vive-se um ciclo virtuoso cumulativo, no qual o crescimento econômico nas economias centrais se dá, em grande parte, como colocara Furtado (1975), via a ampliação do progresso técnico e, dessa forma, via aumentos de produtividade. Por se tratar de sociedades com um elevado nível de sindicalização e atuação do Estado a favor dos direitos trabalhistas² e, também, de sociedade que lutam pela criação de um estado de bem-estar social, uma parcela representativa do lucro obtido nas atividades produtivas era passível de ser alocada nos salários, causando aumentos reais que, aceleravam o crescimento econômico e possibilitavam que aqueles bens de consumo duráveis produzidos tivessem um mercado em crescente expansão, permitindo, entre os anos 1950 e 1970, transferir grande parcela dos ganhos de produtividade aos salários dos trabalhadores.

Nesse cenário, a atuação social dos Estados Nacionais nas economias centrais também sofre uma alteração, dando ênfase em políticas de seguridade social. Marshall (1967) aponta que o século

* O artigo faz parte do Trabalho Conclusão de Curso em andamento, orientado pela Prof^ª. Dr^ª. Ana Lúcia Gonçalves da Silva, do IE-UNICAMP

¹ Graduando em Ciências Econômicas pelo IE-UNICAMP.

² “Os *anos dourados* do capitalismo foram marcados por um compromisso entre capital e trabalho que favoreceu os níveis de emprego, as condições de trabalho e o poder de barganha dos trabalhadores, sob condições econômicas, políticas e sociais específicas. Ao mesmo tempo, um acentuado desempenho dos Estados Nacionais em direção ao crescimento sustentado de suas economias, ao pleno emprego e bem-estar da população foram questões prioritárias nas agendas governamentais.” (ALMEIDA, 2003: 01)

XX foi o século da conquista dos direitos sociais. Segundo ele, “assistiu-se ao primeiro grande avanço no campo dos direitos sociais, e isso acarretou mudanças significativas no princípio igualitário como expresso na cidadania” (MARSHAL, 1967: 88). Por outro lado, a preocupação dos *policy makers* na configuração dos estados de bem-estar social também tinham como intuito desempenhar um papel de contraponto ideológico, político e militar frente a então emergente União Soviética (MAZZUCHELLI, 2014).

Dessa forma, durante tal período, a associação virtuosa entre crescimento da produtividade – possibilitando o crescimento dos salários reais e assim garantindo mercados consumidores para a indústria de bens de consumo de massas –, somada aos gastos do governo com a ampliação da seguridade social e infraestrutura e o investimento do setor privado naquela indústria em expansão garantiram a sustentação da demanda agregada das economias cêntricas em patamares elevados e, por consequência, possibilitou níveis elevados de crescimento do PIB. Entre 1950 a 1973, as taxas médias de crescimento do PIB americano foram 3,9%, na França, de 5,2%, na Alemanha, 6,0%, e extraordinários 9,2% no Japão; em contrapartida, além da elevação dos salários reais, corrobora para a elevada expansão do período, como colocado, a ampliação dos gastos públicos. Em proporção do PIB, os Estados Unidos passam de 22% em 1950 para 35% em 1975; no mesmo período, França amplia seus gastos de 38% para 43%, Reino Unido de 35% para 51% e Alemanha, entre 1960 e 1975, de 32% para 49%. O resultado, em termos de ocupação da população, foi aproximação dessas economias a níveis de pleno emprego. Entre 1968 e 1973, os níveis de desemprego alcançaram patamares muitos baixos: 4,6% nos Estados Unidos, 2,4% na Inglaterra, 1,8% no Japão e 0,8% na Alemanha. (ALMEIDA, 2003).

2. OS ANOS DOURADOS VISTOS DA PERIFERIA

Todo esse dinamismo e virtuosidade envolve, majoritariamente, Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão. Não obstante, chega às franjas do sistema capitalista de forma anacrônica e heterogênea. Ao mesmo tempo que irá se observar um aprofundamento das relações capitalistas no interior de várias economias periféricas, com um elevado crescimento econômico - fruto das transformações estruturais modernizadoras na esfera produtiva e financeira nesses países -, também irá se observar um aprofundamento das disparidades sociais, econômicas e políticas, já tão caras a eles. Tais disparidades se mostraram de forma particular em cada Estado Nacional – e também diferente em relação a América Latina e Sudeste Asiático, foco desse estudo –, mas em uma aproximação primeira, apresenta características comuns na etapa mais inicial, desde o pós-guerra até meados de 1970. De forma geral, podemos listar três aproximações iniciais:

- i. A grande modernização da estrutura produtiva, galgada tanto por alguns países latino-americanos como sul-asiáticos evidenciam, necessariamente, opções deliberadas de

promoção da industrialização que passaram por um processo de substituição de importações e exportações (CANUTO: 1991; FAJNZYLBER: 1983);

- ii. A ação dos Estados Nacionais, seja na forma de agente direto, atuante tanto na condução das políticas de incentivo industrial, subsídios, tarifas, regulação macroeconômica, manipulação das taxas de juros e câmbio, financiamento, formação de capital intelectual e suporte à inovação, quanto na criação de empresas estatais e alocação de capital em setores fundamentais, foi essencial nas estratégias de desenvolvimento desses países; (CANUTO, 1991: 56; FAJNZYLBER, 1983: 133)
- iii. No âmbito social e político, a maioria dos países que se industrializaram no período estiveram submetidos à governos de cunho autoritário, bem como os frutos do progresso não se distribuíram de forma equivalente pelas diferentes parcelas das sociedades: a renda per capita, os salários e o poder de compra de algumas classes podem ter sofrido elevação e ganhos reais em alguns países, mas de modo geral observou-se uma contração do *wage share* nessas economias, bem como ampliação do leque salarial e aumento do hiato entre a renda dos mais ricos e das classes mais pobres (FAJNZYLBER, 1983; TAVARES, 1983; TAVARES & ASSIS, 1985)

Do mesmo modo, podemos também traçar algumas disparidades que desde o período analisado, já se colocavam como dessemelhanças entre as regiões assinaladas:

- i. Embora tenha se optado por programas industrializantes, há diferenças na orientação dada, de uma forma mais geral, no leste asiático e nos latino-americanos. Nos primeiros, o viés dado a industrialização buscou constituir um *drive* exportador – que por vezes levou a interpretações equivocadas sobre o papel estatal³; já nos latino-americanos, viu-se uma industrialização voltada mais para suprir a demanda do mercado interno que para atender ao mercado externo, sendo que, embora tenha se dinamizado a pauta exportadora, a dependência de produtos de baixo valor agregado na não foi revertida; (CEPAL, 1949; PREBISH, 2000; TAVARES, 1983; FAJNZYLBER, 1983);
- ii. O perfil de atuação dos Estados nacionais, que no sudeste asiático assumiram uma postura muito mais intervencionista e programadora nos projetos industrializantes, resultou, naquela região, em um arranjo produtivo mais eficiente e em uma infraestrutura de financiamento muito mais adequada ao avanço industrial que na América Latina (FAJNZYLBER, 1983; CANUTO, 1991)

³ Canuto (1991) discorre que, por vezes, autores interpretam a industrialização no Leste asiático de forma equivocada, tratando-os como “economias abertas”. O autor mostra que tal análise é se relaciona ao fato que no leste asiático, vis-à-vis a América Latina, haver um grau de abertura comercial maior. Para mais ver CANUTO, 1991: 62-63).

Isto posto, cabe fazer uma secção pertinente à forma como serão tratados os países analisados. Assim como Canuto (1991), adota-se a distinção realizada pela OCDE para a identificação dos chamados Novos Países Industrializados (*Newly Industrialized Countries* – NICs): “economias com níveis médios de renda por habitante que vinham apresentando, desde a década de sessenta, setores industriais em rápida expansão e crescente penetração nos mercados de produtos manufaturados tradicionais”. Se incluíam, então, dentro de tal designação, “Brasil e México na América Latina e os quatro ‘Tigres Asiáticos’ (I-NICs asiáticos), ou seja, Coreia do Sul, Formosa, Hong Kong e Cingapura” (CANUTO, 1991: 09).

Assim, ao se referir tanto aos países em industrialização da América Latina ou do leste asiático, não estará se analisando todos os países dessas regiões, mas somente os seus principais expoentes no processo de industrialização tardia. Portanto, já se coloca desde o início a ponderação de que o fenômeno da industrialização na periferia não é um processo que ocorre de forma geral e que é extremamente desigual, heterogêneo e de difícil realização, como será visto.

