

ETexto

para discussão

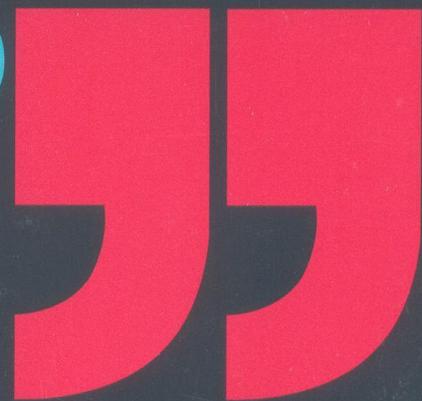
291

**Além da desindustrialização:
transformações no padrão
de organização e acumulação da
indústria em um cenário
de 'Doença Brasileira'**

**Antônio Carlos Diegues 1
Caroline Gut Rossi**

**Abril 2017
(revisado em Dez. 2018)**

Instituto de Economia
UNICAMP



Além da desindustrialização: transformações no padrão de organização e acumulação da indústria em um cenário de ‘Doença Brasileira’¹

Antônio Carlos Diegues²
Caroline Gut Rossi³

Resumo

O objetivo deste artigo é analisar as transformações no padrão de organização e acumulação da indústria brasileira na primeira década de 2000. Segundo a interpretação defendida neste trabalho, a partir da reação defensiva à crise do desenvolvimentismo e às transformações derivadas do esgotamento do paradigma tecnoeconômico vigente na segunda metade do século XX, observou-se a na primeira década de 2000 a emergência de um novo padrão de organização e acumulação da indústria local, denominado de Doença Brasileira. Essa seria caracterizada por um cenário em que se observaram reconfigurações estruturais em direção à especialização regressiva e à desindustrialização em paralelo ao surgimento de estratégias que garantiram a acumulação do capital investido na esfera industrial. Tal acumulação, por sua vez, estaria associada à emergência de estratégias crescentemente desvinculadas do desempenho estritamente produtivo.

Palavras-chave: Indústria; Desindustrialização; Desenvolvimento; Doença Brasileira.

Abstract

This paper aims to analyze the changes in the pattern of organization and accumulation in Brazilian industry in the 2000s. In accordance with the thesis presented here, since the defensive reaction to developmentalism crisis and the transformations derived from the exhaustion of fordist techno-economic paradigm in the second half of the twentieth century, it was consolidated in the in the 2000s the emergence of a new pattern of organization and accumulation of local industry, called the Brazilian Disease. This would be characterized by a scenario that observed structural reconfigurations toward regressive specialization and deindustrialisation in parallel to the emergence of strategies that ensured the accumulation of capital invested in the industrial sphere. This accumulation, in turn, was associated with the emergence of strategies increasingly disconnected of productive performance.

Keywords: Industry; Deindustrialization; Development; Brazilian Disease.

JEL Code: L060, O54, O14, L16.

Introdução⁴

A indústria brasileira tem passado por transformações nas últimas décadas que levaram a um intenso debate acerca da existência de um possível processo de desindustrialização em curso no país. A preocupação com o fenômeno ganhou força na década de 1990 quando, após a abertura econômica e financeira, a queda da participação da indústria no PIB se acentuou. Desde então, diversos economistas a partir de diferentes linhas de argumentação tentam analisar o desempenho da indústria brasileira nas últimas décadas e sua relação com a dinâmica econômica nacional. Apesar das

(1) Esta versão foi originalmente publicada em abril de 2017 e disponibilizada com revisões em dezembro de 2018.

(2) Professor Doutor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-Unicamp), Coordenador do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia – NEIT.

(3) Mestre em Economia – Universidade Federal de São Carlos.

(4) Alguns trechos deste trabalho, materializados em versão preliminar e parcial do mesmo, foram divulgados em veículo não acadêmico.

divergências, principalmente no que se refere a sua centralidade para o desenvolvimento econômico, parece haver um certo consenso em relação a dois pontos, a saber: (i) a correlação entre o baixo dinamismo do investimento manufatureiro e o investimento agregado, bem como seus efeitos quantitativos sobre o baixo crescimento econômico e (ii) a relação de determinação mútua entre esse baixo dinamismo do investimento manufatureiro e a deterioração da competitividade do parque produtivo local⁵.

Nesse contexto, com o intuito de contribuir para este debate, o objetivo deste artigo é analisar as transformações no padrão de organização e acumulação da indústria brasileira na primeira década de 2000. Ao analisar tais transformações, propõe-se que a partir da reação defensiva à crise do desenvolvimentismo e à transição do paradigma tecnoeconômico chandleriano para o baseado na microeletrônica e da empresa em rede, observa-se na primeira década de 2000 a emergência de um novo padrão de organização e acumulação da indústria local, denominado neste artigo de Doença Brasileira.

Essa seria caracterizada, durante a primeira década dos anos 2000, por um cenário em que se observa a coexistência de um processo de especialização regressiva da estrutura produtiva, com fortes indícios de desindustrialização em paralelo à manutenção e até à ampliação da acumulação do capital investido na indústria local. Tal acumulação, por sua vez, estaria associada à emergência de estratégias crescentemente desvinculadas do desempenho estritamente produtivo⁶.

Deste modo, defende-se neste artigo que o baixo dinamismo produtivo da indústria local mesmo em um cenário de crescimento econômico até 2010 foi, na verdade, o sintoma de um padrão de organização e acumulação exitoso, vigente na primeira década dos anos 2000. Ou seja, entende-se que a indústria brasileira conseguiu se adaptar e reconfigurar suas atividades produtivas, reduzindo gradativamente o conteúdo local adicionado a sua produção. Essa redução, por sua vez, foi acompanhada pelo crescimento da importação de produtos finais, partes, peças e componentes a partir da integração importadora das cadeias produtivas globais e do aumento do lucro dos setores industriais.

