



Munich Personal RePEc Archive

The Brazilian Economic Growth and its Constraints - 1930-2015: a historic-structural analysis

Strachman, Eduardo

São Paulo State University - UNESP

22 July 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/72697/>
MPRA Paper No. 72697, posted 23 Jul 2016 22:19 UTC

Crescimento Econômico Brasileiro e seus Obstáculos – 1930-2015: uma análise histórico-estrutural

Eduardo Strachman¹

Resumo

Em um momento de severa crise político-econômica, no Brasil, e em que emergem inúmeras interpretações de suas causas, este artigo busca explicar estas turbulências considerando raízes e desenvolvimentos mais profundos e de longo prazo, fazendo uma retrospectiva da evolução associada e subordinada fundamental para muitos dos impasses pelos quais a economia brasileira passou, no longo período analisado. Ele se divide em períodos que consideramos razoavelmente marcados para explicar, em linha gerais e essenciais – com ênfase no comportamento dos macro-setores agropecuário, industrial e de serviços – a evolução e algumas inflexões pelas quais passou a economia do país. Isso se inicia pelo período 1930-60, época de crescimento econômico e industrial acentuado e sem interrupção. Em seguida, analisamos o período 1961-80, quando este crescimento se mantém, com uma leve inflexão na primeira metade da década de 1960, mas depois puxado pelo milagre brasileiro e o II PND. Na quarta seção, investiga-se a evolução da economia e indústria brasileiras no período 1981-1992, já sob a égide da crise da dívida externa e, no final deste período, enfrentando as dificuldades em grande medida auto-infligidas do Plano Collor. Por fim, procura-se mostrar a tendência anti-industrial quase contínua que se instaura no país, desde os anos 1990, incentivada ou corroborada pelos dois partidos ou coligações no poder (PSDB, 1993-2002, e PT, 2003-2015).

Palavras-chave: Economia Brasileira; Industrialização; Política Econômica; Desenvolvimento

Classificação JEL: N16 – História Econômica: Macroeconomia e Economia Monetária; Estrutura Industrial; Crescimento; Flutuações: América Latina; Caribe; L38 – Política Pública; O2 – Planejamento e Política de Desenvolvimento

Abstract

In a period of harsh political-economic crisis, in Brazil, and in which several interpretations of their causes emerge, this paper tries to explain these turbulences considering their deeper long run roots and developments, presenting a retrospective of the associated and subordinated evolution essential to the conduction of many of the main events which the Brazilian economy encountered, in the time range analyzed. This range is divided in shorter periods which we consider clear, in terms of some inflexions that explain, in a general and fundamental framework – emphasizing the behavior of the primary, secondary and tertiary macro-sectors – the evolution and important changes of the national economy. We begin explaining the period 1930-60, of high economic and industrial growth without any major interruption. In the third section, we analyze the period 1961-80, also of high growth, but with a mild inflexion in the beginning of the 1960's, followed by the so-called Brazilian miracle and the II PND. In the fourth section, we present the evolution of the Brazilian economy and industry, from 1981 to 1992, under the scourge of the external debt crisis and, in the last years of this period, under the hardships generated by the Collor Plan. Finally, the last section shows the almost continuous anti-industrial trend that emerge and remain in Brazil, since the 1990's, stirred up or at least not disturbed by the two political parties which ruled the nation in this period (PSDB, 1993-2002, and PT, 2003-2015).

Key-words: Brazilian Economy; Industrialization; Economic Policy; Development

JEL Classification: N16 – Economic History: Macroeconomics and Monetary Economics; Industrial Structure; Growth; Fluctuations: Latin America; Caribbean; L38 – Public Policy; O2 – Development Planning and Policy

¹ Professor Adjunto (Livre-Docente) do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências e Letras, Campus de Araraquara, da Universidade Estadual Paulista (FCL/Ar/UNESP), e Pesquisador do CNPq, ao qual o autor agradece, pelo apoio financeiro. Esta é a primeira versão de uma pesquisa em andamento. E-mail: edstrach@fclar.unesp.br.

1. Introdução

Em um momento de severa crise político-econômica, no Brasil – a qual se iniciou de maneira mais forte apenas no início de 2015, exatamente no princípio do II Governo de Dilma Rousseff (2015-2016) – e em que emergem inúmeras interpretações de suas causas, quase todas excessiva ou exclusivamente conjunturais, este artigo busca explicar estas turbulências de um ponto de vista histórico-estrutural, o que significa considerar raízes e desenvolvimentos mais profundos e de longo prazo. Pretendemos mostrar que o país se encontra em uma encruzilhada, sem nenhuma saída clara, no momento, no que tange ao seu desenvolvimento econômico, a qual tem implicações também do ponto de vista político. Isso pode ser suficiente para explicar a crise atual, sem necessidade de recorrer a epifenômenos, os quais, ademais, logicamente, devem ser causalmente explanados pela causalidade principal, a qual, mostramos ser estrutural e de longo prazo.

Esta evolução estrutural do Brasil passa, em uma primeira etapa, por um desenvolvimento excessivamente associado do país a empresas e interesses (dos vários setores, mas sobretudo do industrial e financeiro) forâneos, o qual conduzirá o país, junto com vários outros países em desenvolvimento, muitos anos depois, a mais uma crise de Balanço de Pagamentos, neste caso, a crise da dívida externa, no início dos anos 1980, e à interrupção de meio século – literalmente, desde 1930 – de crescimento econômico acelerado.² A partir de então, há uma inflexão do crescimento do país para 2,38%, de 1980 a 2015. Tanto esta inflexão quanto a desaceleração foram puxadas pelo setor industrial, que passa a sofrer uma semi-estagnação, com um crescimento médio de 1,48% ao ano (1980-2015).³

O que explica esta inflexão? Nossa hipótese, é o desenvolvimento excessivamente **associado e subordinado** do país ao exterior, que conduziu à estagnação industrial, já referida, acompanhada por um maior crescimento dos setores primários do país (mineral e agropecuário) e financeiro, fazendo com que o Brasil regredisse precocemente em termos de participação da indústria de transformação em seu produto interno – com uma reprimarização do país – ao mesmo tempo em que estes outros setores ganhavam participação neste produto. Ora, nada disso se fez sem que a representação política destes vários setores fosse igualmente modificada, o que explicaria a crise e os impasses atuais. São estes vários interesses econômicos e políticos os responsáveis por escolhas e evoluções recentes, no país, que conduziram aos impasses atuais, conectados em mão-dupla à atual estagnação do país e até mesmo ao retrocesso violento que se iniciou em janeiro de 2015.

Este desenvolvimento fortemente **associado e subordinado** do Brasil ao exterior, típico de um país fundado como colônia exportadora de produtos primários, nos dá o pano de fundo completo, sobre o qual os outros epifenômenos econômicos, políticos e sociais se desenvolvem, não sem tentativas ousadas por parte de certos atores, grupos, etc., do país, de torná-lo mais autônomo, desenvolvido e menos subordinado – mas às quais se contrapõem os setores mais atrasados e/ou com visão mais conformista e conservadora, como veremos, em um embate que permeia a história brasileira. Assim, um importante notar é que as análises sobre vários eventos relevantes normalmente se concentram nestes epifenômenos, não atentando mais para o quadro mais geral, essencial à compreensão do país.