2.1. A INDUSTRIALIZAÇÃO DO LESTE ASIÁTICO

O pós-guerra no leste asiático marca a região como grande cena de conflitos e tensões que se estendem durante o período da Guerra Fria. A presença da China comunista a partir de 1947, a proximidade geográfica com a União Soviética, além da Guerra da Coreia em 1950 e depois a Guerra do Vietnã em 1959, fazem com que a importância geopolítica dos Estados da região se amplifiquem em tal magnitude que o apoio dado e a “maior autonomia”⁴ na orientação das políticas implantadas por eles serão decisivos na configuração do modelo de desenvolvimento que lá se manifestará. Como Fajnzylber destaca:

“Por razões geográficas e históricas conhecidas, esse conjunto de países desempenha, no pós-guerra, uma função relevante de confrontação ideológica-militar “Leste-Oeste”. Além dos aspectos estritamente logísticos vinculados à existência de bases militares, o reforço econômico e militar consistia em um objetivo essencial”⁵ (FAJNZYLBBER, 1983: 139)

Assim, o apoio financeiro das potências capitalistas líderes, principalmente dos Estados Unidos, aparece de forma intensa na região. A II Guerra deixa claro que o Japão se configurava como grande potência regional e, no contexto internacional da região, transformá-lo em um fator de dinamismo e máquina econômica auxiliar foi tarefa essencial aos Estados Unidos (SUKUP, 1997: 28). Isto posto, a reconstrução e fortalecimento da economia japonesa, por meio do Plano Marshall,

⁴ Quando comparados aos latino-americanos – e Brasil, em específico –, percebe-se que os países que se industrializaram no leste asiático, especialmente os Tigres de primeira geração, tiveram uma autonomia para a implantação dos seus projetos nacionais muito mais ampla, ainda que recebendo ajudas financeiras internacionais elevadas.

⁵ Tradução nossa.

evidência o caráter que seria orientador das inversões no imediato pós-guerra na região: ajuda econômica para reconstrução, que “respeitava” a autonomia de orientação das políticas econômicas dos Estados, desde que alinhada à lógica de confronto ideológico-militar (FAJNZYLBER, 1983).

Além da economia japonesa, Coreia e Taiwan também são vistos como economias estratégicas na geopolítica regional e os fluxos de capitais que escoam para lá desde os anos 1950, principalmente dos Estados Unidos, mas também japoneses, aceleram o processo de transformação industrial dessas economias. As entradas desses capitais estrangeiros foram tratadas com bastante seletividade e rigor e a preferência dessas economias, já nesse período inicial, mostrava-se inclinada a criação de empresas estatais ou grupos privados nacionais que atuassem junto ao Estado, orientados num plano de desenvolvimento nacional (CANUTO, 1991; SUKUP, 1997; UNCTAD, 1996).⁶

A dinâmica, intensidade e a forma como a atuação Estatal se dá no tempo e em cada espaço nacional do leste asiático, entretanto, acaba se diferenciando. Em geral, tomando o caso coreano como amostra, o Estado atuou de forma bastante seletiva na priorização dos setores que foram destaque no plano de industrialização. Fajnzylber ainda aponta que a seletividade não se restringiu apenas a setores, mas também às empresas, através de um mecanismo de vinculação das divisas autorizadas para as importações com dívidas as geradas pelas suas exportações, sempre com a atuação Estatal presente e coordenadora (FAJNZYLBER, 1983:116).

Quanto a configuração das estratégias industrializantes, Fajnzylber (1983:106) enfatiza que “trata-se de uma industrialização voltada para penetrar nos mercados internacionais, sem dúvida, mas é industrialização como fim” e, assim, já se evidencia uma divergência entre os NICs asiáticos e os latino-americanos, onde, nos últimos, a industrialização teve o objetivo central de responder a demanda potencial interna dessas economias – mais fechadas ao mercado internacional. Chiarini (2014) também evidencia que a industrialização dos I-NICs asiáticos é mais que apenas um processo de substituição de importações e exportações, é uma questão de sobrevivência para tais economias⁷, pois, diferentemente das economias latino-americanas, os países do leste asiático não contavam com um mercado interno capaz de absorver uma grande produção industrial diversificada, nem com recursos naturais suficientes para garantir a sustentabilidade das contas externas frente a um processo de industrialização que demanda importações de bens e maquinários de alto valor agregado.

⁶ Palma ainda levanta outros fatores de tal sucesso: “o extraordinário sucesso das economias do Leste Asiático baseou-se nos seguintes fatores: no setor externo, a abertura dos mercados da OCDE, especialmente o americano, para as suas exportações de manufaturados (...), e a rápida taxa de expansão do comércio internacional desses produtos”. (Ver PALMA, 2004: 407).

⁷ Esses países que “conseguiram completar seu processo de desenvolvimento industrial com a importação de tecnologias e conhecimentos (...) o fizeram como uma imposição de sobrevivência de suas nações, não como escolha” (CHIARINI, 2014:43).

O processo de industrialização na região fica mais evidente a partir da década de 1960 quando os I-NICs asiáticos despontam como grandes economias dinâmicas. Com um grande excedente de mão-de-obra não qualificada e baixos salários, tais países aprofundam-se no movimento de industrialização voltado para as exportações. Canuto (1991: 266) elucida o processo:

Os países de industrialização recente asiáticos inauguram (...) um novo padrão de ingresso de capital industrial na periferia. Diferentemente do movimento de empresas transnacionais, nos anos cinquenta e sessenta, para áreas comercialmente protegidas na América Latina e outras, tratava-se, naqueles países asiáticos, da montagem de “plataformas de exportação” com base em atividades intensivas em mão-de-obra não qualificada.

Os incentivos à industrialização vêm de duas frentes principais. De um lado, a recuperação japonesa e a relativa perda de competitividade em alguns ramos e setores devido a elevação nos salários reais impulsionam um movimento de migração de alguns ramos produtivos de bens leves e menor valor agregado para as economias subdesenvolvidas da região. Assim, as indústrias que lá se instalam apresentam inicialmente um perfil de pouca intensidade tecnológica e intensivo uso de mão-de-obra pouco qualificada (FAJNZYLBBER, 1983: 139; CEPAL, 1997: 12); de outro lado, as políticas de seletividade realizadas pelo Estado impulsionam setores considerados estratégicos, em um modelo de investimentos que conta tanto com a presença do Estado como do setor privado, levando ao que Fajnzylber (1983) chama de “aprendizagem da indústria nacional”.

Há ainda uma terceira frente: a ajuda financeira internacional. A relevância geopolítica dos I-NICs permitem que as ajudas financeiras internacionais, via empréstimos juntos aos Estados já desenvolvidos e empréstimos bancários no euromercado, fossem conseguidos em condições mais flexíveis. Tal fator é relevante ao se observar o problema da industrialização pela ótica do financiamento e das contas externas. Ainda que aplicada uma rígida política cambial e de restrição às importações, os I-NICs incorreram em grandes déficits comerciais durante toda década de 1950, 1960 e meados da década de 1970, isso porque o processo de industrialização apresenta restrições: de um lado o processo de industrialização por substituição de importações, como coloca Tavares (1983: 83), e o já iniciado processo de substituição de exportações (CANUTO, 1991: 130), tendem a se tornarem cada vez mais custosos dadas as barreiras à entrada e, também, enrijecidos, dado a necessidade de se ampliar às importações de bens de consumo pesado e de bens de capital para se continuar no processo de desenvolvimento nacional, ao mesmo tempo que, de outro lado, a pauta exportadora ainda é bastante dependente das exportações de manufaturas leves e produtos primários, o que gera uma tendência à déficits na Balança de Pagamentos – BP – e explicita a tendência a deterioração dos termos de troca de intercâmbio (FAJNZYLBBER, 1983; PREBISCH, 1979; TAVARES, 1983).

Por outro lado, a industrialização apoiada em uma plataforma exportadora demanda grande aporte de capital para a estruturação das plantas produtivas e, também, demanda importações de insumos intermediários para essas indústrias. Ademais, somam-se as pressões das remessas de lucro enviadas ao exterior, quando se trata de empresas multinacionais. Tudo isso pressiona a BP e as possibilidades de financiamento do desenvolvimento industrial⁸. É nesse sentido que a ajuda financeira internacional será essencial, principalmente na forma de empréstimos externos públicos e privados, pois garante a solvência externa e a superação dos estrangulamentos em uma fase crítica de gestação do modelo de industrialização dessas economias nacionais (FAJNZYLBER, 1983: 139) e, assim, a Composição do financiamento é fundamental para entender não só o processo de desenvolvimento dos NICs asiáticos vis-à-vis os latino-americanos, mas também os desdobramentos futuro das economias da região, nos anos 1980 e 1990.

Todavia, embora haja diferenças na atuação estatal, sua presença nas economias industrializantes é evidente. Já a atuação e participação de empresas internacionais é, contudo, bastante restrita⁹. Há uma semelhança entre os I-NICs que, seja fomentado o capital privado nacional ou por meio de empresas estatais, deposita nessas empresas nacionais a função de liderança do processo de industrialização. Quando se analisa a participação das empresas transnacionais nas atividades exportadoras (Tabela 1), nota-se que o seu peso é muito menos significativo nas economias asiáticas, afirmando a interpretação de que no leste asiático a estratégia de desenvolvimento industrial se fez em torno das empresas nacionais que crescentemente ampliaram sua participação nos mercados internacionais dada a sua capacidade de adaptabilidade as mudanças no perfil de demanda internacional. (FAJNZYLBER, 1983: 133; CANUTO, 1991: 143; CEPAL, 1992).