Com o intuito de desenvolver estes argumentos, este artigo está dividido em quatro seções, além desta introdução. A segunda seção apresenta as relações entre indústria e desenvolvimento econômico. Na terceira inicialmente são analisadas as diferentes interpretações sobre o processo de desindustrialização no Brasil. Em seguida este artigo procura sistematizar brevemente tais contribuições a partir de uma taxonomia que agrega as diferentes leituras deste processo em quatro vertentes: novo-desenvolvimentista, liberal, social-desenvolvimentista e elite empresarial paulista (representada pela FIESP). A quarta seção, intitulada “Desindustrialização e doença brasileira” sugere

(5) Apesar desta relação apresentar sentidos de causalidade distintos entre economistas de orientação desenvolvimentista e de orientação liberal.

(6) O fenômeno que este artigo compreende como característico de uma Doença Brasileira é distinto daquele apresentado por David Kupfer em artigo de opinião publicado em 04 de abril de 2007 pelo Valor Econômico. Segundo o autor, “é o conhecido círculo vicioso no qual o baixo dinamismo do mercado interno, a pressão crescente dos produtos importados e a redução da rentabilidade das exportações minam os incentivos para os investimentos das empresas, sem os quais diminui a resposta em produtividade, sem a qual diminui a capacidade de conviver com a taxa de câmbio valorizada. Essa, talvez, seja a essência da “doença brasileira””.

uma nova interpretação sobre as transformações no padrão de organização e acumulação da indústria brasileira na primeira década de 2000. Em seguida, são apresentadas as considerações finais.

Seção 1: Indústria e Desenvolvimento

O desenvolvimento econômico guarda estreita relação com as transformações na estrutura produtiva. Conforme destaca Rodrik (2007), “a principal característica do desenvolvimento é a mudança estrutural - o processo de redirecionar recursos de atividades tradicionais de baixa produtividade às modernas atividades de alta produtividade”. Ainda segundo o autor, “tal fato está longe de ser um processo automático, e requer mais do que o pleno funcionamento do livre mercado. É responsabilidade da política industrial estimular investimentos e empreendedorismo em novas atividades(...)” (tradução livre) (Rodrik, 2007, p. 07).

Neste mesmo sentido, ao analisar a relação entre transformações na estrutura produtiva e crescimento da produtividade, Hirschman (1958) destaca o papel central da indústria. Segundo o autor, essa centralidade estaria relacionada à capacidade das atividades industriais se configurarem como importantes vetores do espraiamento do dinamismo na economia, por meio de seu elevado poder de encadeamentos para trás (*backward linkages*) e para frente (*forward linkages*).

Ainda no que diz respeito aos impactos quantitativos e qualitativos da indústria nas demais atividades econômicas, Kaldor (1967) afirma que existem características exclusivas do setor industrial que o tornam fonte de dinamismo e motor do crescimento de longo prazo. Ao observar tal percepção derivada das análises estatísticas de Kaldor nas décadas de 1960 e 1970, Thirwall (1983) sugere a sistematização de suas contribuições naquilo que se convencionou denominar Leis de Kaldor, as quais podem ser enunciadas da seguinte maneira⁹⁷: (i) o crescimento do setor industrial é a fonte do crescimento da economia como um todo, especialmente por sua capacidade de elevar o ritmo de inovação tecnológica; (ii) a relação entre crescimento do setor industrial e crescimento da produtividade na indústria deve ser entendida como um relação de causalidade, em que a elevação da demanda por produtos industriais leva a um aumento da produção que, por seu turno, propicia o ganho de economias de escala, aumento do grau de divisão do trabalho e introdução de novas máquinas e processos; (iii) a elevação do produto industrial induzida pela demanda promove uma transferência de mão de obra de outros setores da economia para a indústria, onde sua produtividade é maior, fazendo com que o produto nacional cresça mais do que com o aumento do emprego em outros setores, onde a produtividade seja menor; (iv) a principal fonte de crescimento econômico é a demanda externa por produtos industriais, crescimento este devido a basicamente a busca de novos mercados e a agilidade na capacidade de suprir a demanda externa, o que tem como consequência, via multiplicador keynesiano e encadeamentos para trás, o crescimento do consumo interno e do investimento. Dessa maneira, Kaldor, apesar de ter como objeto de análise o desempenho econômico

97) Foge do objetivo deste trabalho a discussão sobre as origens das Leis de Kaldor e suas diferentes interpretações. O leitor interessado pode, por exemplo, consultar Feijó e Carvalho (2007), que debatem os desenvolvimentos teóricos de Kaldor e discutem suas proposições à luz da experiência brasileira pós-abertura comercial.

das economias centrais, via no crescimento industrial a força e o veículo do crescimento econômico de forma geral.

De uma maneira geral, Kaldor identifica como ponto central de sua abordagem o fato da indústria possuir retornos crescentes à escala, o que influenciaria o crescimento da produtividade de toda a economia. Portanto, a indústria funcionaria como propulsora do desenvolvimento econômico à medida que impulsionaria a si mesma e criaria incentivos que mecanizariam, em graus variados, as demais atividades (Thirlwall, 1983). Além disso, tendo em vista que a elasticidade-renda da demanda externa por bens manufaturados é maior do que a elasticidade-renda da demanda externa por *commodities* e produtos primários, a industrialização se torna necessária também para aliviar a restrição ao balanço de pagamentos (McCombie; Thirlwall, 1994; Thirlwall, 2005).