Esse artigo faz uma retrospectiva desta evolução associada e subordinada que, como procuraremos demonstrar, ajudou a conduzir a muitos dos impasses pelos quais a economia brasileira passou, no período analisado. Ele se divide em períodos razoavelmente marcados, os quais ajudam a explicar – em linha gerais e com ênfase no comportamento dos macro-setores agropecuário, industrial e de serviços – a evolução e algumas inflexões pelas quais passou a economia do Brasil. Nesse sentido, a

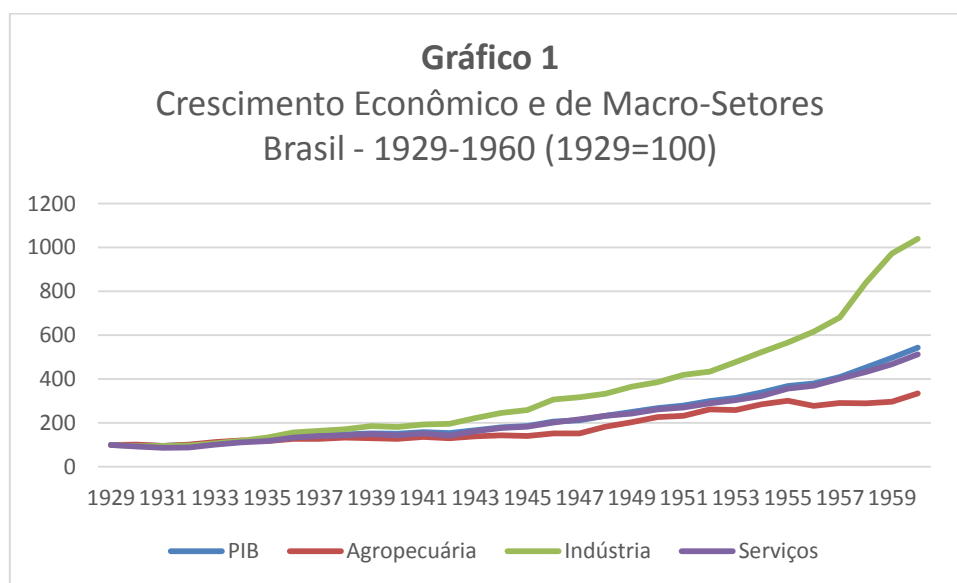
² O Brasil apresentou, no período (1930-80), o segundo maior crescimento econômico do mundo, com média de 6,48% ao ano, só ultrapassado pelo japonês. É essencial salientar ainda que este crescimento foi puxado pela indústria, com 8,43% ao ano, em média, no mesmo período, contra 3,79% da agropecuária e 6,85% dos serviços (Strachman, 2000). Dados, também em uma análise de longo prazo e com atenção para macro-setores do país, podem ser encontrados em Nakabashi *et al.* (2010). Os dados em que se baseia este artigo podem ser postos à disposição daqueles que o desejarem, sob demanda.

³ Para efeito de comparação, estes números são, para o setor agropecuário, de 3,31% (1980-2015), e, para os serviços, de 2,77% (1980-2015).

próxima seção se inicia pelo período 1930-60, época de crescimento econômico e industrial acentuado e basicamente sem interrupção. Em seguida, analisamos o período 1961-80, no qual este crescimento se mantém, apenas com uma leve inflexão na primeira metade da década de 1960, mas depois puxado pelo milagre brasileiro e pelo II PND. Na quarta seção, investiga-se o período 1981-1992, já sob a égide da crise da dívida externa e, em seu final, enfrentando as dificuldades, em grande medida auto-infligidas, do Plano Collor. Por fim, o último item expõe a tendência anti-industrial quase contínua que se instaura no país, desde os anos 1990, incentivada, ou ao menos corroborada, pelos **dois partidos que lideraram as coligações no poder** (PSDB, 1993-2002, e PT, 2003-2015).

2. Desenvolvimento da Economia Brasileira, 1930-1960

Após o início da crise econômica que se inicia no final de outubro de 1929, o Brasil, uma economia então predominantemente agrícola,⁴ conseguiu uma recuperação muito rápida. Assim, já em 1933, a economia do país ultrapassou em cerca de 80% o seu Produto Bruto de 1929 (Gráfico 1), quando, como se sabe, 1933 corresponde ao auge da crise, nos países então desenvolvidos.⁵ A partir desta evolução, “puxada” por um acontecimento externo, à qual se junta duas Guerras Mundiais, e por alguns fatos políticos importantes, como a Revolução de 1930, a economia e indústria brasileiras têm um desenvolvimento autônomo, em sua quase totalidade não premeditado, o qual perdura até 1950, quando da eleição de Vargas para Presidente. Merecem destaque as dificuldades cambiais severas pelas quais passa o país, devido à crise dos anos 1930, as quais, mesmo depois de resolvidas, são seguidas pela II GM, que torna a obstar acentuadamente as importações e, com isso, dá fôlego ao processo de substituição de importações até então fundamentalmente espontâneo brasileiro (Tavares, 1975).



Fonte: IBGE e Banco Central do Brasil.

Em vários momentos do período 1930-45 emergem eventos e manifestações que sinalizam algo que será crucial ao futuro do país – a pressão de grupos importantes por um desenvolvimento **associado e subordinado** ao exterior, ainda que houvesse alguns arroubos mais nacionalistas e autônomos, também devido a alguns dos grupos que compartilharam a vitória, na Revolução de 1930. Este tipo de evento irá se repetir ainda com mais força, durante o II Governo Vargas, quando este assume pela via democrática o poder: estes grupos opositoristas tentam impedir sua posse e, como

⁴ Como afirma o decano Lessa (2014): “A Era Vargas mostra que é possível um país que era praticamente um cafezal se transformar na sétima economia industrial do mundo.” A participação média da agropecuária na economia do país, no período 1929-1934, foi de cerca de 30,7%. Desde então, esta participação da agropecuária só diminuiu, até 1980, quando volta a ultrapassar a taxa de crescimento dos outros dois macro-setores (Gráfico 4).

⁵ Furtado (1959); Kalecki (1954). Para dados recentes e comparações entre GB, EUA e Canadá, no período pós-crise de 1929 e pós-Grande Recessão, cf. Seccareccia e Lavoie (2016).

isso não é possível, seu Governo. Esse andamento ajudou a resultar em um II Governo Vargas⁶ mais claudicante do que o desejável, muito baseado em políticas econômicas mais conservadoras do que as necessárias (Singer, 1984; Strachman, 2000), dando início a uma série de crises econômicas e/ou políticas, que vai tomar todo o período aqui estudado (1930-2015).⁷ Vargas se suicida, em agosto de 1954, mas acaba sendo sucedido, após um breve interregno, por JK (1956-61), da mesma coalizão política (PSD-PTB) que havia eleito o primeiro.

JK aprofunda aquele desenvolvimento associado, com a vinda de várias empresas estrangeiras, sobretudo norte-americanas e europeias, em setores como o automobilístico, elétrico e químico. Várias destas empresas já se encontravam no país há mais tempo, muitas vezes como importadoras – em regime CKD, como no caso da automobilística – o que também explica a maior facilidade desta opção por aprofundar a associação e inserção das transnacionais (TNCs), no país.

Porém, essa associação e subordinação têm seu “preço”, ao tirar autonomia e arrojo do país nas decisões referentes à industrialização, com maiores “vazamentos para fora” dos gastos referentes a investimentos e compras de insumos e partes e peças, reduzindo tanto o dinamismo de desenvolvimento tecnológico quanto os encadeamentos e efeitos multiplicadores destes gastos, no país. De fato, vem de longe a constatação de que há uma clivagem, no Brasil entre os esforços governamentais para aumentar os gastos do país em P&D e a timidez do setor empresarial no tocante a estes gastos, mesmo subsidiados e incentivados pelos governos federal e, por vezes, estaduais (Marques, 2010; Menezes Filho *et al.*, 2014).

2.1 Vantagens e desvantagens de uma industrialização mais baseada em TNCs, mais subordinada e menos arrojada

Certamente o recurso a TNCs trouxe também benefícios ao país (Chang, 2014). A entrada de TNCs pode acelerar o domínio de um país e das empresas e plantas neles instaladas sobre tecnologias, incluindo organizacionais, de ponta (considerando também distribuição, marketing, etc., ou seja, qualquer atividade importante para o sucesso competitivo de uma empresa ou país – Teece, 1986) e a entrada ou criação de fornecedores e usuários destas empresas (Lundvall, 1988), também por meio dos chamados *spill-overs* tecnológicos, pelas mudanças na demanda ou oferta, etc. (Chang, 2014:426). Adicionalmente, as TNCs podem dar alívio ao Balanço de Pagamentos (BP), via exportações decorrentes de sua maior competitividade ou, como no caso brasileiro, quando do Plano de Metas (1956-61), proporcionando alívio pelo lado das importações de bens de capital usados, porém “modernos”, considerando o então estágio econômico do país.

Por outro lado, estas mesmas TNCs podem adquirir menos bens e serviços localmente – incluindo atividades mais sofisticadas e com maiores possibilidades para este mesmos *spill-overs*, como as de P&D – a não ser que sejam obrigadas a tanto. Ademais, as TNCs podem acarretar – via preços de transferência, importações ampliadas de seus fornecedores de bens de capital e insumos – um menor uso das instalações no país, em comparação com as de outras plantas, levando até, em períodos não muito distantes, a problemas neste mesmo BP e/ou fiscais, a partir das pressão perene por benefícios fiscais para se manterem ou ampliem suas atividades em um país (Davidson, 1994; Chang, 2014). Afinal, problemas de BP tendem a acarretar menor crescimento econômico, o que conduz a círculos viciosos de menor crescimento, menor arrecadação e capacidade fiscal, infraestrutura física e social (estradas, ferrovias, telecomunicações, energia, educação nos vários níveis, saúde, etc.) menos sofisticada, menor possibilidade de concorrer internacionalmente com os países mais avançados, menor crescimento e problemas de BP, etc. (Dosi *et al.*, 1990).