Tabela 1- Participação das Empresas Transnacionais nas exportações de manufaturas de alguns países selecionas

País	Porcentagem (aproximada)	Ano	Total de exportações manufaturadas em 1972 (milhões de dólares)
Hong Kong	10%	1972	2635
Taiwan	Pelo menos 20%	1971	2483
Coreia do Sul	Pelo menos 15%	1971	1351
Singapura	Quase 70%	1970	893
Brasil	43%	1969	749
México	25-30%	1970	647
Argentina	Pelo menos 30%	1969	394
Colômbia	Pelo menos 30%	1970	172

Fonte: "Deepak Nayyer. "Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries". In *Economic Journal*, 1978, vol. 88. Apud FAJNZYLBER, 1983: 134.

⁸ Tomando o caso coreano como exemplo, Fajnzylber (1983: 112) mostra que “dentro das relações comerciais se verifica uma clara especialização [nas décadas de 1950 e 1960, principalmente], em que a Coreia exportava principalmente vestuários, produtos de seda e fios de algodão, importando produtos intensivos em capital e tecnologia, tais como fibras e vestuários sintéticos”.

⁹ Exclui-se dessa generalização Singapura, que contou com grande presença das empresas transnacionais no seu processo de desenvolvimento.

Isto posto, os Estados Nacionais do leste asiático, como coordenadores diretos dos projetos de industrialização, se articulam junto ao empresariado nacional de forma que o projeto de desenvolvimento tenha como um dos seus pilares o adensamento tecnológico e a internalização do progresso técnico. Assim, o projeto de industrialização do leste asiático compromete-se com uma política intensiva tanto de internalização de tecnologias quanto de qualificação de força de trabalho. (CHIARINI, 2014; FAJNZYLBBER, 1983; CANUTO, 1991; CEPAL, 1997). Associando ainda a forma combinação Estado-capital privado no processo de industrialização ao avanço tecnológico, a CEPAL (1997) aponta que:

Poderia se dizer que na República da Coreia e na Província de Taiwan, se enfatizou a obtenção de tecnologia estrangeira, sem, contudo, se apoiar demasiadamente no investimento estrangeiro direto (IED), com o objetivo de se especializarem cada vez mais em bens de alto conteúdo tecnológico (...) (CEPAL, 1997: 11)

A internalização de tecnologias e o adensamento da matriz produtiva avança nos anos 1960. A orientação das políticas industrializantes, até fins dos anos 1960, assegurou a consolidação de uma matriz industrial de bens leves e, em termos mais gerais os, I-NICs direcionam-se não mais somente à assegurar o um modelo de crescimento baseado nas exportações de baixo valor agregado, mas caminham na direção de uma indústria exportadora de maior valor agregado, para o mercado interno e à criação de grandes empresas e conglomerados industriais em ramos nas pontas do desenvolvimento tecnológico (CANUTO, 1991; CEPAL, 1997).

O adensamento se aprofunda nos anos 1970, com a planos de industrialização que priorizaram a internalização de bens de capital, tendo em vista tanto reverter o caráter deficitário da balança comercial quanto a possibilidade autodeterminar a formação de capital nessas economias. É nesse momento que o “núcleo duro” da indústria pesada – siderurgia, a grande maquinaria, a química básica e a petroquímica, metais básicos não ferrosos, equipamentos não-ferrosos, equipamentos de transportes, construção naval e civil pesada – é então internalizado, não por acaso coincidindo com condições externas de tecnologia e financiamento mais favoráveis (CANUTO, 1991).

É nessa fase que a industrialização dos I-NICs rompe com a forma de industrialização restringida¹⁰ e dá os passos seguintes na direção de um desenvolvimento mais pleno. Os resultados desse esforço são observados tanto nas contas da BP, que tende a reverter seu caráter deficitário, tanto na composição setorial interna desses países, que eleva a participação industrial em geral, mas especialmente, as manufaturas de médio e alto valor agregado e bens de capitais (CANUTO, 1991; DALL’ACQUA, 1991; FAJNZYLBBER, 1983; PALMA, 2004). O caso mais representativo dessa

¹⁰ Usa-se aqui o conceito de industrialização restringida a luz da interpretação de Cardoso de Mello (2009) sobre o processo de industrialização brasileiro. Para mais ver MELLO, 2009: 90.

evolução é a Coreia do Sul. O valor adicionado em relação ao PIB da agricultura decaiu de 32,4% em 1967 para 12,5% em 1985 e, em contrapartida, o setor manufatureiro e de serviços aumentam sua participação de 23% e 44,7% para 36,1% e 51,4% no mesmo período, respectivamente¹¹. Dall’Acqua (1991: 110) ainda mostra que quando se observa o setor manufatureiro, nota-se que as indústrias leves, que representavam cerca de 68,6% do PIB industrial sul coreano em 1965, decresce, atingindo 43,3% em 1985, enquanto que a participação da indústria pesada salta de 31,4% para 53,7% no mesmo período, revelando o esforço no adensamento da matriz produtiva então realizado.

É também no início dos anos setenta que um novo grupo de países asiáticos se somam às economias de rápido crescimento e aceleração industrial da região. Com economias mais abertas aos fluxos de IED¹², Indonésia, Filipinas, Tailândia e Malásia – esta última como principal expoente – internalizam ramos das cadeias produtivas de baixo valor agregado, engendrando grandes plataformas exportadoras de manufaturas leves (CEPAL, 1997; PALMA, 2004; REIS, 2016;). A industrialização da segunda onda de Novos Países Industrializados (II-NICs) se mostra muito mais árdua e está associada à duas questões fundamentais: primeiro, ao momento mais geral do capitalismo mundial, de liberalização e início do processo de *outsourcing* e das cadeias globais de valor; e em segundo, à configuração regional, relacionada às políticas de adensamento industrial e esforços de internalização de ramos industriais que gerassem maior valor agregado realizados tanto pelos I-NICs quanto pela própria economia japonesa.

Quanto ao primeiro ponto acima mencionado, as grandes corporações nos países mais industrializados iniciam uma progressiva desverticalização das cadeias de produção e as corporações, passam a priorizar, além da área financeira e tesouraria, ramos em que os ganhos e as vantagens são mais cumulativos e mais intensivos em tecnologia, como P&D, design e atividades ligadas a marketing e promoção da marca. Assim, as atividades de menor valor agregado são eliminadas da estrutura organizacional e transferidas para países do leste e sudeste asiático – num processo de *outsourcing* crescente e que é levado ao extremo nos anos 1980 – com maior competitividade devido aos menores custos de produção, associados ao menor custos com salários e menores rigidezes ambientais e trabalhistas que nos países já desenvolvidos (CHIARINI, 2014; MEDEIROS, 1997).

Em relação ao segundo fator, a dinâmica virtuosa que se estabelece no leste asiático é fruto, principalmente, da cooperação regional entre as economias do leste asiático. A emersão dos II-NICs se dá, justamente, na fase em que os I-NICs voltam seus esforços para atividades manufatureiras de maior valor agregado, ou seja, a montagem das plataformas de exportação dos II-NICs, a partir dos

¹¹ Dados retirados de World Development Indicators.

¹² Não significa dizer que nessas economias não houve forte presença Estatal na condução dos investimentos. Contudo, a forma como as políticas industrializantes foram realizadas, em contraponto aos dos I-NICs, contam com uma presença muito mais significativa de IED. Ver SUKUP (1997), CEPAL (1997), REIS (2016) e UNCTAD (1996).

anos setenta, se dá, em grande parte, via transplantação de ramos das cadeias produtivas dos I-NICs asiáticos, Japão, Estados Unidos e alguns países desenvolvidos da Europa Ocidental, na busca de redução de custos associados a produção (CEPAL, 1997).

A dinâmica virtuosa da região¹³, ainda que passível de várias críticas e problematizações sobre os conflitos de interesses entre os Estados Nacionais e até mesmo entre os Estados Nacionais e as empresas transnacionais, foi fundamental para o crescimento regional e para a inclusão dos I-NICs e II-NICs no contexto de economias emergentes industrializadas. (UNCTAD, 1996). De mais a mais, como aponta Fajnzylber (1983: 147), é preciso sempre realçar alguns outros fatores fundamentais, como a presença de um núcleo empresarial privado dotado de uma vocação industrializante, presente em muitas economias; um Estado forte, capaz de traçar e conduzir políticas de longo prazo, embora muitas vezes só consegui-lo dado seu caráter autoritário; e as especificidades no quadro internacional em que se inserem tais economias, todos pontos fundamentais que servirão de contraponto ao processo de industrialização latino americano, analisado a seguir.