De maneira complementar e a partir de uma perspectiva que analisa processos de desenvolvimento em perspectiva comparada, autores como Rowthorn e Ramaswamy (1999) e Kuznets (1966) qualificam o desenvolvimento econômico como um fenômeno de três fases. A primeira fase, segundo essa visão, é marcada pela grande participação do setor primário no PIB, o qual apresenta aumento progressivo de produtividade. Com o passar do tempo, devido ao aumento da produtividade o setor agropecuário libera mão de obra excedente que se desloca para a área urbana, ocupando-se no setor industrial e em menor medida no setor de serviços. Nesse contexto, a segunda fase do desenvolvimento é caracterizada pelo aumento da produtividade do setor industrial que, assim como o setor primário na fase anterior, aumenta sua produtividade e passa a liberar mão de obra excedente para o setor ainda em crescimento, nesse momento o setor de serviços. A terceira e última fase do desenvolvimento econômico é marcada pelo aumento da participação do setor terciário no PIB. Com o aumento da produtividade da indústria de transformação e tendo em vista seus retornos crescentes de escala, uma parcela da mão de obra é deslocada para o setor de serviços, que se expande como reflexo de um amadurecimento do estágio de desenvolvimento do país (Rowthorn; Ramaswamy 1999).

Essa última fase do desenvolvimento econômico, em que a indústria perde participação relativa no PIB (sem necessariamente reduzir o valor bruto da produção e o valor adicionado em termos absolutos) é chamada de pós industrialização ou desindustrialização positiva (Palma, 2005). Segundo essa visão, como consequência de um exitoso processo de industrialização, a indústria perde participação relativa de maneira positiva, ou de maneira já esperada, sem que a diminuição do seu ritmo de crescimento prejudique outros setores e o desenvolvimento econômico.

Para autores à tradição estruturalista da Comissão Econômica para a América Latina (Cepal) como Raul Prebisch (1949), entretanto, o processo de desindustrialização não pode ser considerado natural, uma vez que a indústria é um setor chave para o desenvolvimento econômico, e se mantém como tal mesmo após a consolidação do processo de industrialização. Para este autor, a industrialização está condicionada aos processos históricos de desenvolvimento do país em questão. No caso da América Latina e seus países de industrialização tardia, as relações de trocas comerciais com países industrializados comprometeram a instalação de um parque industrial robusto e capaz de espalhar dinamismo ao restante da economia.

Segundo Benavente et al. (2010), pesquisadores da Cepal, os autores neoclássicos têm subestimado a importância das políticas industriais adotadas pelos países latino americanos no período pós-guerra e as realizações alcançadas durante o processo de industrialização por substituição de importações (ISI). Segundo Cimoli et al. (2005), o que determina o desempenho de uma economia em relação à economia internacional é sua capacidade de promover mudanças estruturais em conformidade com as tecnologias dominantes no período. Assim, segundo a Cepal, cada país pode seguir uma trajetória única de crescimento e desenvolvimento, que é determinada em grande parte pela sua capacidade de absorver as evoluções tecnológicas internacionais e pelos fatores históricos. Dessa maneira, a perda de participação do setor industrial em detrimento do ganho de participação dos serviços no produto e emprego de uma economia não poderia ocorrer de maneira natural. Nesse sentido, a desindustrialização poderia representar, aos moldes das interpretações kaldoriana e cepalina, um entrave ao desenvolvimento econômico.

Seção 2: Uma breve interpretação das leituras sobre as transformações na estrutura produtiva brasileira nos anos 2000

O objetivo desta seção é apresentar brevemente diferentes leituras acerca do processo de transformação da estrutura produtiva brasileira. A ideia consiste em identificar padrões de interpretações correlatos e assim sistematizar as contribuições das diferentes leituras de modo a agrupá-las em uma taxonomia que consiga representar os principais argumentos estilizados acerca da transformação da estrutura produtiva brasileira nos anos 2000. Vale ressaltar, no entanto, que a construção desta taxonomia não tem como propósito de se constituir, *per se*, em uma contribuição deste artigo ao debate. Deste modo, a ideia é a de que tal taxonomia, ao sistematizar e organizar os argumentos presentes na literatura, apresente as linhas de interpretação com as quais a tese defendida por este trabalho irá debater. Ou seja, a construção da taxonomia expressa nesta seção se configura como um esforço auxiliar do artigo,

Assim, a partir do exame e do questionamento de algumas insuficiências destas diferentes interpretações para se compreender a dinâmica de organização e acumulação da indústria brasileira na primeira década de 2000, buscou-se construir uma interpretação alternativa (denominada de Doença Brasileira), que se constitui na principal contribuição deste trabalho.

De maneira geral, como será exposto em detalhes na seção posterior, pode-se adiantar que a interpretação da Doença Brasileira questiona: (i) a afirmação de que a redução da capacidade de acumulação da indústria brasileira na primeira década dos anos 2000 tenha explicado parcela importante da redução de seu dinamismo e sua decorrente perda de importância relativa na economia brasileira, conforme sugere a corrente analítica dos Novo-Desenvolvimentistas, (ii) a ideia de que o aumento dos custos de produção doméstica nesta década (principalmente aqueles relacionados ao crescimento dos salários acima da produtividade) tenha sido o responsável pela erosão da competitividade local e pela conseguinte acentuação da desindustrialização, tal qual sugere a interpretação da elite empresarial paulista e (iii) a tese expressa pelas correntes liberais de que a suposta não integração às redes globais de produção seria um dos principais fatores responsáveis pela deterioração da capacidade de crescimento e aumento da produtividade da indústria doméstica. Por

fim, ainda antecipando análises que serão expressas na próxima seção, a interpretação da Doença Brasileira sugere que, apesar da apreciação da moeda local ser um componente central para se compreender o menor dinamismo produtivo durante a década de 2000, tal qual afirmam os Social-Desenvolvimentistas, a vigência de uma taxa de câmbio valorizada foi funcional ao aumento da capacidade de acumulação da indústria no período.