⁶ O I Governo Vargas, como se sabe, transcorreu de 1930 a 1945, a partir da Revolução de 1930 e, posteriormente, da suspensão de eleições, em 1937, até sua derrubada, em 1945, após o fim da II GM.

⁷ Resultados desastrosos de políticas econômicas, em termos econômicos e políticos, são frequentes, na história do Brasil recente, sobretudo daquelas mais ortodoxas, também, possivelmente, por serem estas as mais utilizadas pelos governos mais conservadores e mesmo, paradoxalmente, por aqueles mais arrojados e com maior inclinação social, como os casos de Vargas, JK e, mais recentemente, Lula e Dilma.

As TNCs podem também ajudar a *crowd-out* os melhores recursos (humanos, de crédito, de pesquisa, etc.) das empresas nacionais – uma preocupação, por exemplo, da China, atualmente (Schwaag-Serger, 2006) – sobretudo se a institucionalidade do país receptor não procura razoavelmente corrigir estas vantagens para a atração de recursos, das quais as TNCs dispõem. Por fim, ligado a este *crowding-out* está o menor impulso que a menor participação de empresas nacionais pode dar ao sistema de inovação (Universidades, Centros de Pesquisa, etc.) de um país, demandando menos atividades, qualidade e recursos a este sistema e induzindo-o a um estado menos avançado do que na opção mais arrojada, em que as empresas do país necessitam que este sistema seja mais forte e contribuem para montá-lo e reforça-lo, para sua própria sobrevivência e competitividade internacional, como, por exemplo, no caso de EUA e Japão, desde o séc. XIX (Noble, 1977; Freeman, 1988). Por isto, Chang (2014:431) afirma que os benefícios da entrada de TNCs em um país, sobretudo aos menos desenvolvidos, só podem ser obtidos sob regulação adequada e inteligente, como a efetuada historicamente por vários países asiáticos (Japão, Coreia, China, etc.) ou mesmo, em certos casos e épocas, pelo Brasil.

Neste sentido, a ousadia quanto ao projeto de desenvolvimento é essencial para determinar seu alcance. Ela depende – entre outros fatores políticos, sociais, econômicos e históricos – da “agressividade” dos principais estamentos responsáveis pelas agendas e decisões de políticas (Zysman, 1983; Katzenstein, 1984; 1985; Hall, 1986; Johnson, 1982). Quando comparamos, por exemplo, a industrialização do Brasil com a dos EUA, podemos perceber a intrepidez dos “pais fundadores” dos EUA quanto a não mais quererem depender de sua ex-colônia (a Grã-Bretanha, ademais, a potência econômica da época – Arrighi, 1994). E, para isso, resolvem proteger fortemente a indústria do novo país contra importações, sobretudo a partir das ideias de Hamilton (Chang, 2002). Ora, nada disto foi tentado, no Brasil e nos outros países da América Latina, quando de suas independências, na primeira metade do século XIX. Estes continuaram se fiando em certas divisão internacional do trabalho e vantagens comparativas. Não obstante, essa não-ousadia dos “pais fundadores” da América Latina, sobretudo nos países maiores da região, iria cobrar seus custos, no futuro, como estamos demonstrando para o caso do Brasil, sob a forma de um menor crescimento econômico, sempre sob risco e periodicamente obstado,⁸ determinado pelo dinamismo das importações de bens primários dos países centrais.

2.2 A opção de JK por uma industrialização mais baseada em TNCs e, então, mais subordinada e menos arrojada

No caso brasileiro, o rumo ditado pelas vantagens comparativas do país e o papel que lhe cabia na divisão internacional do trabalho começa a ser desafiado, já na década de 1910, por crises que costumam acompanhar esta crença em rumos “naturais” de desenvolvimento. De fato, a I GM e a consequente dificuldade de realizar importações, seguida, a partir dos anos 30, pela crise internacional, induzem o país a um processo de substituição de importações não premeditado (Tavares, 1975). Esta fase foi sucedida pela II GM, a qual novamente interpõe obstáculos não econômicos às importações, incentivando a substituição de importações, até o final da Guerra. Em seguida, o embate entre aqueles favoráveis e os contrários a uma industrialização mais comedida, associada começa a tomar forma, com o Governo Dutra (1946-51) e suas medidas liberalizantes tomando o partido dos primeiros.

Novamente, tais rumos favoráveis a vantagens comparativas existentes são revertidos com o retorno de Vargas ao poder (1951-54), agora por via eleitoral. Um Plano ambicioso é delineado por ele e seus assessores, mas que, no geral, não é implantado, devido a dificuldades e conservadorismo econômicos perenes, na política econômica, conjugados a uma crise política igualmente constante, insuflada pelos estratos liberais. E esse andamento, apesar de que o Governo poderia ter sido mais ambicioso quanto ao andamento de seus planos, mesmo sem o recebimento de alguns empréstimos importantes por parte dos EUA e/ou de instituições multilaterais sob forte controle daquele país.

⁸ Também pelos vazamentos de demanda, como vimos. Alguns dados e análises de longo prazo sobre o PIB brasileiro, desde 1820, encontram-se em Tombolo e Sampaio (2013).

“Poder-se-ia perguntar por que o Brasil, após ter lançado os fundamentos de uma estrutura industrial moderna com recursos próprios, abriu a economia ao capital estrangeiro a tal ponto que este acabou dominando suas indústrias mais dinâmicas. A resposta mais óbvia é que o aporte de capital das multinacionais era indispensável. Mas os dados não chegam a confirmar esta hipótese. É verdade que o volume de investimentos estrangeiros se elevou de 17,6 milhões de dólares anuais, em média, no período 1947-55, para 106 milhões, no período 1956-62, mas mesmo este montante para uma economia das dimensões da brasileira não chega a ser significativo. Somando-se os reinvestimentos das empresas estrangeiras feitos no Brasil, aqueles valores médios anuais chegam a 62,3 milhões, em 1947-55, e 145,7 milhões, em 1956-62, o que tampouco é muito em comparação com o valor da formação bruta de capital fixo, que era de 1.912 milhões de dólares, em 1956, e chegou a 3.019 milhões, em 1962.

Além dos investimentos diretos, pode-se considerar também o capital de empréstimo, que em boa parte foi trazido pelas multinacionais. Os valores desta rubrica já são mais significativos, tendo passado da média anual de 202 milhões de dólares, em 1947-55, para 549,2 milhões, em 1956-62. Embora somando empréstimos e inversões se pudesse chegar à conclusão que o capital estrangeiro pode ter contribuído com algo mais de 20% para a formação bruta do capital fixo, no período 1956-62, é mais provável que seu aporte tenha sido de maior importância para elevar a capacidade de importar, condição possivelmente essencial para se atingir as metas de industrialização propostas pelo governo Kubitschek. Mas mesmo isso é duvidoso. Em primeiro lugar porque, descontando os rendimentos do capital estrangeiro (juros, lucros e dividendos) remetidos ao exterior e as amortizações, a entrada líquida cai a uma média anual de 159,6 milhões de dólares. E em segundo lugar porque das inversões diretas entradas no país, entre 1956 e 1960, 69,3% vieram sob a forma de equipamentos, em grande parte já usados, havendo boas razões para se crer que seu valor tenha sido superestimado por ocasião do seu registro.

Nestas condições, a resposta mais provável é que a abertura da economia ao capital estrangeiro tenha sido o resultado da correlação de forças, dentro da aliança no poder, dos que se colocavam contra e a favor da industrialização acelerada e contra e a favor da participação das multinacionais e do Estado nesse processo.” (Singer, 1984:226-7)⁹

Pode-se agregar a isto a possibilidade de conceder fortes estímulos às exportações de produtos industrializados – os quais começaram efetivamente a ser concedidos pelo governo Kubitschek – entre as opções que estariam abertas a um projeto alternativo, quer a fim de aliviar as restrições de divisas, quer de alavancar o potencial competitivo e de desenvolvimento produtivo e tecnológico do país (Singer, 1984:228), aumentando escalas, pressão por qualidade, etc., na linha defendida por Prebisch. Um procedimento deste tipo, como se sabe, foi seguido por vários países asiáticos, em diferentes projetos nacionais de desenvolvimento, no chamado modelo de substituição de exportações.