3. ANOS DOURADOS NA AMÉRICA LATINA

3.1. O CONTEXTO MAIS GERAL DA INDUSTRIALIZAÇÃO LATINO AMERICANA

O surgimento da indústria na América Latina é marcado por dois momentos fundamentais. Um primeiro, até a crise de 1929, em que a indústria que lá se instala se configura em função do mercado interno de origem mercantil, ou seja, atividades de elevada rentabilidade e pouco intensivas em capital, de caráter especulativo e bastante móveis, ligadas a uma economia que atende ao mercado externo. É uma indústria dependente do capital mercantil e que não compete com ele, sendo, portanto, parte dele. No caso brasileiro, essa indústria aparece, fundamentalmente, ligada ao complexo cafeeiro, em ramos de bens leves como têxteis e alimentos e, também, na indústria de máquinas e equipamentos para as lavouras de café¹⁴ (CANO, 1996; 1998; FURTADO, 1975; SILVA, 1976).

O segundo momento que, marca o início da industrialização na América Latina de forma mais contundente, são os desdobramentos observados após a crise de 1929. É nesse período que os Estados Nacionais latino americanos, na mão de governos fortes e populistas, como Cárdenas no México e Vargas no Brasil – e posteriormente, Perón na Argentina –, acenam rumo a uma estratégia de desenvolvimento em que a indústria passa cada vez mais a assumir uma postura de protagonista, em detrimento das atividades agrário-exportadoras (DRAIBE, 2004; FONSECA, 1989).

¹³ Para mais sobre o paradigma dos gansos voadores ver PALMA, Gabriel. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: FIORI, José Luís (org.). *O poder americano*. Petrópolis, Ed. Vozes, 2004.

¹⁴ CANO (2006: 89) aponta que “tanto faltava estímulos para a ampliar a integração, como nossa produção industrial não tinha suficiente dinâmica de crescimento que lhe obrigasse a romper o arquipélago nacional e cativar para si o mercado nacional”

3.2. A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA ENTRE 1930 E 1970

i. 1930 – 1955: O PERÍODO DA INDUSTRIALIZAÇÃO RESTRINGIDA

A crise de 1929 impacta toda a economia mundial. Na periferia latino-americana, a principal forma de visualização é através da queda demanda internacional, implicando na ampliação estrutural da “tendência ao desequilíbrio externo”. Por se tratar de economias em que o eixo dinâmico e principal fonte de demanda agregada se encontram no mercado externo, a crise aparece nessa região “de forma clássica”: como uma crise na BP, em que a capacidade de importar se contrai frente a redução das exportações e saída de capitais para mercados mais líquidos e seguros, bem como a redução da entradas de capitais internacionais e, conseqüentemente, deterioração nos termos de troca de intercâmbio (CORSI, 2012; FURTADO, 1975; TAVARES, 1983).

No Brasil, aos efeitos da crise internacional, da forma exposta acima, somam-se também os efeitos da crise da economia cafeeira. Desde os anos vinte a economia brasileira já sentia as pressões referentes à queda na demanda internacional do preço do café o que, de certa forma, foi essencial para a rápida superação dos efeitos desaceleracionistas causados por 1929 na economia brasileira. Assim, a década de 1920 foi marcado por um processo de inversão industrial¹⁵ em setores leves, como têxteis, material elétrico, metalurgia, cimento, material de transporte e mecânica, que seriam fundamentais para a recuperação rápida no início dos anos trinta (CANO, 2006: 90; MELLO, 2009: 133).

O perfil desses investimentos nesse período é essencial para se entender a configuração do empresariado brasileiro, vis-à-vis ao empresariado dos I-NICs do leste asiático. A principal fonte de acumulação de capital continua sendo o café, entretanto, com as taxas de lucro em declínio e os preços internos em ascensão, a opção de inversão nas indústrias leves mencionadas se colocava como uma excelente oportunidade tanto de acumulação, como de manutenção das taxas medias de lucros (MELLO, 2009). Mello (2009: 118) ainda elenca três fatores imprescindíveis nesse contexto, que atuaram como garantia para a rentabilidade do investimento industrial: i. o elevado grau de proteção tarifária, que restringia as importações e protegia às indústrias; ii. as isenções à importação de maquinários essenciais ao processo de substituição de importações; iii. a queda nos salários.

A crise em 1929 também amplia as oportunidades de acumulação em ramos industriais, dadas as restrições às importações. Assim, a recuperação brasileira é rápida graças à atuação anticíclica do

¹⁵ “É possível caracterizar as três primeiras décadas do século como um período de crescimento industrial. Isto não basta, entretanto, para que se possa caracterizar este período como de industrialização, desde que este conceito se refere a um crescimento industrial pelo qual se constitui a base produtiva de uma economia a um tal ponto que assegura o comando do capital industrial sobre as demais esferas da atividade econômica. (...) A economia brasileira não teria se industrializado antes de 1930, em face do caráter dominante de sua dependência às condições do mercado externo e das funções complementares desempenhadas pela indústria sob a dominância do capital comercial, em particular os interesses ligados às exportações de café” (POSSAS, 1998: 14).

Estado e em 1934 a economia já se encontrava em expansão, apresentando, contudo, um patamar de preços internos mais elevados e uma capacidade de importar menor, que representava, já em 1937, 67% da capacidade de importar em 1929, ainda que expandindo o quantum das exportações em mais de 30% entre 1929 até 1937 (FURTADO, 2009).

As melhores condições à inversão interna levarão a um período, de 1937 a 1945, que irá representar de forma mais enfática os esforços na construção de um programa de desenvolvimento que coloca a indústria como núcleo central do projeto-nação. Como aponta Corsi (2012: 44), o Brasil começava a deixar de ser uma sociedade fundamentalmente agrária para se tornar uma sociedade urbano-industrial. Por outro lado, o período de 1937 a 1945 marca a especificidade de um certo tipo de desenvolvimento nacional, de uma certa atuação do Estado e de uma forma específica de arranjo político e econômico internacional que tanto impulsionam como limitam o projeto industrializante.

Tal arranjo se verifica da seguinte maneira. Internamente, o Estado se transforma, adquirindo um caráter burocrático e centralizador que se volta para a implantação de uma indústria nacional. Esse Estado modernizado cria medidas de fomento ao desenvolvimento e também órgãos e instituições para estímulo e regulação de setores considerados essenciais para o desenvolvimento (CORSI, 2012; DRAIBE, 2004); externamente, a II Guerra coloca o Brasil em uma posição mais confortável no cenário geopolítico e econômico internacional. Assim como apontado para os I-NICs asiáticos na década de 1950 e 1960, as tensões internacionais de 1937 a 1945 vão permitir ao Brasil uma maior autonomia na condução do projeto nacional, consolidados na obtenção dos empréstimos obtidas pelo Estado junto ao exterior. É com esse capital que os grandes projetos de segurança nacional, à expressão da siderurgia nacional, na criação da Companhia Siderúrgica Nacional, tomam corpo (CORSI, 2012; DRAIBE, 2004).

Ainda assim, tendo em mente as restrições apontadas por Tavares (1983) ao descrever o processo de substituição de importações e lembrando-se que se trata da internalização de um setor industrial que demanda uma quantidade vultuosa de capital para ser invertido, vale observar o problema da industrialização até 1945 pela ótica do financiamento. Internacionalmente vivia-se a tensão da II Guerra, que implicou na queda do comércio mundial e restrição dos fluxos de capitais internacionais. Internamente, ainda que em emersão um Estado mais moderno e uma burguesia industrial, nem os mercados de crédito, nem as fontes de receita do Estado e nem tal burguesia conseguiam articular seus interesses em um projeto industrial, que requeria grandes quantidades de capital e possuía riscos mais elevados. Assim, a alternativa encontrada até 1945 por Vargas foi a de, por meio do Estado, disciplinar os mercados de câmbio, privilegiando os setores industriais e, fundamentalmente, buscar financiamento externo, na forma de empréstimos externos –

estadunidenses, em sua maioria –, obtidos pela articulação diplomática, dada a posição regional estratégica do Estado brasileiro (CORSI, 2012).

Entretanto, o fim II Guerra altera o cenário internacional de apoio e ajuda financeira. com o Plano Marshall, a ajuda enviada à periferia latino-americana é restringida. É o momento em que o projeto de industrialização varguista, nacionalista e de cunho autônomo é colocado em óbice. Com as limitações da ajuda financeira externa, a restrição na BP retorna e exige medidas dramáticas: o Estado adota a postura mais dura, de restrição e controle amplo às importações, pela Lei do Mercado Livre e Instrução nº 70 da SUMOC, em 1953, além do controle da saída de capitais, de forma a conseguir garantir a solvência das contas externas e dar prosseguimento no projeto industrializante.

Contudo, os rumos do projeto passam também a ter uma melhor definição a partir do fim da II Guerra. O Estado consegue delimitar um projeto industrial que se voltará sistematicamente a consolidação de projetos estratégicos que garantissem a sobrevivência e autonomia nacional. É nesse período que se ampliam projetos de expansão na matriz energética, tanto elétrica como o carvão, mas, principalmente, o petróleo, por meio da criação da Petrobras, em 1953; também se impulsiona o transporte, que busca ampliar a matriz viária. Do ponto de vista do financiamento interno, dadas as dificuldades externas para se conseguir financiamento internacional autônomo, o Estado articula-se para conduzir tais projetos de investimento. É nesse contexto que surge o BNDE, em 1952, como financiador de longo prazo e coordenador dos investimentos, junto à vasta rede burocrática de organizações dos projetos de investimentos criadas pelo Estado desde 1937.