Entendidas as razões de como a sistematização de leituras sobre a dinâmica da estrutura produtiva brasileira e o debatido fenômeno da desindustrialização na primeira década dos anos 2000 por meio de uma taxonomia contribui para embasar a construção da tese defendida por este artigo, cumpre-nos avançar no sentido de apresentar os principais argumentos destas leituras.

A fim de agrupar interpretações segundo uma taxonomia considera-se que, tal qual Bielschowsky (1988)⁸, além das diferenças no que diz respeito às fundamentações teóricas, elementos institucionais e políticos condicionam as diferentes interpretações presentes no debate sobre o fenômeno. Assim, ao construir tal segmentação, este artigo procura segmentar as interpretações segundo critérios como fundamentação teórica, qualificação da importância da indústria para o desenvolvimento, determinantes dos processos de transformação da estrutura produtiva e infraestrutura institucional, além de diretrizes normativas de política industrial adequadas ao desenvolvimento industrial. Adicionalmente, ainda de maneira semelhante à Bielschowsky (1988) segmentaram-se as correntes analíticas segundo vinculações institucionais e políticas. Assim, a taxonomia proposta por este trabalho sintetiza o debate sobre a desindustrialização brasileira em quatro correntes: (a) social-desenvolvimentistas, (b) novos-desenvolvimentistas, (c) liberais, e a (d) elite empresarial paulista (representada pela FIESP)⁹.

A corrente **social-desenvolvimentista** caracteriza a indústria como o principal vetor de crescimento econômico e das transformações estruturais. Essa corrente tem em comum a ideia de que o processo de desenvolvimento econômico está diretamente ligado à industrialização, a qual, por sua vez é fomentada historicamente por políticas públicas em economias periféricas (Sarti; Hiratuka, 2011)¹⁰.

Para Cano (2012), o Brasil enfrenta uma desindustrialização precoce e nociva, como mostrado pela queda de participação da indústria de transformação (IT) no PIB. As principais causas

(8) Bielschowsky (1988), ao analisar o pensamento econômico brasileiro no ciclo ideológico do desenvolvimentismo, propõe a segmentação do mesmo em cinco correntes: (1) a neoliberal, (2) o desenvolvimentismo do setor privado, (3) o desenvolvimentismo do setor público não-nacionalista, (4) o desenvolvimentismo público nacionalista e (5) a corrente socialista.

(9) A classificação nesses quatro grupos reveste-se de um grau de subjetividade. Entretanto, procurou-se agrupar autores e instituições de acordo com a proximidade das ideias expressas em seus trabalhos publicados e a percepção de seus pares acerca do posicionamento destes autores no debate.

(10) Apesar de, a rigor, em alguns casos alguns autores não se auto intitulem expressamente como social-desenvolvimentistas, seus trabalhos foram agregados neste grupo devido à similaridade entre suas linhas de interpretações e ao fato destes desenvolverem-se no âmbito de instituições percebidas pelos seus pares acadêmicos como vinculada à corrente acadêmica que se convencionou denominar de social-desenvolvimentista. Esta mesma restrição apresentada para se justificar a classificação dos autores como pertencentes à linha de interpretação social-desenvolvimentista também se aplica ao esforço de classificação dos autores nos demais grupos (novo-desenvolvimentistas, liberais, tecnocratas e elite empresarial).

da desindustrialização, segundo este autor, são a política cambial implantada a partir do plano real, a abertura comercial a partir da década de 90 (que complementou o efeito nocivo do câmbio valorizado), as altas taxas de juros e o baixo dinamismo do investimento produtivo (de maneira oposta à pujança apresentada pelos investimentos em serviços e aplicações financeiras em carteira, títulos privados e dívida pública).

Adicionalmente, parcela importante do IDE manufatureiro global da última década se deslocou para a China em busca de câmbio desvalorizado e baixos custos, o que também prejudicou o desenvolvimento da indústria nacional. Uma das consequências desse cenário, segundo Cano (2012) é a perda de competitividade das exportações brasileiras juntamente com aumento das importações de produtos manufaturados (principalmente insumos industriais de toda ordem).

As conclusões a que chega Cano (2012) são que, num período de crise internacional, as diretrizes de políticas públicas ao invés de se estruturarem em medidas liberalizantes, devem fomentar o fortalecimento da capacidade do Estado pautar e liderar o crescimento econômico por meio do investimento e do poder de compra públicos.

De maneira complementar, as contribuições de Hiratuka e Sarti (2015) procuram analisar as transformações da estrutura produtiva brasileira para além dos limites que circundam o debate sobre a desindustrialização. Apesar de enfatizarem as contribuições deste debate para resgatar a percepção da centralidade da indústria para o desenvolvimento econômico, os autores apontam limitações do mesmo. A principal delas seria a negligência por parte da literatura e dos especialistas no tema do impacto das transformações no sistema produtivo global nas perspectivas de desenvolvimento do parque produtivo nacional. Dentre estas transformações destacam a reconfiguração das cadeias globais de produção com o deslocamento das atividades produtivas em direção à Ásia – principalmente à China, o acirramento das pressões competitivas internacionais e o reforço das posições competitivas dos oligopólios globais a partir da construção de assimetrias associadas ao domínio de ativos intangíveis como marcas, canais de comercialização e capacitações tecnológicas.