Porém, a oposição de setores política e economicamente conservadores a Vargas fez com que este se suicidasse. Após um breve interregno, com presidentes interinos, JK elege-se, basicamente pela mesma coligação política de Vargas (PSD-PTB, dois partidos, ademais, criados por Vargas). Juscelino irá, essencialmente, implementar os planos de Vargas, recorrendo de forma mais decidida à entrada de empresas estrangeiras, sem maiores vacilações e realizando essencialmente todas as metas desejadas. Vale dizer, o rumo escolhido para o desenvolvimento do país – inclusive por extrema pressão política, a qual resulta inclusive em um suicídio de Presidente (1954), tentativas de não dar posse a vencedores (1951, 1956), etc. – foi o de associação subalterna a capitais estrangeiros, sobretudo nos setores mais modernos e dinâmicos.

Com efeito, a participação destes capitais, nas vendas, no país, em 1970, foi de 85%, para bens de consumo duráveis; 57%, para bens de capital; 43%, para não duráveis; e 37%, para bens intermediários (Serra, 1982:71). Entretanto, conseguiu-se alguma complementaridade entre setores, até os neoliberais anos 1990: o setor de autopeças, por exemplo, permaneceu quase que inteiramente nas mãos de empresas nacionais e o de aço nas mãos de estatais,¹⁰ ao mesmo tempo em que se estabeleciam empecilhos ao capital estrangeiro em alguns setores menos dinâmicos, mas em que importantes estamentos dirigentes do país não queriam concorrência, como na agropecuária, mineração, finanças e construção civil – nestes três últimos casos, também até os anos 1990.

Ora, isto aponta para um dos principais itens desta discussão: a desnecessidade do capital estrangeiro para a industrialização do país, seja quanto a a) tecnologia, seja no tocante a b) recursos financeiros (“capital”). Isso não significa que este capital não teve nenhuma utilidade, em meio a vários aspectos negativos de sua entrada menos criteriosa e controlada no Brasil, no que diz respeito a estes

⁹ Neste mesmo sentido, Serra (1982:71) aponta que “as dificuldades do balanço de pagamentos constituem um fator persuasivo na justificação de uma política governamental permissiva em relação às ET.” Outra razão para esta entrada de capitais do exterior teria sido a inexistência de um mercado de capitais condizente com os objetivos de industrialização (Lessa, 1964:59). E este continuou a ser um problema agudo (Cruz, 1994) e um dos determinantes, durante o “milagre econômico” e o II PND, dos novos e acentuados recursos aos capitais estrangeiros.

¹⁰ Às estatais destinaram-se os setores que necessitavam de investimentos mais pesados, em termos de capital e maturação, e menos rentáveis, como em siderurgia, química pesada e petróleo.

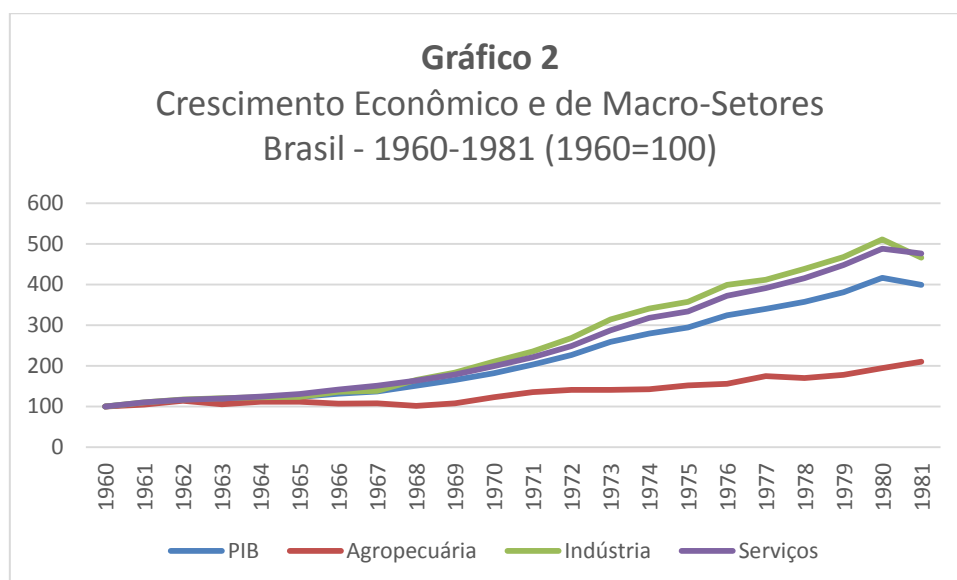
dois quesitos. É claro que este capital possibilita avanços tecnológicos (incluindo organização, distribuição, *marketing*, etc.) mais rápidos, afinal as empresas estrangeiras já dispõem de tecnologias (mais) sofisticadas, enquanto as empresas dos países em desenvolvimento, para certos setores e segmentos – que às vezes nem sequer existem, quando do início do processo de desenvolvimento – muitas vezes têm que começar do zero, ou quase.

Por outro lado, o recurso exagerado a empresas estrangeiras pode ter efeitos deletérios, como visto acima, de BP, sobre o sistema de inovação (Freeman, 1988), fiscais, *crowding-out*. Não se deve esquecer ainda que países podem importar tecnologia, quando necessário, sem necessariamente permitir a entrada de empresas estrangeiras, ao menos como proprietárias majoritárias, em seu território, como fez o Japão, nesta mesma época, e a Coreia do Sul, pouco depois, reforçando certas habilidades que conduzem ao domínio tecnológico próprio, como a engenharia reversa (Johnson, 1982; Zysman, 1983; Freeman, 1988; Santos F., 1991).

É certo que a entrada de capital via investimento direto estrangeiro (IDE) possibilita um alívio ao BP, em um dos momentos em que este é mais pressionado – qual seja, o de busca por uma industrialização e desenvolvimento mais avançados – quer via entrada de divisas, quer por meio de investimento “em espécie” (sobretudo em bens de capital, como vimos, durante o Plano de Metas). Contudo, como vimos, o BP do país dispunha de recursos razoáveis, mesmo considerado dinamicamente, com todas suas entradas e saídas de divisas. E, do ponto de vista da disponibilização e centralização de capitais, o Estado é capaz de realizá-la via empresas estatais ou privadas, através de direcionamento de crédito para áreas prioritárias, seja via bancos privados (como no Japão), seja públicos (como na Coreia do Sul), como também foi feito no Brasil, com o auxílio de um dos maiores bancos de investimento já criados, o BNDES, mas também do Banco do Brasil. Vale dizer, nem a entrada de divisas, nem a centralização de capitais – nem a tecnologia, mesmo em sentido amplo – eram motivos necessários ou suficientes, isoladamente ou quando tomados em conjunto, para o recursos a TNCs, no projeto brasileiro de industrialização. O motivo principal foi, sobretudo, uma muito menor ousadia do que teria sido possível – apesar dos enormes desafios para a industrialização e desenvolvimento de um país muito atrasado, eminentemente agrícola – e a vontade de boa parte da elite econômica a política do país por se associar de forma subalterna ao exterior, como, ademais, desde a formação do país e mesmo de seus “irmãos” latinos.

3. Desenvolvimento da Economia Brasileira, 1961-1980

A oposição política e economicamente conservadora vence as eleições seguintes, interrompendo o planejamento e desenvolvimento, e dando início a um período de crises econômicas (inflação elevada e baixo crescimento econômico) e políticas, as quais culminam no Golpe de 1964. Porém, o crescimento econômico se manteve sempre positivo, até 1981 (Gráfico 2). E este crescimento, no período 1961-80 – mas, como vimos, também no período 1930-1980 – foi sempre puxado fortemente pela indústria, o que vai mudar apenas a partir do período seguinte.



Fonte: IBGE e Banco Central do Brasil.