Contudo, ainda em meio a todo esse esforço, as dificuldades nas contas externas se intensificam e chegam a agonia em 1954. O esgotamento da política econômica varguista expõe e aprofunda conflitos internos, ligados às classes dominantes e trabalhadoras. Assim, o fim do segundo governo Vargas põe fim à possibilidade de um desenvolvimento econômico mais autônomo, como os capitalismo tardios canadense, australiano e até mesmo o sul-coreano, ao passo que explicita as dificuldades na condução do projeto industrial nacional: ainda que a economia brasileira tivesse alterado seu eixo de dinamismo econômico para o mercado interno e caminhado rumo a internalização de uma matriz industrial, o caráter de dependência externa, principalmente técnica e financeira, continuavam atuando como barreiras internas ao desenvolvimento nacional (FURTADO, 1974).

ii. 1955 – 1961: A INDUSTRIALIZAÇÃO PESADA

O período de 1955 a 1961 marca uma inflexão na forma do desenvolvimento industrial brasileiro, mas mantém o projeto industrial como expressão do projeto-nação brasileiro. É nesse momento que as empresas europeias – e aqui também se incluem as empresas estadunidenses – voltam-se para adentrar em grandes mercados potenciais, como o brasileiro, mexicano e argentino,

nos quais as possibilidades de lucro e acumulação de capital são elevadas, mas que se encontram fechados e restritos dado as barreiras tarifárias e cambiais que buscavam proteger o parque industrial nascente¹⁶. Assim, do ponto de vista dos fluxos de capitais internacionais, têm-se um período de maior liquidez internacional, com possibilidade de, por meio do IED e dos fluxos privados de capitais internacionais, minimizar os problemas da falta de poupança interna e as restrições oriundas da BP.

Nesse período, o Projeto Varguista dá espaço para um desenvolvimento associado ao capital internacional (TAVARES, 1983: 72). A política industrial de Juscelino Kubitschek, manifesta no Plano de Metas, se afasta da ideia de um desenvolvimento industrial nacionalista, no qual as grandes empresas estrangeiras assumem um caráter associativo. Ao contrário, no Plano de Metas, alteram-se as políticas e a legislação de forma a dar autonomia para a entrada e atuação do grande capital internacional. Simplifica-se a diferenciação cambial até então utilizada, revogam-se as restrições às remessas de capital e cria-se um aparato legal, a partir da Instrução nº113 da SUMOC, que facilita e impulsiona a vinda do IED das multinacionais europeias e estadunidenses. Campos ainda adiciona outros fatores resultantes dessa inflexão:

“Essa articulação do Governo Kubitschek se mostrou como uma ruptura de padrão de desenvolvimento capitalista que vinha do Governo Vargas, uma vez que a internacionalização da indústria intensificou a composição de forças do setor privado. (...) O capital internacional, por ter preponderância estratégica, escala infinitamente superior ao privado nacional e força econômica suficiente para impor seus interesses, teve o caminho livre para fazer os grupos executivos exercerem por si próprios as decisões e decentralizarem as execuções, ignorando até mesmo o *Conselho de Desenvolvimento*” (CAMPOS, 2009: 63)

A forma de associação entre Estado, grande capital internacional e capital privado nacional, o chamado “tripé do investimento brasileiro” que perdurará até meados da década de 1980, também se configura nesse período. A “divisão das partes” dos setores foi pensada de forma a acomodar de maneira harmônica os três setores. Assim, com a nova visão de que se fazia fundamental a presença de grandes empresas multinacionais, dado seu grau elevado progresso tecnológico e, também, o elevado aporte de capital necessário para a realização da industrialização pesada de bens de consumo duráveis e ramos da indústria de bens de capital, que seria impossível de ser levantado somente pelo Estado ou setor privado nacional, coube a elas os ramos de maior dinamismo e retornos mais elevados e de curto prazo¹⁷.

¹⁶ “O significado básico das empresas multinacionais como forma dominante da expansão internacional do capital está relacionado ao grau de “maturidade” das economias desenvolvidas (particularmente os Estados Unidos) no pós-guerra, no sentido de exaustão das possibilidades de ampliação do mercado dentro dos limites nacionais para as grandes empresas em relação ao seu potencial de crescimento. O resultado mais importante dessa ampla difusão internacional é a homogeneidade de processos produtivos, formas de mercado e padrões de consumo mundial” (POSSAS, 1998: 24).

¹⁷ Ver também Tabela 1.

Dessa forma, a entrada de IED na segunda metade dos anos cinquenta se amplia não somente para a economia brasileira, mas também para a América Latina como um todo. O valor das inversões na economia brasileira mais que dobra entre a primeira metade e segunda metade dos anos 1950, sendo que para a região como um todo as inversões aumentam em mais de 2,6 vezes o valor do começo da década, atingindo cifras de mais de 4,5 bilhões de dólares – bem maiores que as cifras de 1,6 bilhões da segunda metade dos anos quarenta (CAMPOS, 2009: 22). A entrada dessas empresas, além de serem atraídas pelos elevados potenciais de formação de valor, também ocorre por dois fatores que Campos (2009) elucida: i. a vinda das empresas multinacionais para as grandes economias latino americanas, como Brasil, México e Argentina, é estimulada por um “planejamento público capaz de ofertar infraestrutura viável e certos recursos financeiros integrados ao processo de internacionalização produtiva, traduzindo-se em novas zonas de expansão industriais com elevadas taxas de retorno no longo prazo às filiais” (CAMPOS, 2009: 23) e; ii. nos setores em que se fixaram as empresas multinacionais, de maior dinamismo e maior valor agregado – transporte, química, equipamentos elétricos e mecânicos pesados –, a oferta se destinou a um mercado consumidor de renda mais alta, portanto, seleto e reduzido (CAMPOS, 2009: 23; FAJNZYLBBER, 1985).

O grande capital estrangeiro, no caso da economia brasileira, ainda desfrutou das benesses cambiais que lhes eram oferecidas, principalmente pela Instrução nº 70 e pela Instrução nº 113 da SUMOC, cabendo a ele, em contrapartida, um esforço de associação ao capital nacional e crescente nacionalização da produção. Tal associação ao capital nacional – majoritariamente ao capital privado – garantia que os efeitos dinâmicos das EMN fossem garantidos na forma de inversão e acumulação internalizadas, diminuindo as pressões sobre a BP advindos de importações de equipamentos e matérias-primas. Ao mesmo tempo, a crescente nacionalização dos produtos fabricados internamente garantia não só estímulo ao setor privado nacional, mas também uma reserva de mercado cativa e em ampliação ao investidor nacional. O resultado mais expressivo dessa política certamente foi o da indústria automobilística, que entre 1955 e 1961, mais do que dobrou a frota nacional de veículos, sendo que o índice de nacionalização, em peso, atingiu patamares de 90% para a maioria dos automóveis produzindo internamente¹⁸ (LESSA, 1983).

Assim, os dois primeiros pilares do tripé se definiram como, de um lado, o grande capital internacional, na forma de empresas multinacionais, que se instalou nos setores mais dinâmicos e rentáveis, basicamente nos ramos da indústria mecânica (automobilística, construção naval, material elétrico pesado e outras indústrias mecânicas de bens de capital), e também indústrias básicas (celulose e papel, química básica pesada, etc); de outro lado, o empresariado nacional, à margem do processo de acumulação capitalista, que aparece de forma associada e ligada ao grande capital internacional, na

¹⁸ Dados do IBGE: Relatório do Período 1956-1960 - Conselho de Desenvolvimento Anuário Estatístico do Brasil.

forma majoritária de uma indústria de autopeças, mas também na produção de bens e insumos intermediários ao processo produtivo (TAVARES, 1983). Por fim, o terceiro e último pilar do tripé é assumido pelo Estado. A ele ficam incumbidos investimentos em setores estratégicos, mas de retornos muito baixos ou de muito longo prazo, bem como maiores riscos associados e maiores quantidades de capital necessários para inversão, se concentrando, portanto, principalmente nos ramos de infraestrutura energética (petróleo, carvão, energia elétrica) e infraestrutura em transportes (ampliação das estradas de rodagem). (LESSA, 1983)

iii. 1962 – 1973: A “MODERNIZAÇÃO CONSERVADORA”

O rápido crescimento gerados pelos investimentos do Plano de Metas começam a desacelerar a partir de 1959 e a economia brasileira começa a experimentar tanto dificuldades em dar prosseguimento à industrialização quanto enfrentar as dificuldades que fruto do próprio crescimento industrial – incompleto – dos anos anteriores. O período de 1962 até 1968 é marcado por um cenário político e econômico conturbado, de queda no crescimento, subida da inflação e posterior suspensão democrática, que interrompem o avanço do projeto industrializante. Somado a isso, o progresso na direção de se criar uma indústria nacional, desde os anos 1930, engendra uma camada urbana que é exposta às desigualdades históricas acumuladas na sociedade e, assim, também as pressões das classes trabalhadoras e populares, até 1964, se canalizam em bandeiras reformistas, almejam alterações na estrutura conservadora, retrógrada e desigual do Estado brasileiro, como tributação, moradia, educação e propriedade.