Uma vez que este cenário, segundo Hiratuka e Sarti (2015), teria sido pouco explorado pelos três grupos de autores que debatem a desindustrialização (classificados como pertencentes ao *mainstream*, à visão kaldoriana do crescimento e da especialização produtiva, e autores que agregam à visão kaldoriana elementos estruturalistas e neoschumpeterianos), seria necessário aprofundar a compreensão dos “elementos fundamentais e necessários para discutir uma estratégia mais ampla de desenvolvimento da estrutura produtiva brasileira” (Hiratuka e Sarti, 2015, p. 17).

Dados os desafios expostos no parágrafo anterior em um cenário de “chinalização industrial” (Sarti e Hiratuka, 2017) e as perspectivas de desenvolvimento de um conjunto de inovações tecnológicas potencialmente disruptivas materializadas no que se convencionou denominar de indústria 4.0

fatores apontados como solução, como elevar a poupança interna, condicionar a elevação de salários ao aumento da produtividade e realizar maior abertura comercial (de acordo com a primeira visão - *mainstream*) não parecem dar conta do problema. Da mesma maneira, uma mudança do patamar da taxa de câmbio para uma estrutura compatível com o equilíbrio industrial,

como apontado pela segunda abordagem (kaldorianos), pode ser uma condição necessária, mas não suficiente, para enfrentar o desafio acima. Finalmente, aumentar a atividade inovativa e elevar a participação de setores mais intensivos em tecnologia na estrutura industrial, como ressaltado pela terceira visão (estruturalistas e neoschumpeterianos), é fundamental, mas a questão principal é como atingir este objetivo, dada as mudanças que vem ocorrendo na estrutura produtiva mundial (Hiratuka; Sarti, 2015, p. 17).

Para tal, seria necessário repensar as capacitações potenciais e existentes no sistema produtivo nacional bem como a adequação da política industrial, científica e tecnológica para fomentar a criação de assimetrias competitivas num cenário onde coexistem o acirramento da concorrência internacional e profundas transformações nos padrões de organização da produção e acumulação.

Vale lembrar ainda, que em paralelo a tais orientações normativas aderentes à necessidade de se construir uma sólida estratégia de desenvolvimento baseada na autonomia produtiva e tecnológica nacional, as preocupações com o papel deletério das distorções dos preços macroeconômicos constituem-se num dos importantes substratos a partir dos quais se sustentam as interpretações social-desenvolvimentistas. Assim, a compreensão da disfuncionalidade do regime característico por câmbio apreciado e juros elevados a um padrão de acumulação produtivista já se faz presente nas análises seminais dos efeitos da abertura e da liberalização financeira da economia brasileira nos anos 1990 apresentadas em Coutinho (1997) e Belluzzo e Almeida (2002), entre outros.

Já entre os autores da corrente **novo-desenvolvimentista** a tese com maior destaque no debate acerca da desindustrialização é aquela que fundamenta a observação de tal fenômeno a partir da persistente apreciação cambial do real associada às condições favoráveis para a comercialização de commodities (aumento da demanda e dos preços internacionais) e às vantagens comparativas que o Brasil já possui nestas atividades. Segundo essa tese, em um cenário de inexistência de políticas industriais que neutralizassem os efeitos de uma eventual doença holandesa, observar-se-ia um processo de especialização da estrutura produtiva doméstica em elos industriais menos complexas. Nesse sentido, o setor de commodities promoveria elevados superávits comerciais graças a sua alta competitividade, o que prejudicaria outros setores menos competitivos e que dependeriam de uma taxa de câmbio menos apreciada para se fortalecerem.

A partir deste arcabouço, ao analisar os determinantes do desempenho produtivo brasileiro na primeira década dos 2000s, Bresser-Pereira e Marconi (2010), afirmam de maneira categórica que o Brasil vem se desindustrializando em decorrência da moeda nacional sobreapreciada. Em 2005, Bresser-Pereira mostrou que o aumento das exportações, não obstante a contínua apreciação do real indicava que o país enfrentava a doença holandesa (Bresser-Pereira, 2005). De acordo com o autor, a doença holandesa é um fenômeno que decorre da existência de abundantes recursos naturais que geram vantagens comparativas ao país que os comercializa. Essa abundância, por sua vez, poderia levar o país a se especializar na produção desse tipo de bem e não se industrializar, ou interromper seu processo de industrialização, o que comprometeria o desenvolvimento econômico.

A lógica da argumentação defendida pelos autores desta corrente ao analisar o desempenho conjuntural da indústria nos anos 2000 se sustenta na tese de que teria havido no período uma redução

da capacidade de acumulação devido à vigência da doença holandesa e ao prevalescimento de preços macroeconômicos incompatíveis com o incentivo ao crescimento industrial. A redução desta capacidade de acumulação traria consigo a desaceleração dos investimentos produtivos, a conseguinte estagnação da produtividade e a redução da competitividade do parque produtivo local frente às importações. De maneira complementar aos impactos da sobreapreciação da moeda local na competitividade da IT brasileira, emerge a tese na corrente novo-desenvolvimentista que busca justificar tal tendência a partir de um movimento de *profit squeeze*. Segundo essa tese, além dos impactos negativos da vigência de uma taxa de câmbio deslocada do nível necessário para o equilíbrio industrial, o crescimento persistente do salário real acima da produtividade durante a primeira década de 2000 teria comprometido a competitividade e a capacidade de investimento da indústria local.