A interrupção do planejamento, quinquenal anterior – o qual só vai retornar quase 15 anos depois, com o II PND – também a partir da vitória da oposição, denota o problema aqui enfrentado, de um ponto de vista econômico, social e político: não se conseguiu um apoio decidido a favor da industrialização, quanto mais para uma mais autônoma e menos associada, com o que JK realiza quase que “milagre”, do ponto de vista político, ao conseguir iniciar e encerrar seu mandato e ainda com um desenvolvimento extraordinário, afinal não queriam lhe permitir tomar posse ou governar (Benevides, 1976). JK consegue então implementar essencialmente o Plano de Vargas, mas ele é logo na sequência descontinuado, ainda que o país e sua indústria continuem a crescer (Gráfico 2). Com isto, apesar do crescimento econômico e industrial notável, quando considerado um prazo longo – mas a partir de uma estrutura muito atrasada, nos anos 1930 mas também nos 1960 (Furtado, 1985a; 1985b) – a evolução industrial, o investimento, o crescimento da renda média, a mudança generalizada dos patamares de renda e consumo, entre outras variáveis, ocorrem em níveis **inferiores** ao que poderiam ter atingido, pelo não encadeamento de Planos Quinquenais, ao contrário do que sucedeu na Ásia e também na França do Pós-II GN (Zysman, 1983; Johnson, 1982; Hall, 1986). Esta indecisão – uma vez mais, mesmo tendo em mente este crescimento econômico e industrial fortes, a longo prazo – é um componente a ser considerado para a crise que vai basicamente interrompê-lo, a partir do final deste período (1980), quando a indústria passará a um patamar quase-vegetativo de crescimento, de 1,48% a.a. (1981-2015), em um país ainda pobre e subdesenvolvido.

Após o Golpe de 1964, há uma acentuação da entrada do capital estrangeiro no país, ao mesmo tempo em que – paradoxalmente, para um regime apoiado pelas forças mais conservadoras do país – o Brasil tenta alguns desenvolvimentos arrojados, primeiramente por meio de um crescimento rápido, porém basicamente sem planejamento (1967-1973), seguido pelo segundo e último dos dois grandes Planos Quinquenais, o II PND. Durante este Plano, terminou-se de instalar fundamentalmente toda a estrutura da chamada II Revolução Industrial – aço, química, elétrica, bens de consumo duráveis, papel e celulose – ou seja, todo o arcabouço de insumos, bens de capital e bens de consumo duráveis, inclusive tentando alguma inserção na produção e pesquisa nas tecnologias digitais de informática e comunicação, assim como em outras áreas de ponta, como genética, novos materiais, etc. Não se deve esquecer que, mesmo com um crescimento baixo, na década de 1980 – a década conhece os dois primeiros crescimentos econômicos negativos do Brasil, desde 1931, com -4,25%, em 1981, e -2,93%, em 1983 – o país mantém o terceiro saldo comercial do mundo, com importantíssima e crescente participação de produtos industriais nas exportações,¹¹ no começo daquela década, só atrás de Japão e Alemanha. E este desempenho é alcançado, mesmo com um coeficiente de importações total da ordem

¹¹ Participação que passa de 34,05% de bens manufaturados, em 1978, para 57,23%, em 1990, enquanto a parcela dos produtos primários, inversamente, declina, nos mesmos anos, de 65,95% para 42,77% (Silva & Hidalgo, 2010:7).

de 4%,¹² possivelmente o menor do mundo, o que denota tanto uma estrutura econômica capaz – sob intensa pressão, e ainda que com dificuldades e com problemas de qualidade e competitividade – de autoabastecer-se e de forma razoavelmente moderna.

De fato, esta evolução remete a dois outros empecilhos não enfrentados devidamente, claramente interligados a este projeto menos ousado de desenvolvimento, quais sejam, a) a não solução dos problemas fiscais, possibilitando um Estado permanentemente com recursos capazes de fazer frente às exigências modernas de infraestrutura física e social, e b) a não constituição de um sistema financeiro, sobretudo privado, capaz de financiar o desenvolvimento do país (Cruz, 1984; 1994). Isso e mais a subordinação do país a interesses externos, conduziu o país ao endividamento externo, a partir do final dos anos 1960, mas sobretudo nos anos 1970, contudo, muitas vezes, sem maiores necessidades de moeda estrangeira, a não ser a maior facilidade de conseguir recursos vultosos, com taxas de juros baixas, o que o sistema financeiro privado nacional não conseguia realizar. Isto é, o que grande parte das empresas e bancos brasileiros, privados e públicos, era sobretudo de recursos em moeda nacional, e não de moeda estrangeira para importações, a qual, à base de empréstimos, acumulou-se em certos anos em montantes elevados, nas reservas internacionais do país (Cruz, 1984). Assim, tínhamos (e temos) um sistema financeiro que induz empresas e bancos a tomarem recursos no exterior, mesmo quando não são necessários para pagar importações ou outras obrigações ao exterior.

4. Desenvolvimento da Economia Brasileira, 1981-1992

A década de 1980 começa, já em seu segundo ano (1981), com uma freada extraordinária da economia, que passa de um crescimento de +9,23%, em 1980 (e uma média de crescimento de 7,18%, nos cinco anos anteriores), para -4,25%, em 1981, +0,83%, em 1982, e -2,93%, em 1983. A razão foi uma dívida externa em evolução exponencial e sob condições desfavoráveis – boa parte dela sob juros flutuantes – que se tornam insustentáveis, a partir do aumento radical dos juros, de Volcker e do Fed, ao final de 1979 (Tavares, 1985). Efetivamente, o país pede moratória poucos dias após as eleições de novembro de 1982 – a primeira para Governadores de Estado, desde o Golpe de 1964 – razão também da amenização da recessão, naquele ano (Fariello, 2012).¹³ As reservas internacionais nominais atingiram, em 1982, seu menor nível, desde 1971, com apenas US\$ 3,994 bilhões, **seu nível real mais crítico, em todo o Pós-II GM.**¹⁴

Logo em seguida, devido ao incrível desempenho exportador do Brasil e ao Plano Cruzado (1986), a economia cresce 6,91% em média, nos 3 anos seguintes (1984-86). Esse desempenho é depois seguido de um crescimento mais tênue, em 1987, de 3,53%, e de recessão, em 1988, 1990, 1991 e 1992, o que conduz a um crescimento médio pífio de 0,42% a.a., nestes 6 anos. Ou seja, passamos para uma evolução ciclotímica da economia brasileira, evidenciando, uma vez mais, a fraqueza dos interesses pró-crescimento, o que fez com que não se impedisse uma forte recessão, em 1981-83, e nem que este comportamento se repetisse logo depois (1987-92). Para ser mais exato, não houve agentes suficientes para pressionar por uma negociação menos danosa da dívida externa, assim como estes agentes não haviam se interposto contra este endividamento, claramente com um potencial explosivo, a partir do final da década de 1960 – a estruturação institucional, incluindo a financeira, em sentido amplos, o que

¹² Ou entre 5,4% e 7,3%, em todo o período 1985-1992 (Haguenauer *et al.*, 1998:64), quando a crise da dívida externa começa a ser resolvida, no país, mas também em outros países da América Latina. Então, a partir de uma abertura atabalhoada, sem o devido planejamento e proteção à indústria, passou-se a um crescente contínuo neste coeficiente, que passa a 7,6%, em 1993, e 11,5%, em 1996. Como ilustração do problema, a proteção calculada para o setor de autopeças, em 1995, era de **menos** 15% (Calandro, 2000:127).

¹³ Um ponto que também denota incrível subordinação foi a possibilidade de moratória unilateral do país, em 1982, possivelmente acompanhada pelos outros dois maiores países da América Latina (e detentores da segunda e terceira maiores dívidas externas da região), México e Argentina. O Prof. de Cambridge Ajit Singh, então auxiliando o Governo do México, mencionou esta possibilidade, para aquele país, se o Brasil tivesse se juntado ao México, nesta negociação agressiva. Todavia, o Brasil, em seu último Governo militar, não teve coragem para isso, amargando toda uma década de dificuldades extremas por conta desta decisão. Cf. também Rattner (1982).

¹⁴ Deve-se ter em mente o crescimento vertiginoso da economia brasileira na década e a elevada inflação nos EUA, nos anos 1970, que fazem com que este valor nominal das reservas tenha que ser ainda mais sublinhado. Estes US\$ 3,995 bilhões correspondiam, por exemplo, a 20,6% dos US\$ 19,395 bilhões importados, em 1982. Já os US\$ 1,723 bilhões de reservas de 1971 correspondiam a 53,1% das importações daquele ano.

inclui, é claro, as finanças públicas, faz parte do projeto de desenvolvimento de um país, ou da fraqueza deste.