Ao cenário interno desfavorável, com queda dos salários reais, pressão inflacionária, aumento do endividamento público e fim de um grande ciclo de investimento, soma-se a diminuição dos fluxos de IED e capitais para a economia brasileira, uma vez que por hora se encontravam esgotadas as possibilidades rentáveis de inversão¹⁹. Outro fator agravante são as obrigações de rendas a pagar que se avolumam a partir de 1963, fruto das remessas de lucro ao exterior via empresas filiais instaladas no período anterior na economia brasileira: as remessas de lucro mais que dobram em entre 1963 e 1967, o que somando aos fatores anteriores e a grande dependência ainda presente em relação às exportações de produtos agrícolas tradicionais, canalizam à uma nova crise na BP. (PRADO Jr, 1986)

O governo militar a partir de 1964 silencia as pressões das reformas populares, realizando, de forma autoritária e verticalizada, uma série de modernizações. Na área econômica, é realizada uma reforma bancária já em 1964; em 1965, faz-se uma profunda reforma no mercado de capitais, nos moldes do que havia de mais moderno nas economias democráticas desenvolvidas. Finalmente, no mesmo período, se realiza uma reforma do sistema tributário, que moderniza e amplia as fontes de

¹⁹ Não que não houvessem setores ainda lucrativos ou mercados com possibilidade de expansão, mas a falta de infraestrutura e articulação para se alcançar tais setores e mercados acabava por barrar o avanço do projeto industrializante.

receita do Estado brasileiro – que sai de um patamar de 16% do PIB atinge mais de 21% já em 1965 –, e que expande tanto as possibilidades de gasto público como reestrutura os preços públicos por meio da política de ajustamento das tarifas, fator fundamental para a expansão dos setores comandados pelo Estado durante o Milagre, uma vez que amplia a capacidade de inversão das empresas estatais. O resultado de todas essas medidas é a gradual recuperação das finanças públicas frente a uma desaceleração no consumo e no investimento, tanto público como privado, refletido em baixos níveis de crescimento em todo período: a média do crescimento durante os anos do ajuste recessivo é menos que a metade do crescimento observado durante a expansão do Plano de Metas (8,6% entre 1955-61, frente 4% entre 1962-67) . Além disso, vê-se a evolução inflacionária, que atinge um IGP de mais de 90% em 1964 e a dívida externa líquida, que mais do que triplica entre 1955 e 1967, dificultando, naquele momento, a continuidade do projeto industrial brasileiro.

iv. 1968 – 1978/79: AS APORIAS DO “MILAGRE ECONÔMICO” E O DESENLACE DO PROJETO INDUSTRIALIZANTE

O cenário de restrição externa e crise na BP se altera a partir de 1968. A modernização das atividades agrícolas extensivas, impulsionada pelo Estado Militar entre 1967 e 1969, amplia a produção voltada para a exportação e o grande latifúndio exportador se moderniza com o uso de maquinários, defensivos e insumos mais avançados, aumentando a produção e diversificando em novos itens a pauta exportadora e , com isso, diminuindo as pressões sobre as contas externas. Por outro lado, a mudança na condução das políticas econômicas por parte do Estado também será fundamental para a recuperação e elevado crescimento que se dará entre 1968 e 1973, o período do Milagre Econômico brasileiro. A recuperação se dá através da redução das taxas de juros – e consequente ampliação creditícia –, ampliação dos subsídios às empresas e impulso ao financiamento habitacional via Banco Nacional de Habitação (BNH). A somatória resultante dessas políticas, de viés expansionista, mas que se direcionavam às classes médias-altas e altas, foi a geração de impulsos sobre a indústria metalomecânica, siderúrgica, borracha, vidro e de materiais. Além disso, o saldo da Balança Comercial de pagamentos é revertido, as pressões inflacionárias são diminuídas, o crédito duplica, atingindo níveis de mais de 50% a partir de 1974, ao mesmo tempo que as exportações disparam (TAVARES, 1998; SERRA, 1982; VELOSO, 2008).

Assim, a política monetária mais frouxa, de juros mais baixos e expansão do crédito, ajudam a retomada de um certo tipo de crescimento²⁰, mas com um dinamismo muito distinto da fase de

²⁰ Fala-se “um certo tipo de crescimento” pois o debate sobre o crescimento econômico e crescimento com distribuição de renda no período do Milagre Econômico é bastante amplo. Para mais, ver FURTADO, Celso. Desenvolvimento e Estagnação na América Latina: um enfoque estruturalista. In: BIANCHI, A. (org.). *América Latina: Ensayos de Interpretación Económica*. Santiago, Ed. Universitária, 1969; e TAVARES, M. C. & SERRA, J. Além da estagnação. In: *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

expansão anterior, do Plano de Metas. A recuperação industrial, até 1969, ocorre principalmente via ocupação da capacidade ociosa, que foi acumulada nos anos iniciais da década de sessenta. Só a partir de então se inicia um ciclo de investimento industrial, tendo como núcleo a construção civil, material de transporte e mecânica, bem como matérias elétricos e bens de consumo não-duráveis (TAVARES, 1988: 92).

O crescimento da indústria de duráveis ocorre paralelamente ao aumento do consumo das classes médias e altas e, também, ao aumento na indústria de construção civil, que quase duplica sua participação no PIB. O resultado dessa expansão é a retomada do investimento em bens de capital, após 1971, juntamente com aumento do emprego e da massa salarial. Como Tavares (1998) aponta, nesse período a expansão incita uma nova onda de substituição de importações, com aumento das importações de bens de capital para as inversões realizadas, complementando a demanda interna. O resultado é um ciclo virtuoso que no auge leva a uma “fortíssima taxa de acumulação de capital” e tem como base:

“a aceleração dos programas de investimento estatais em siderurgia, telecomunicações, combustíveis e petroquímica” [e, nos ramos privados], “da modernização e expansão de algumas indústrias de bens de consumo não duráveis (sobretudo a têxtil, a editorial e a gráfica, químico pesada) bem como a aceleração da taxa de acumulação de capital dos setores de equipamentos pesados, liderados pelas grandes empresas internacionais” (TAVARES, 1998: 95).

A expansão industrial em diversos setores, somada as pressões da concorrência intercapitalista, leva a uma sobreacumulação, uma vez aumentada a capacidade produtiva acima do ritmo de expansão da demanda, que acaba por reverter o breve ciclo de expansão. A recessão torna-se evidente a partir de 1974, apontando para os limites ao crescimento, dado que a indústria mais dinâmica desacelera e, com isso, deixa de puxar todo um complexo industrial e de serviços da economia. A alternativa para tentar contornar os problemas econômicos e mascarar a crescente disparidade social é a realização de um novo plano de investimentos, entre 1975 e 1979, na expectativa de que uma vez iniciado e rebaixados os gargalos estruturais ainda existentes, um novo ciclo virtuoso de crescimento se iniciaria. A “megalomania do II PND”, como coloca Tavares, tenta recuperar o ritmo do crescimento, mas falha. Em seu entendimento:

Apesar do forte crescimento da taxa de acumulação de capital nos setores de indústrias básicas, garantido em boa parte pelo setor público, a dimensão relativa do setor de bens capital é insuficiente para que gere “demanda autônoma” capaz de realimentar a sua própria demanda e a demanda conjunta de bens de produção. Assim, não pode gerar uma expansão da renda e do emprego capaz de assegurar um ritmo global de crescimento da produção industrial e da capacidade produtiva que se mantenha em equilíbrio dinâmico. (TAVARES, 1998: 102).

A isso, somasse a elevada capacidade ociosa da indústria e as pressões de uma taxa de lucro declinante: de 1973 a 1977 a indústria de transformação diminui sua participação na formação do produto real, saindo de um nível em torno de 80% entre 1968-1973 para pouco mais de 60%, com redução significativa na indústria de bens de consumo durável e não durável. O setor de bens de capital, contudo, é quem garante, em última instância, a sustentação das taxas de crescimento do período de desaceleração, mantendo um nível mais elevado dado a demanda gerada pelas obras do II PND, embora também reduza seu ritmo de acumulação. Ainda assim, Tavares pondera tal fato:

A partir de 1974, apesar de os projetos públicos em execução serem capazes de sustentar as taxas de acumulação de setores importantes de bens de produção, não são suficientes sequer para manter o ritmo de crescimento da produção corrente da indústria pesada e, muito menos, da demanda do resto da indústria (TAVARES, 1998: 102).