A solução estrutural para o problema da desindustrialização, segundo Bresser-Pereira e Marconi (2010), seria a reorganização dos preços relativos de modo a potencializar a acumulação de capital na esfera industrial. Por um lado, seria necessário que o crescimento dos salários fosse inferior ao crescimento da produtividade. Por outro lado seria necessário criar os mecanismos necessários para o prevalescimento de uma taxa de câmbio de equilíbrio industrial. Para administrá-la, segundo eles, deve-se “(1) impor imposto na exportação de bens que dão origem à doença holandesa; (2) usar os recursos fiscais decorrentes para zerar o déficit público; (3) baixar a taxa de juros real para o nível internacional; e (4) estabelecer barreiras às entradas de capitais não desejados” (Bresser-Pereira, 2010). O resultado da combinação dessas medidas faria com que a renda dos exportadores de bens primários fosse mantida já que o imposto seria compensado pela depreciação cambial e, aos poucos, a indústria retomaria seu crescimento. Vale lembrar, que apesar dos impactos deletérios da vigência de uma taxa de câmbio apreciada também serem destacados pela interpretação social-desenvolvimentista, a percepção destes impactos nos modelos de crescimento sugeridos pelas interpretações é fundamentalmente distinta. Isso porque ao passo que os novo-desenvolvimentistas flertam em algum grau com orientações normativas em direção a uma estratégia *export-led growth*, nas leituras social-desenvolvimentistas as orientações normativas direcionam-se para a busca da construção de um modelo *wage-led growth*.

Apesar da coerência lógica da linha de argumentação defendida pelos novo-desenvolvimentistas, conforme será detalhado na próxima seção, a tese da Doença Brasileira explicitada neste trabalho questiona a ideia de que teria havido uma redução da capacidade de acumulação da indústria brasileira na primeira década dos anos 2000. Ao contrário, procura-se evidenciar empiricamente que teria havido um aumento desta capacidade de acumulação, ainda que esta estivesse crescentemente desvinculada de atividades estritamente produtivas realizadas domesticamente.

Já os autores da visão **liberal** defendem que a indústria brasileira não foi assolada pelo fenômeno da desindustrialização, uma vez que há uma tendência internacional de queda do peso da indústria no PIB dos países. Portanto, acreditam que as transformações sofridas pela IT no Brasil não caracterizam uma desindustrialização, uma vez que apenas seguiu-se uma tendência mundial.

Bonelli e Pessoa (2010) defendem que a indústria é o setor mais suscetível a oscilações de curto prazo, influenciado por crises externas ou por instabilidades econômicas domésticas. Nesse

contexto, as perdas de peso da indústria brasileira sempre estiveram associadas a momentos de crise, já que, segundo os autores “a indústria brasileira é um setor que produz bens elásticos em relação à renda. Assim, nas fases de prosperidade a indústria tende a aumentar de peso na economia. O oposto ocorre nas fases de estagnação e/ou recessão”.

De maneira complementar, em diversos capítulos de livro organizado por Bacha e de Bolle (2013), observa-se uma certa convergência acerca de um núcleo duro de orientações normativas estruturais necessárias para a retomada do crescimento e da competitividade da indústria brasileira. Dentre estas, destacam-se a formulação de uma estratégia para que a indústria local participe das cadeias produtivas globalizadas, a reforma do setor público – que, nesta interpretação, é ineficiente no investimento em infraestrutura, a necessidade de aumentar a inovação na indústria, os investimentos em educação e a mudança do sistema tributário nacional a fim de diminuir os altos impostos pagos pelas empresas nacionais.

A despeito da importância dos investimentos em infraestrutura como potencializadores da competitividade sistêmica local, na próxima seção procura-se questionar a ideia de que a indústria brasileira apresentaria um baixo nível de integração às redes produtivas globais e, por esse motivo, não se beneficiaria de uma suposta transmissão dos ganhos de produtividade via importação de insumos com alto conteúdo tecnológico que seriam viabilizados pela integração nestas redes. De maneira oposta, defende-se o argumento de que esta integração teria se aprofundado na primeira década dos 2000s. Ou seja, a indústria doméstica teria optado de maneira crescente a aprofundar sua integração importadora nas redes, deslocando atividades produtivas locais para o exterior, fato este que, dada a apreciação da moeda local, teria contribuído para o aumento de sua capacidade de acumulação no referido período.

Por fim, com grande influência no debate sobre o tema da desindustrialização, tem-se a corrente da **elite empresarial paulista**, tendo como sua principal representante institucional a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

Ao analisar o desempenho industrial na primeira década dos 2000s, a elite empresarial paulista representada pela FIESP busca compreender tal fenômeno a partir de uma perspectiva qualitativamente diversa das expressas anteriormente. Explica-se: primeiramente, dadas as características de instituições desta natureza, espera-se um recorte analítico menos amplo que aquele presente nas correntes anteriores. Neste contexto, a ênfase das análises desta instituição desloca-se da compreensão da relação entre estrutura produtiva e desenvolvimento em um sentido mais amplo para o exame (i) do binômio rentabilidade-incentivo ao investimento e (ii) da competitividade do parque produtivo local.

Uma vez que a dinâmica da indústria brasileira no período é compreendida prioritariamente a partir da análise de indicadores associados ao retorno do investimento, questões centrais às correntes social e novo-desenvolvimentistas como configuração setorial, capacidade de encadeamento, transmissão dos ganhos de produtividade e diversificação produtiva encontram-se em um plano analítico inferior. É neste sentido que as análises da elite empresarial paulista acerca de um suposto movimento de desindustrialização na década têm como principal objetivo compreender como a baixa competitividade local afetaria a dinâmica de acumulação industrial.