De fato, a crise da dívida externa, e sua assunção pelo Estado, conduziu à quebra deste mesmo Estado e de boa parte de seus serviços, inclusive de seus investimentos, com reflexos sobre infraestrutura, crescimento econômico – seja por escassez desta infraestrutura, seja pelos efeitos multiplicadores negativos desta queda dos investimentos públicos – e sobre a inflação (Kandir, 1989). Isto conduz a vários planos anti-inflacionários (Cruzado, Cruzado II, Bresser, Verão, Collor), após a inflação romper a barreira dos 100% a.a., em 1980, sem chance de serem bem sucedidos, a despeito de sua maior ou menor qualidade técnica, devido à escassez de reservas.¹⁵ Ademais, vários dos Planos anti-inflacionários acima foram, com mais ou menos razão, fortemente recessivos, sobretudo o Plano Collor,¹⁶ o que implica um conjunto de fatores contrários ao crescimento: inflação elevadíssima, problemas de Balanço de Pagamentos e semidestruição do Estado nacional, que o impede de ser um articulador de mecanismos e políticas efetivas direcionadas para este crescimento.

Uma última característica importante desse período é o superdimensionamento do setor financeiro, o qual irá cada vez mais pressionar no futuro as políticas econômicas e as escolhas do Estado (Strachman, 2013; Sayad, 2014; de Paula & Saraiva, 2015), como veremos no próximo item, em uma interligação entre peso econômico e político. Neste sentido, De Paula (1998:99) mostra uma participação do setor financeiro, no PIB, no período 1985-1991, de 12,6%, no Brasil, contra de 3,9% a 4,5% para uma série de países desenvolvidos (EUA, Alemanha, França, Holanda e Islândia), 2%, para o Canadá, 5,7% para o Reino Unido, 6,6% para a Espanha, 3,8% para a Coreia do Sul e 3,4% para a Tailândia. Entre os países latino-americanos mencionados, esta participação fica abaixo dos 5,1%, com exceção do Uruguai (9,8%) e Chile (11,2%).

5. Desenvolvimento da Economia Brasileira, 1993-2015

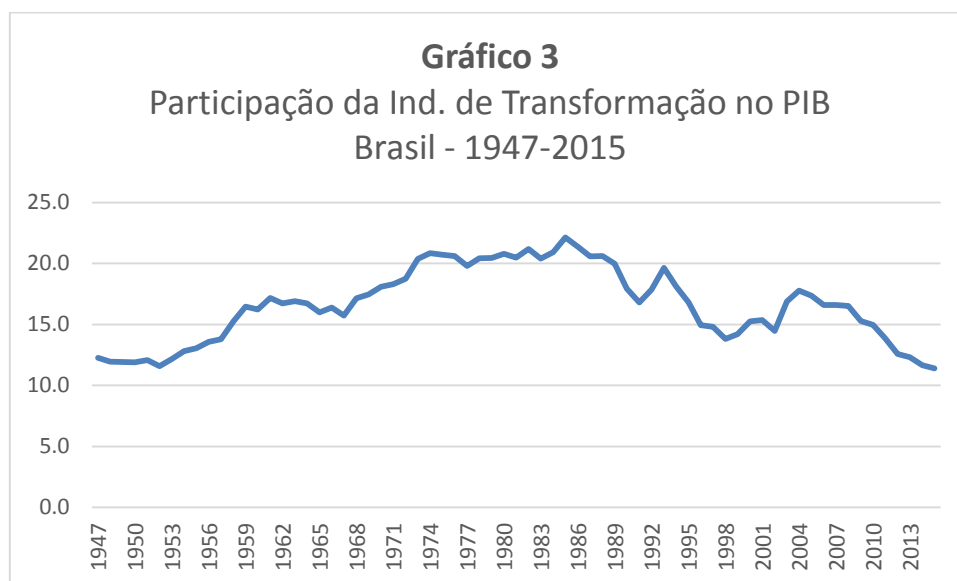
O último período analisado inicia-se logo após o *impeachment* de Collor, no final de 1992. O grupo que assume o poder, capitaneado pelo então Vice-Presidente Itamar Franco, o qual assume definitivamente o Governo, mantém uma série de políticas econômicas algo estouvadas, com a acentuação de um processo de abertura comercial sem maiores precauções para a indústria nacional, sem contrapartidas da parte dos parceiros comerciais do país e com a continuação da tendência de sobreapreciação importante da moeda nacional, que havia começado com o Plano Collor.

Este processo – em parte uma reação compreensível aos excessos de proteção e promoção **sem contrapartidas**, a vários setores industriais, muitos deles não mais infantes – resultaria, por alguns períodos importantes, como visto, em proteção **negativa** a setores industriais, o que indica excessos na direção oposta. É claro que: a) aquela proteção e promoção *ad hoc*, sem maiores planejamentos e estudos que as embasassem – também em decorrência, nos anos 1980, à pressão espetacular resultante das obrigações representadas pelo endividamento externo – não deveria continuar, mas trocá-la, de forma incauta, por uma proteção negativa, em simultâneo com alguns índices nacionais altamente desfavoráveis à competitividade das empresas que aqui produzem, como b) juros muitas vezes entre os mais elevados do planeta; c) um sistema fiscal também prejudicial à competitividade, com problemas técnicos que não deveriam existir em um país moderno, como alguns tributos em cascata e uma estrutura fiscal fortemente regressiva; e d) uma infraestrutura física e mesmo social prejudicial aos custos e produtividade empresarial e do país igualmente não são exemplo de boas políticas econômicas. O que continuou a transparecer foram algumas das principais características nacionais de afoiteza, imprudência e inconsequência, às quais muitos planejamentos e estudos bem realizados, em várias áreas e épocas buscaram se opor.

¹⁵ Isto só seria resolvido, e para basicamente toda a América Latina, nos anos 1990. É por isso que o Plano Real, de 1994, pode dar certo, quando a questão da dívida externa do país estava resolvida e as reservas conheceram um aumento vertiginoso, passando de US\$ 9,41 bilhões, em 1991, para US\$ 38,81 bilhões, em 1994, até um primeiro pico de US\$ 60,11 bilhões, em 1996 – este só seria ultrapassado, e definitivamente, em 2006, quando as reservas brasileiras mudam de patamar, atingindo valores historicamente inéditos.

¹⁶ Com -4,35% de crescimento, no anos de sua implantação (1990). Ademais, isso levou ao primeiro *impeachment* de um Presidente, após a democratização de 1985.

Em julho de 1994, ainda no Governo Itamar, realizou-se a mudança para uma nova moeda, o Real, a partir de um Plano iniciado em fevereiro. Com seu sucesso, o grupo político que o realiza permanece no poder, em nível federal, até 2002, mas continuando a tendência de baixo crescimento econômico (3,0% de crescimento, no decênio 1993-2002), despreocupação com a indústria de transformação, que passa de 17,9% do PIB, em 1992, para 13,8%, em 1998, no auge da segunda sobreapreciação acentuada recente da moeda brasileira, a qual vai ser parcialmente corrigida pela crise cambial iniciada em janeiro de 1999, fazendo com que esta participação aumente para 14,5%, em 2002 (Gráfico 3). Com nova depreciação do Real, naquele ano, devido à possível eleição de Lula à Presidência, a indústria de transformação brasileira voltou a reagir, até 2004, quando alcançou 17,8% do PIB, mas a partir daí o declínio é contínuo, até 2015, quando atinge 11,4%, a menor participação em toda a série, desde 1947.



Fonte: Morceiro (2012; 2016).