Cabe, por fim, analisar o avanço do projeto industrializante e o investimento brasileiro nos anos 1970 sobre a lógica do financiamento. Até então, o processo de industrialização brasileira se apoiara no tripé, de forma que embora a participação do Estado tenha sido fundamental, ela não era, contudo, majoritária. A natureza dos investimentos realizados pelo II PND e o os limitados impulsos que o setor privado obteve através dos seus investimos aumenta progressivamente a participação do Estado como pilar central na sustentação da formação de capital da economia brasileira²¹: a participação do setor público sai de um patamar de 38% em 1970 para quase 44% em 1979. Contudo, o maior peso do Estado é um fator que expressa de forma mais intensa o desequilíbrio e vulnerabilidade em que se encontrava a economia brasileira, uma vez que, embora internamente o Estado tenha se articulado em torno de um projeto industrializante, a situação das finanças externas nacionais e a situação financeira internacional na década de 1970 eram bastante conturbadas.

Cruz (1998: 80) aponta que, entre 1977 e 1978, “os desequilíbrios do setor externo assumem [progressivamente] um caráter financeiro, como resultado do impacto desequilibrador que o endividamento externo exerce sobre a Balança de Pagamentos”. Assim, ao invés de se endividar para investir, os passivos contratados se destinam a sustentar o pagamento das obrigações externas de curto prazo, que são ascendentes e se retroalimentam, vide o endividamento público que cresce para pagar tais obrigações, mas que só as acentua, uma vez que aumenta as obrigações com juros, implicando na configuração de uma “ciranda financeira”, como coloca Tavares. (CRUZ, 1998; COUTINHO & REICHSTUL, 1998; TAVARES; 1998).

O perfil dos agentes que se endividam também se altera: o estado passa a ser o grande agente financiador dos investimentos, bem como o grande demandante desses financiamentos e as empresas

²¹ Para uma discussão e análise mais aprofundada sobre a desaceleração do investimento no período após 1973 e sobre o papel fundamental do Estado ver COUTINHO & REICHSTUL (1998).

públicas, ao do lado do setor público, passam a ser as grandes tomadoras de dívida em moeda estrangeira, tanto para dar prosseguimento aos projetos do II PND, quando para captar recursos em moeda externa e garantir a liquidez das contas externas no curto prazo. Assim, o perfil das captações brutas em moeda estrangeira se inverte completamente entre 1971 e 1980: o setor privado, que em 1971 era responsável por cerca de 75% do total captado no exterior responde, em 1980, por apenas 25%, enquanto que o setor público sai de 25% para 75%. (CRUZ, 1998; COUTINHO & REICHSTUL, 1998).

Os problemas da forma como foi conduzido o financiamento tanto do setor privado quanto do setor público serão aparentes a partir de 1979. A elevação dos juros dos Estados Unidos em 1979 leva a situação das contas externas brasileiras a agudização dos problemas que se acumulavam, uma vez que a liquidez internacional do euromercado desaparece frente ao cenário de instabilidade que se cria, comprometendo a tomada de empréstimos internacionais para o refinanciamento das dívidas de curto prazo e, dessa forma, a solvência das contas externas brasileiras. Internamente, o setor público encontra-se com uma dívida pública com trajetória explosiva, inflação crescente e descontrolada, bem como um crescente desconforto social com o autoritarismo do Estado Militar. Tais fatores farão da década seguinte a chamada “década perdida” para a economia brasileira e marcarão uma inflexão não só na forma de atuação do Estado, mas na visão de desenvolvimento econômico e industrialização que se amadureceu desde dos anos 1930.

4. CONCLUSÕES

Do estudado processo de industrialização da periferia latino-americana e do leste asiático, algumas dessemelhanças foram elencadas: a diferente inserção no mercado mundial das duas regiões, as condições geopolíticas, o tipo financiamento internacional e as diferentes formas de atuação do Estado Nacional garantem, ao leste asiático, trilhar um projeto industrializante mais estruturado e engendrar os meios de internalização do progresso técnico e tecnologias de ponta, de forma que, ao chegar no fim dos anos 1970, Coreia, Taiwan e Hong Kong – e também Singapura²² – haviam estruturado plataformas modernas de exportação, bem como modernizado o setor agrícola e criado uma indústria nacional dinâmica de bens de consumo duráveis de capital, em um processo tanto de substituição de importações como de substituição de exportações, ao constituir empresas nacionais exportadoras e grandes grupos nacionais – como no caso coreano –, capazes de competir com as grandes corporações multinacionais que já dominavam os mercados internacionais. (FAJNZYLBER, 1983; CANUTO, 1991)

²² Vale lembrar que por se configurar como uma cidade-Estado, o processo de industrialização dessa nação deve ser analisado de forma ponderada e com cautela, quando comparado aos demais I-NICs do leste asiático.

Mas outras diferenças são marcantes e ainda não foram pontuadas com a ênfase necessária. A industrialização que se dá nos países latino-americanos segue um perfil muito claro em que se nota uma semelhança muito grande com os países cêntricos em relação a composição setorial que se instala a partir de então (FAJNZYLBBER, 1983; TAVARES, 1983;). É transplantada para a periferia um setor de bens de consumo duráveis, intermediário e de capital muito semelhante ao dos países considerados desenvolvidos, que, contudo, tem suas consequências.

A transplantação da técnica e das formas de produção dos países centrais, analisada sobre a economia brasileira, com seu perfil amorfo de demanda – direcionada ao consumo restrito das classes médias-altas e altas – engendrou um tipo específico de industrialização, com suas particularidades na absorção do progresso técnico (CARNEIRO, 2012; FAJNZYLBBER, 1983, 2000; FURTADO, 1974). Furtado aponta que:

[o] fator básico que governa a distribuição de renda (...) parece ser a pressão gerada pelo processo de modernização, isto é, pelo esforço que realizam os grupos que se apropriam do excedente para reproduzir as formas de consumo, em permanente mutação, dos países cêntricos. Essa pressão dá origem à rápida diversificação do consumo e determina a orientação da tecnologia adotada. (Furtado, 1974, p.82)

É nesse sentido que a industrialização brasileira e latino-americana se mostra incapaz de absorver, por meio do avanço industrial, parcelas crescentes da população, através a expansão dos mercados e barateamento dos produtos, como ocorre nos países desenvolvidos. Para Furtado:

(...) a tecnologia incorporada aos equipamentos importados não se relaciona com o nível de acumulação de capital alcançado pelo país e sim com o perfil da demanda (o grau de diversificação do consumo) do setor modernizado da sociedade. Dessa orientação do progresso técnico, e da consequente falta de conexão entre este e o grau de acumulação previamente alcançado, resulta a especificidade do subdesenvolvimento na fase de plena industrialização. (Furtado, 1974, p.82)

Além disso, há problematizações referentes a estrutura industrial que se instala. Nos países cêntricos, o foco se dá nas indústrias de mecânica elétrica e elétrica pesada, enquanto que no caso brasileiro, argentino e mexicano, se dá, principalmente, nos ramos de menor complexidade tecnológica e, portanto, menor dinamismo, ou seja, muito mais voltada em bens de consumo duráveis que no núcleo duro da metalomecânica. Esse estímulo menor ao setor de bens de capital se daria tanto pelo perfil do empresariado nacional, mais avesso ao risco e acostumado a retornos elevados no curto prazo, tanto porque seria mais barato importar tais bens do que os produzir internamente. Como Fajnzylber (1983: 148) explicita:

O atraso nas indústrias de bens de capital (...) é um problema (...) ligado ao padrão de industrialização da região: (...) um elemento central da política de industrialização consistia em um fomento quantitativo à inversão, principalmente privada; para isso, se requeria criar um contexto em que o custo da inversão fosse o mais reduzido possível, o que era conseguido, entre outras vias, através do fomento à importação de bens de capital²³.

Assim, uma vez que o Estado não é capaz de se articular de forma a romper essas barreiras²⁴, o resultado é que tal processo induz a demanda potencial da economia para o exterior. A evidência desse processo pode ser observada durante o Milagre Econômico brasileiro. Enquanto a economia crescia a taxas de 11% a.a. entre 1968 e 1973 e a taxa de crescimento das exportações crescia 24,6% a.a., a taxa de crescimento das importações era de 27,5% a.a.. Ainda que não se trate, como aponta Tavares (1998), de um processo de “dessubstituição de importações”, tal fato não deixa de se configurar como um inconveniente e, mais que isso, como um fator limitante, uma vez que a pauta de importações brasileira se inverte durante o processo de industrialização, se tornando muito mais intensa em insumos e bens de capital, mais caros.

Feitas tais colocações, cabe analisar destacar um último aspecto particular a industrialização latino-americana: a presença de empresas multinacionais²⁵. No Brasil, em 1972, as empresas multinacionais representam cerca de 42% das exportações anuais de manufaturas²⁶ e se concentravam, principalmente, nos ramos mais dinâmicos e de maior rentabilidade, a saber indústria de transformação, construção civil e comércio e finanças²⁷. Mas a problemática associada às empresas multinacionais vai além desse fato. Como coloca Fajnzylber (1983: 142):

“(...) o que chama atenção na especificidade do caso da América Latina, não é tanto a presença dessas empresas [multinacionais], mas sim a ausência e debilidade de regras capazes de induzi-las a adoção de comportamentos que poderiam fazer dessas empresas contribuintes do processo de industrialização²⁸

Dessa forma, adiciona-se o fato de que, embora tenha se configurado o internamente um núcleo duro da indústria, através da implantação dos ramos pesados de bens de capital – desde o Plano de Metas até o II PND – não se conseguiu criar no empresariado interesse suficiente para que encabeçasse

²³ Tradução nossa.