Entretanto, em documentos e posicionamentos públicos de representantes desta corrente, a compreensão dos determinantes da competitividade local é apresentada quase que fundamentalmente a partir da dimensão dos custos. Em uma perspectiva generalista a ideia é a de que o processo de desindustrialização em curso na primeira década dos 2000 seria derivado da baixa competitividade relativa local devido à deterioração de inúmeros fatores que comporiam o assim denominado “custo Brasil”. Dentre os responsáveis conjunturais por este movimento pode-se citar uma suposta concorrência – nos termos da FIESP, “desleal” – com os produtos importados e a apreciação da moeda local, a qual impediria a indústria local de atender o mercado doméstico então em expansão (FIESP, 2011).

De maneira estrutural, os posicionamentos da elite empresarial paulista no debate público sugerem que a alta carga tributária, a elevada taxa de juros, e a dificuldade do ambiente de negócios seriam os principais responsáveis pelo baixo desenvolvimento industrial local. Adicionalmente, também são lembrados fatores como os elevados custos de energia, a rigidez das leis trabalhistas e a baixa qualidade da mão de obra.

Tanto estas lacunas como o processo de desindustrialização, por sua vez, seriam contornáveis caso que uma agenda de competitividade que enfrentasse tais estrangulamentos fosse implementada. Ou seja, uma vez estabelecidas condições para o incremento da atratividade do investimento industrial (via aumento da rentabilidade) o processo de desindustrialização teria um de seus principais fatores desencadeadores interrompido (FIESP, 2013).

Seção 3: Da desindustrialização à Doença Brasileira

A reticência da retomada do investimento na economia brasileira e o persistente déficit comercial em áreas tecnologicamente dinâmicas nos últimos anos tem destacado a necessidade de se recuperar a competitividade da indústria local a fim de se criar os fundamentos de um novo ciclo de crescimento. Entretanto, apesar da percepção da centralidade da indústria para a recuperação do crescimento nacional e de haver um consenso acerca de sua baixa competitividade, as transformações em seu padrão de organização e acumulação na primeira década dos anos 2000 reduziram substancialmente sua capacidade de ser o catalisador de um processo de crescimento associado à diversificação e a transformações estruturais fundamentadas no incremento e na disseminação da produtividade intersetorial nos moldes sugeridos por Kaldor (1966; 1967) e Hirschman (1958). Em outras palavras, observa-se que o padrão de organização e acumulação da indústria local tem-se distanciado gradativamente do virtuoso binômio retenção de lucros & reinvestimento em atividades correlatas em busca da diversificação que caracterizou o desenvolvimento produtivo brasileiro ao longo do processo que se convencionou rotular como desenvolvimentista¹¹.

As origens do padrão de organização e acumulação da indústria brasileira vigente na primeira década dos anos 2000 remontam estruturalmente a grandes transformações engendradas a partir do último quartel do século XX. Na dimensão da firma, observou-se o estabelecimento do paradigma da

(11) Segundo os autores da escola regulacionista, como resultado desta reestruturação observar-se-ia a consolidação em escala global de um novo regime de acumulação capitalista, denominado por esta escola de liderado pelas finanças. Conforme lembra Boyer (2000), neste regime as finanças desempenham o papel central que costumava ser atribuído aos nexos trabalhistas no regime Fordista. Para uma compreensão detalhada deste regime ver, entre outros, Aglietta e Orlean (1990), Aglietta (2004), e até mesmo Aglietta (1976).

empresa em rede, o qual viabilizou a fragmentação global do processo produtivo, associado ao deslocamento de parcela significativa deste para a Ásia e ao conseqüente recrudescimento da competição global nas atividades manufatureiras. Em paralelo a este fenômeno, como destaca Crotty (2002), criaram-se as bases materiais para a consolidação dos modelos de gestão baseados na lógica da maximização do valor acionário. Estes modelos, ao demandarem liquidez e desempenho de curto prazo das empresas industriais, fundamentaram-se em estratégias que exigiam a concentração crescente dessas em atividades estritamente não manufatureiras, dentre as quais se destacam aquelas da esfera financeira. Para tal, o autor mostra que foi necessária

a mudança no comportamento e nas crenças dos agentes financeiros, os quais se deslocaram de uma aceitação implícita da interpretação Chandleriana que via as grandes firmas como uma combinação integrada e coerente de ativos relativamente ilíquidos construída para assegurar o crescimento de longo prazo e a inovação, em direção a uma concepção financeira das firmas, na qual estas são vistas como um portfólio de sub-unidades líquidas que devem ser continuamente reestruturadas a fim de que se consiga maximizar o valor acionário da empresa em todos os momentos (Crotty, 2002, p. 17, tradução nossa).

Outro grande condicionante sobre o qual se fundamenta a transformação do padrão de organização e acumulação da indústria brasileira é o esgotamento do padrão de ISI, vigente grosso modo até o final da década de 80. Esse esgotamento, por sua vez, deriva tanto da transição do paradigma tecnoeconômico chandleriano para o baseado na microeletrônica quanto da crise do desenvolvimentismo. Conforme destaca Coutinho (1992), a consolidação deste novo paradigma, por sua vez, derivou dos impactos causados pela revolução tecnológica na microeletrônica. Segundo o autor, o aumento da importância do complexo eletrônico, principalmente no que diz respeito à sua influência nas demais atividades econômicas, é um elemento central para se compreender as bases deste novo paradigma. Isso porque a eletrônica é um instrumento fundamental para viabilizar as transformações organizacionais (a revolução nos processos de trabalho, as transformações nas estruturas empresariais), produtivas e tecnológicas (a importância crescente do próprio complexo eletrônico e a automação integrada e flexível) e competitivas (a reorganização das estratégias empresariais e das novas bases da competitividade associadas ao aprofundamento da internacionalização) que Coutinho (1992) destaca como características deste novo paradigma.