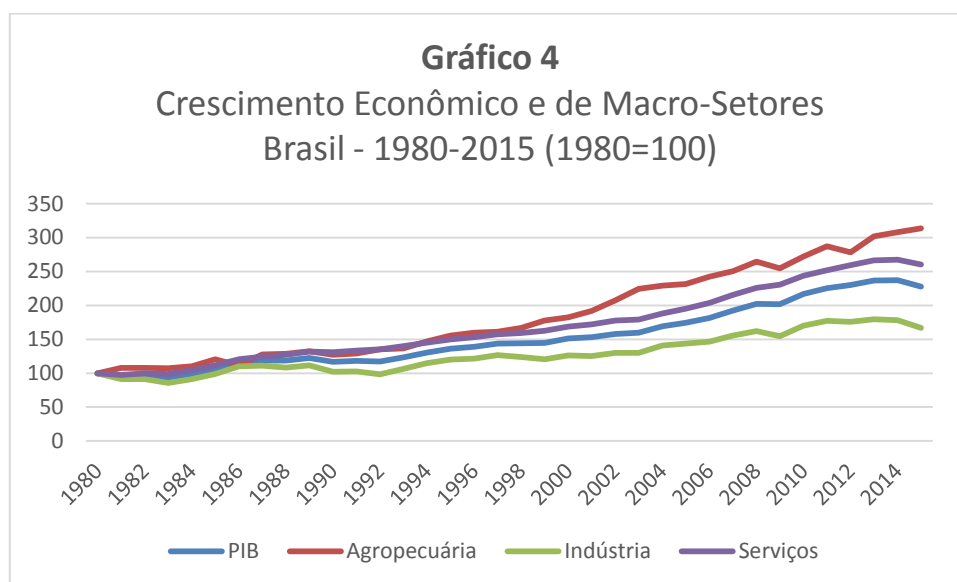
E este declínio principiou no Governo Collor, como vimos. Assim, a partir do auge da participação de indústria no PIB brasileiro, que ocorre **não coincidentemente** em 1985, em meio ao *drive* exportador utilizado para fazer frente às extraordinárias obrigações da dívida externa, esta participação começa a declinar levemente, até o final do Governo Sarney, atingindo 20,0%, em 1989. Desde então, o superdimensionamento do setor financeiro, conjugado com e incentivando políticas econômicas imprudentes e basicamente reativas a distorções anteriores, desconsiderando os efeitos industriais destas mesmas políticas, irão reduzindo a importância do macro-setor industrial, por meio de um *mix* de abertura comercial excessiva e inconsequente, sobreapreciação periódica e persistente da moeda nacional, taxas de juros disfuncionais ao financiamento industrial, investimento, crescimento econômico e rentabilidade comparada das aplicações de capital no macro-setor industrial, quando comparada ao financeiro. Destarte, os industriais passaram cada vez mais a rentabilizar suas empresas não por meio de investimentos e produção, mas via aplicações financeiras, absolutamente fora dos padrões internacionais, seja por conta dos juros normalmente entre os maiores (quando não, frequentemente, o maior) do mundo, seja pela combinação entre estes juros e apreciações cambiais bastante previsíveis, pela atratividade que estes juros despertam até mesmo sobre capitais estrangeiros, gerando um **cupom** (juros + câmbio – risco) que pode chegar a ultrapassar 40% a.a.¹⁷ É claro que um tal cupom e a atração que exerce sobre capitais internacionais – dada a sustentabilidade, no geral, da situação fiscal e à abertura quase completa do país à movimentação de capitais, desde os anos 1990 – leva a política econômica a emitir mais dívida pública, a fim de esterilizar esta entrada, contribuindo de

¹⁷ O ex-Ministro Sayad explicou recentemente o problema (Lucena, 2014): “Uma vez dei uma palestra para um mundão de empresários. Era na época do Gustavo Franco [1993-99], real sobrevalorizado. Um pouco irado, perguntei por que não reclamavam do câmbio. Cadê o clamor da indústria? Não responderam. Mas, ao olhar para eles, entendi. Eles viraram financistas, deixaram de ser industriais. Primeiro, porque são terceira ou quarta geração de italianos, japoneses, turcos, portugueses que trouxeram a indústria para cá. Segundo, porque se adaptaram.”

forma decisiva, também por este lado, para um menor crescimento, devido às dificuldades que esta dívida pública representa para o setor público e seus investimentos.

Observe-se que este declínio industrial não ocorre devido a um dos partidos ou coligações no poder, afinal ele se dá de forma razoavelmente contínua, desde 1990, com uma única inflexão mais forte, mas **não premeditada**, já que decidida pelo mercado – no dois Governos Lula, sobretudo nos dois primeiros anos deste período (2003-2004, ver mais uma vez o Gráfico 4) – a partir da especulação cambial gerada pelo temor em relação à sua primeira eleição. Porém, esta depreciação salutar da moeda nacional foi revertida por um conjunto similar de políticas econômicas àquelas utilizadas pelos dois Governos FHC, deletérias ao crescimento, ao menos no que tange ao *mix* de juros elevados, câmbio sobreapreciado e excessivamente flutuante e estrutura fiscal ineficiente. Esta reversão, é claro, novamente faz com que a tendência anti-industrial se imponha, agora praticamente sem interrupções.

Deste modo, o país volta, cada vez mais, a se fiar produtivamente no macro-setor agrícola, de crescimento mais reduzido, porém basicamente perene, o qual, desde 1980, volta a ganhar participação na economia do país, juntamente com peso político (Gráfico 4). Ademais, a apreciação cambial traz alguns benefícios, como o acesso mais barato a importações – exatamente prejudicando uma indústria nacional já debilitada – e ao turismo internacional, angariando assim o apoio de uma classe média e alta cada vez menos conectada aos interesses produtivos do país.



Fonte: IBGE e Banco Central do Brasil.

Neste sentido, o regime de metas de inflação, implementado, em julho de 1999, entre os menos flexíveis do mundo (de Paula & Saraiva, 2015) induz a juros elevados, pela mistura de: a) insistência no centro da meta, em vez de em um intervalo, como no Canadá; b) inflação “cheia”, em vez de se utilizar apenas o núcleo desta, ficando livre de aumentos isolados de alguns preços (Sayad, 2014); c) uso do ano-calendário para atingir a meta, em vez de um sistema mais flexível que almeje alcançá-la em prazos maiores do que 12 meses e sem preocupação especial com o fim de ano, apenas para mencionar alguns dos aspectos principais que poderiam ser reformados (Strachman, 2013). Contudo, esta institucionalidade anti-inflacionária não foi escolhida sem conexão com este superdimensionamento do setor financeiro e nem com a queda do peso econômico, social e político do macro-setor industrial.¹⁸

6. Considerações Finais

Esse artigo buscou analisar, em linhas gerais, a evolução da economia brasileira, de uma perspectiva de longo prazo, ressaltando os aspectos principais deste período largo, com ênfase no papel

¹⁸ Adicionalmente, esta institucionalidade não foi reformada, essencialmente, desde sua implantação, em julho de 1999. A única modificação realizada foi porfuncionária, passando-se as reuniões do Copom de mensais para a cada 45 dias.

e evolução diferenciada dos macro-setores agropecuário, industrial e terciário. Vimos como uma evolução industrial acentuada, no período 1930-80 – o qual dividimos em dois subperíodos, 1930-60 e 1961-80 – conduziu o Brasil ao segundo crescimento econômico do mundo, neste intervalo de tempo, só ultrapassado pelo Japão. Simultaneamente, houve uma transformação extraordinária da estrutura produtiva do país, que passa, alegoricamente, de um “cafezal” (Lessa, 2014) para a sétima economia do mundo e a maior indústria do hemisfério sul.

Esta evolução da participação industrial se manteve, todavia, de forma mais tênue, a partir da crise da dívida externa, a qual conduz o país, desde então, a uma redução de 2/3 em suas taxas históricas de crescimento, as quais atingem 2,38% a.a., em média, no intervalo de 1980 a 2015. Contudo, se uma taxa de crescimento econômico pouco maior do que 2% a.a. torna-se o padrão médio para o país, seu macro-setor industrial, em boa medida o mais moderno, inovador e de maior produtividade (Chang, 2014), começa a declinar acentuada e precocemente, antes de o Brasil atingir um nível de renda médio compatível com o dos países desenvolvidos.

Buscamos mostrar as conexões inescapáveis entre esta evolução dos macro-setores com a de toda a economia do país e com as políticas econômicas adotadas, o que, segundo nossa interpretação, tem origem e fundamentação inescapável em um modelo de desenvolvimento associado e subordinado a desenvolvimentos de outros países e de suas empresas, é claro que não sem tentativas mais autônomas de certos grupos e agentes, no país, a confrontarem estas tendências. Por fim, salientamos as inter-relações entre todo este conjunto e os impasses – inclusive políticos – pelos quais passa o Brasil, atualmente.

Para finalizar, cabe apontar que não se tem uma solução fácil para estes impasses. Existe a possibilidade de que ele só possa ser equacionado caso políticas mais ousadas – e não apenas paliativas, ao menos em termos de crescimento econômico – sejam perseguidas, o que parece cada vez menos provável de ocorrer. Há pressões por políticas conservadoras, em termos de inflação, de ajuste fiscal, etc., mesmo quando estas resultam em desajuste inflacionário e fiscal, como depois da nova estratégia de política econômica adotada em janeiro de 2015. E este recurso a políticas prejudiciais ao desenvolvimento do país, com consequências graves, até mesmo em termos políticos, não é inédito na história do país, como se viu em meados dos anos 1950. Assim, se o Brasil irá vislumbrar um novo rumo ousado e promissor ou se aprofundar cada vez mais em um caminho de baixo crescimento e não inclusão de toda a sociedade ainda está para ser decidido.