²⁴ Ao contrário, a forma como se dá o estímulo à industrialização implica em estimular a importação de bens de capitais.

²⁵ Como aponta Fajnzylber (1983: 140), “a presença de empresas estrangeiras não é um fenômeno específico da América Latina; o que é próprio da região é a magnitude da presença, a ineficiência das estruturas produtivas que são configuradas, a aceitação da sua presença em atividades carente de toda complexidade tecnológica, em suma, o problema de sua ação local evidencia muito mais a omissão normativa dos agentes internos, o conjunto das forças sociais que se refletem na ação pública, que o espírito de conquista dessas empresas cujo comportamento é reconhecidamente microeconômico e prosaico” (Tradução nossa).

²⁶ Dados de Fajnzylber, 1983.

²⁷ Dados da distribuição das subsidiárias multinacionais em 1000 maiores empresas em 1974. Ver Possas, 1998: 31.

²⁸ Tradução nossa.

o programa industrial, nem no empresariado nacional, tampouco no internacional, na forma das empresas multinacionais. Pelo contrário, quanto mais se aprofunda o processo de industrialização brasileira e se afunilam as oportunidades de investimento com retornos rápidos, elevados e com mercados já estabelecidos, mais a presença do Estado é fundamental tanto para a manutenção das taxas de formação bruta de capital – como durante a desaceleração brasileira dos anos setenta –, quanto para a própria rentabilidade dos ramos industriais já instalados.

A consequência de tal processo fora apresentada: o Estado brasileiro e as empresas do setor público passam a se endividar crescentemente, a priori, da segunda metade dos anos cinquenta até o início dos setenta, para avançar no projeto industrializante, mas a partir de então, o endividamento toma um viés muito mais financeirizado, necessário tanto à manutenção da rentabilidade do empresariado nacional, na rentabilidade oferecida pelos títulos da dívida pública, frente a desaceleração econômica, saturação da demanda das classes abastadas e descontrole inflacionário, tanto para se conseguir manter a solvência das contas externas, frente às obrigações com pagamento de juros, remessas ao exterior e pressões importadoras que só se avolumavam.

Isto posto, a década de oitenta representará uma inflexão no projeto industrializante da América-Latina, que vai se aproximando cada vez mais do discurso neoliberal, a simetria do processo mais geral de globalização financeira e produtiva que já se configurava desde o início dos anos setenta nos países centrais. Em comparação ao leste asiático, a América Latina se distancia cada vez mais a partir de então de um projeto-nação no qual a indústria assume papel central no desenvolvimento nacional, mesmo em países como o Brasil, em que o projeto industrial já havia avançado e se consolidado; do ponto de vista da economia brasileira, as dificuldades e problemas internos que se avolumam no decorrer dos anos setenta e se aprofundam nos anos oitenta – pressionados tanto pelo choque de juros do *Federal Reserve* e o segundo choque do petróleo, ambos em 1979, quanto pela crise do México e Argentina em 1982, que terminam reverter as expectativas dos mercados financeiros internacionais – agudizam a situação das contas externas e mergulha o país em um cenário de restrição de fluxos financeiros internacionais e instabilidade interna que só serão amenizados nos anos noventa, levando a economia a adotar uma série de ajustes e a abandonar o projeto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Adriana Sousa de. *Desemprego e precarização das condições de trabalho nos países avançados*. Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP. 2003.

CAMPOS, Fábio Antônio de. *A arte da conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992)*. Tese (doutorado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP. 2009.

- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. Campinas, SP: UNICAMP/IE, 1998.
- CANUTO, Otaviano. *Processos de industrialização tardia: o "paradigma" da Coreia do Sul*. Tese (doutorado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP. 1991.
- CARNEIRO, Ricardo. Velhos e novos desenvolvimentismos. In: *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, vol. 21, 2012.
- CEPAL (1949). Estudo econômico da América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). *Cinquenta anos de pensamento da Cepal*. Vol. 1. Ed. Record, rio de Janeiro, 2000.
- CEPAL. *Las economías asiáticas emergentes: treinta años de dinamismo exportador*. División de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial. Santiago de Chile, 1997.
- CHIARINI, Túlio. *Transferência Internacional de Tecnologia: interpretações e reflexões: o caso brasileiro no Paradigma das TICs na última década do século XX e no alvorecer do século XXI*. Campinas, SP. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, 2014.
- CORSI, F. L. O projeto de desenvolvimento de Vargas, a missão Oswaldo Aranha e os rumos da economia brasileira. In: BASTOS, Pedro Paulo Zahluth & FONSECA, Pedro Dutra. *A Era Vargas*. São Paulo, Editora Unesp, 2012.
- COUTINHO, Luciano G. & REICHSTUL, Henri Phillippe. Investimento estatal 1974/80: ciclo e crise. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello & COUTINHO, Renata (org.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil*. 4ª ed., Campinas: UNICAMP. IE, 1998.
- CRUZ, Paulo R. Davidoff C. Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos sessenta. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello & COUTINHO, Renata (org.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil*. 4ª ed., Campinas: UNICAMP. IE, 1998.
- DALL'ACQUA, Fernando. Crescimento e Estabilização na Coreia do Sul, 1950-86. In: *Revista de Economia Política*, Rio de Janeiro, 1991.
- DRAIBE, Sonia. *Rumos e metamorfoses: um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas da industrialização no Brasil: 1930-1960*. 2. ed. São Paulo, Ed. Paz e Terra, 2004
- FAJNZYLBER, Fernando. Industrialização na América Latina: da “caixa-preta” ao “conjunto vazio”. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). *Cinquenta anos de pensamento da Cepal*. Vol. 2. Ed. Record, Rio de Janeiro, 2000.
- FAJNZYLBER, Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. Ed. Nueva Imagem, México, 1983.
- FURTADO, Celso. *Formação Econômica do Brasil*. Ed. Nacional, Rio de Janeiro, 1975.
- FURTADO, Celso. *O mito do desenvolvimento econômico*. Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1974.
- LESSA, Carlos. *Quinze anos de política econômica no Brasil*. São Paulo, Ed. Brasiliense, 1983.
- MARSHALL, T. H. *Cidadania, classe social e status*. Rio de Janeiro, RJ, Ed. Zahar, 1967.
- MAZZUCHELLI, Frederico. Nem sempre foi assim: as transfigurações do capitalismo. In: *Revista Plataforma Política Social*, vol.06, 2014.

- MEDEIROS, C. A. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. *Poder e dinheiro – uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- MELLO, João Manuel Cardoso de. *O Capitalismo Tardio*. Ed. Unesp, Campinas, 2009.
- PALMA, Gabriel. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: FIORI, José Luís (org.). *O poder americano*. Petrópolis, Ed. Vozes, 2004.
- POSSAS, Mário. Empresas multinacionais e industrialização no Brasil. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello & COUTINHO, Renata (org.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil*. 4ª ed., Campinas: UNICAMP. IE, 1998.
- PRADO Jr., Caio. História econômica do Brasil. São Paulo, Ed. Brasiliense, 1986.
- PREBISCH, Raúl. Problemas teóricos e práticos do crescimento econômico. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). *Cinquenta anos de pensamento da Cepal*. Vol. 1. Ed. Record, Rio de Janeiro, 2000.
- PREBISH, Raul. Prólogo. 1979. In: RODRÍGUES, O. *Teoria do subdesenvolvimento da Cepal*. Rio de Janeiro, Editora Forense-Universitária, 1981.
- REIS, Cristina Froés de Borja. Efeitos de encadeamento e diversificação industrial, comercial e produtiva: uma análise da Indonésia, Malásia e Tailândia entre 1980-2010. In: *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, vol. 25, 2016.
- SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: *Revista de Economia Política*, vol. 02, Rio de Janeiro, 1982.
- SILVA, Sérgio. *A expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. Ed. Alfa-Ômega, São Paulo, 1976.
- SUKUP, Victor. Ásia Oriental e Sudeste Asiático: modelos para a América Latina? In: *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília, vol. 40, n. 02, 1997.
- TAVARES, Maria da Conceição & ASSIS, J. Carlos. *O grande salto para o caos: a economia política e a política econômica do regime autoritário*. Rio de Janeiro, Ed. Jorge Zahar, 1985.
- TAVARES, Maria da Conceição de Almeida. *Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira*. Campinas, SP: UNICAMP/IE, 1998.
- TAVARES, Maria da Conceição de Almeida. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1983.
- TAVARES, Maria da Conceição. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). *Cinquenta anos de pensamento da Cepal*. Vol. 1. Ed. Record, Rio de Janeiro, 2000.
- UNCTAD. Trade and Development Report. *Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento*. Geneva, 1996.
- VELOSO, Fernando A.; VILLELA, André & GIAMBIAGI, Fabio. Determinantes do "milagre" econômico brasileiro (1968-1973): uma análise empírica. *Revista Brasileira de Economia*, vol.62, n.02, 2008.