Referências Bibliográficas

- ARRIGHI, Giovanni (1994) *The Long Twentieth Century*. London: Verso.
- BENEVIDES, Maria V.M. (1976) *O Governo Kubitschek: desenvolvimento econômico e estabilidade política, 1956-1961*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.
- CHANG, Ha-Joon (2002) *Kicking Away the Ladder: development strategy in historical perspective*. London: Anthem.
- CALANDRO, Maria L. (2000) “A indústria automobilística brasileira: integração produtiva no Mercosul, regimes automotivos e perspectivas”. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 28, n. 1, p. 116-136.
- CHANG, Ha-Joon (2014) *Economics: the user's guide*. London: Penguin.
- CRUZ, Paulo R. (1984) *Dívida Externa e Política Econômica: a experiência brasileira dos anos setenta*. São Paulo: Brasiliense.
- CRUZ, Paulo R. (1994) “Notas sobre financiamento de longo prazo na economia brasileira do após guerra”. *Economia e Sociedade*, n. 3, p. 65-80, dez.
- DAVIDSON, Paul (1994) *Post-Keynesian Macroeconomic Theory*. Aldershot: Edward Elgar.
- DE PAULA, Luiz F. (1998) “Tamanho, dimensão e concentração do sistema bancário no contexto de alta e baixa inflação no Brasil” *Nova Economia*, v. 8, n. 1, p. 87-116, jul.
- DE PAULA, Luiz F. & SARAIVA, Paulo J. (2015) “Novo consenso macroeconômico e regime de metas de inflação: algumas implicações para o Brasil”. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, v. 36, n. 128, p. 19-32, jan./jun.

- DOSI, Giovanni; PAVITT, Keith & SOETE, Luc (1990) *The Economics of Technical Change and International Trade*. London: Harvester Wheatsheaf.
- FARIELLO, Danilo (2012) “Eleição de 1982 levou governo militar brasileiro a adiar ida ao FMI”. *O Globo*, 1 set.
- FREEMAN, Christopher (1988) “Japan: a new national system of innovation?”. In DOSI, Giovanni; FREEMAN, Christopher; NELSON, Richard; SILVERBERG, Gerald & SOETE, Luc (Orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter. p. 330-348.
- FURTADO, Celso (1959) *Formação Econômica do Brasil*. 18ª ed. São Paulo: Ed. Nacional, 1982.
- FURTADO, Celso (1985a) *A Fantasia Organizada*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- FURTADO, Celso (1985b) *A Fantasia Desfeita*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- JOHNSON, Chalmers (1982) *MITI and the Japanese Miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford U.P., 1992.
- HAGUENAUER, Lia; MARKWALD, Ricardo & POURCHET, Henry (1998) *Estimativas do Valor da Produção Industrial e Elaboração de Coeficientes de Exportação e Importação da Indústria Brasileira (1985-96)*. Texto para Discussão IPEA, n. 563, jul.
- HALL, Peter A. (1986) *Governing the Economy: the politics of state intervention in Britain and France*. Oxford: Oxford U.P.
- KALECKI, Michal (1954) *Theory of Economic Dynamics: an essay on cyclical and long-run changes in capitalist economies*. London: Allen and Unwin.
- KANDIR, Antônio (1989) *A Dinâmica da Inflação: uma análise das relações entre inflação, fragilidade financeira do setor público, expectativas e margens de lucro*. São Paulo: Nobel.
- KATZENSTEIN, Peter J. (1984) *Corporatism and Change: Austria, Switzerland, and the politics of industry*. Ithaca: Cornell U.P.
- KATZENSTEIN, Peter J. (1985) *Small States in World Markets: industrial policy in Europe*. Ithaca: Cornell U.P.
- LESSA, Carlos (1964) *Quinze Anos de Política Econômica*. 4ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1983.
- LESSA, Carlos (2014) “A reinvenção da Era Vargas e o desenvolvimento nacional”. *Instituto Humanitas Unisinos*, 24 ago.
- LUCENA, Eleonora (2014) “Para Sayad, crescimento será lento e arrocho não é saída para governo”. *Folha de São Paulo*, 10 jul.
- LUNDVALL, Bengt-Åke (1988) “Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation”. In DOSI, Giovanni; FREEMAN, Christopher; NELSON, Richard; SILVERBERG, Gerald & SOETE, Luc (Orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter. p. 349-369.
- MARQUES, Fabrício (2010) “Novos sócios do clube”. *Pesquisa FAPESP*, n. 178, p. 28-33, dez.
- MENEZES FILHO, Naercio; KOMATSU, Bruno; LUCCHESI, Andrea & FERRARIO, Marcela (2014) *Políticas de Inovação no Brasil*. Policy Paper INSPER, n. 11, ago.
- MORCEIRO, Paulo (2012) *Desindustrialização na Economia Brasileira no Período 2000-2011: abordagens e indicadores*. São Paulo: Cultura Acadêmica-Ed. da Unesp.
- MORCEIRO, Paulo (2016) *Vazamento de demanda setorial e competitividade da indústria de transformação brasileira*. Texto para Discussão FEA-USP, ago.
- NAKABASHI, Luciano; SCATOLIN, Fábio D. & CRUZ, Marcio J. (2010) “Impactos da mudança estrutural da economia brasileira sobre o seu crescimento”. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 14, n. 2, p. 237-268, maio/ago.
- NOBLE, David F. (1977) *America by Design: science, technology, and the rise of corporate capitalism*. New York: Oxford U.P.
- RATTNER, Stephen (1982) “Mexico's Cambridge connection”. *New York Times*, 24 Oct.
- SANTOS F., Otaviano C. (1991) *Processos de Industrialização Tardia: o “paradigma” da Coréia do Sul*. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia-Unicamp. Campinas: Mimeo.
- SAYAD, João (2014) “Pé ante pé: o preço da salada e outros mitos da moeda”. *Folha de São Paulo*, 31 ago.
- SCHWAAG SERGER, Sylvia (2006) “China: from shop floor to knowledge factory?”. In KARLSSON, Magnus (Ed.) *The Internationalization of Corporate R&D: leveraging the changing geography of innovation*. Östersund: Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS). p. 227-266.

- SECCARECCIA, Mario & LAVOIE, Marc (2016) *Understanding the Great Recession: some fundamental Keynesian and Post-Keynesian insights, with an analysis of possible mechanisms to achieve a sustained recovery*. Institute for New Economic Thinking Working Paper n. 37, jan.
- SERRA, José (1982) “Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra”. In BELLUZZO, Luiz G.M. & COUTINHO, Renata (Orgs.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil*. 2ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1983. p. 56-121.
- SILVA, Jorge L.M. & HIDALGO, Álvaro B. (2010) *Composição e Diversificação do Setor Exportador Brasileiro: uma análise do perfil das exportações*. 48º Congresso da SOBER. Campo Grande: Mimeo.
- SINGER, Paul I. (1984) “Interpretação do Brasil: uma experiência histórica de desenvolvimento”. In FAUSTO, Boris (Dir.) *História Geral da Civilização Brasileira*. t. 3, v. 4, p. 209-245.
- STRACHMAN, Eduardo (2000) *Política Industrial e Instituições*. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia-Unicamp. Campinas: Mimeo.
- STRACHMAN, Eduardo (2013) “Metas de Inflação no Brasil (1999-2012): Uma Análise Institucional”. *Ensaios Econômicos FEE*, v. 34, n. 2, p. 407-438, jul./dez.
- TAVARES, Maria da C. (1975) *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*. 2ª ed. Campinas: Ed. UNICAMP, 1986.
- TAVARES, Maria da Conceição (1985) “A Retomada da Hegemonia Norte-Americana”. *Revista de Economia Política*, v. 5, n. 2, p. 5-15, abr./jun.
- TEECE, David J. (1986) “Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy”. *Research Policy*, v. 15, n. 6, p. 285-305.
- TOMBOLO, Guilherme & SAMPAIO, Armando V. (2013) “O PIB brasileiro nos séculos XIX e XX: duzentos anos de flutuações econômicas”. *Revista de Economia*, v. 39, n. 3, p. 181-216, set./dez.
- ZYSMAN, John (1983) *Governments, Markets and Growth: financial systems and the politics of industrial change*. Ithaca: Cornell U.P.