Neste cenário de profundas transformações do paradigma tecnoeconômico, a crise do desenvolvimentismo, ao estar associada a um fenômeno internacional de reação liberal, implicou em um vasto conjunto de medidas que se materializaram nas abruptas e intensas aberturas comercial e financeira e culminaram em um cenário com fortes oscilações nos preços macroeconômicos, caracterizado desde então pela persistente apreciação do real, pela vigência de taxas de juros elevadas e pelo baixo investimento público (tanto na esfera empresarial quanto em infraestrutura e na dimensão social) (Carneiro, 2002).

A partir deste cenário, tem-se observado um movimento de reação defensiva da indústria local, marcado pela interrupção da dinâmica característica do período de ISI, fundamentada na expansão do investimento direcionada à diversificação do parque produtivo doméstico.

Como forma de reação aos condicionantes mais amplos deste cenário entendido principalmente pela literatura de orientação desenvolvimentista como de especialização regressiva (Coutinho, 1997), defende-se a tese neste artigo que a reação defensiva da indústria brasileira engendrou transformações que deram origem a um novo padrão de organização e acumulação vigente na primeira década de 2000. Esse padrão estaria fundamentado no seguinte tripé:

(i) reorganização das unidades produtivas locais, adequando-as aos novos condicionantes competitivos das redes globais de produção e viabilizando assim a integração essencialmente importadora nessas redes;

(ii) aumento do mercado interno, fomentado pela distribuição de renda, aumento da massa salarial, do emprego e do crédito e

(iii) acoplamento do parque produtivo doméstico ao mercado internacional como grande ofertante de produtos intensivos em recursos naturais.

Neste tripé, enquanto a consolidação da China como um dos principais centros cíclicos da economia global potencializaria as estratégias de acumulação fundamentadas na integração importadora nas cadeias produtivas globais e no acoplamento a sua voraz demanda por *commodities*, as transformações econômicas e sociais impressas no período Lula potencializariam as estratégias de acumulação orientadas ao fornecimento de bens salário. Segundo Bielschowsky (2012), este movimento deve-se a quatro fatores:

i) rápido aumento na massa salarial, por volume de emprego e elevação dos rendimentos do trabalho; ii) transferências de renda à população pobre, por efeito de políticas sociais como o impacto do aumento do salário mínimo sobre as pensões e o “Bolsa Família”; iii) estabilidade ou queda nos preços dos bens industriais de consumo popular por valorização cambial e por importação de bens da China e da Ásia; iv) forte ampliação do crédito ao consumo e acesso da população de baixa renda ao mesmo (Bielschowsky, 2012, p. 738).

Ou seja, a partir das limitações impostas pela reação liberal à crise do desenvolvimentismo associadas à mudança do paradigma tecnoeconômico global, as empresas industriais brasileiras se readequaram de maneira a fundamentar seu dinamismo e acumulação a partir da associação, em diferentes graus segundo as especificidades setoriais, a cada uma das três bases do tripé citado anteriormente.

Como resultado destas transformações, a emergência deste novo padrão de organização e acumulação da indústria local dá origem ao que se denomina neste artigo de Doença Brasileira. Essa seria caracterizada por um cenário em que se observam reconfigurações estruturais na indústria em direção à especialização regressiva e à desindustrialização em paralelo ao surgimento de estratégias que garantiram a acumulação do capital industrial. Tal acumulação, por sua vez, estaria associada à emergência de estratégias crescentemente desvinculadas do desempenho estritamente produtivo. Em outras palavras, observa-se na década de 2000 no Brasil a coexistência de um processo de desindustrialização em paralelo à manutenção e até à ampliação da acumulação do capital industrial local.

Esta denominação, por sua vez, é uma alusão à Doença Holandesa, entendida por inúmeros trabalhos como os de Bresser-Pereira (2005; 2008, 2010), Bresser-Pereira e Marconi (2010), Oreiro

e Feijó (2010) e Palma (2005), como uma das causas centrais da desindustrialização brasileira. Sinteticamente, o fenômeno da Doença Holandesa explica a redução do papel da indústria no desenvolvimento econômico como resultado da apreciação das moedas locais decorrente de um desempenho exportador bastante pujante nos setores de *commodities* e do ingresso de capitais especulativos incentivados principalmente pelos diferenciais de juros internos e externos, aumentando a lucratividade e a atratividade relativa desses setores frente às atividades manufatureiras. Segundo Bresser-Pereira (2008)

A doença holandesa é um obstáculo do lado da demanda ao inviabilizar investimentos mesmo quando as empresas dominam a respectiva tecnologia (pois) haverá insuficiência crônica de oportunidade de investimentos lucrativos nos setores produtores de bens comercializáveis cuja principal causa será a tendência à sobre-apreciação da taxa de câmbio que existe nos países em desenvolvimento (Bresser-Pereira, 2008, p. 1-2).

De maneira distinta desta interpretação, defende-se neste artigo que mais do que uma suposta redução da rentabilidade do setor manufatureiro, o baixo dinamismo produtivo local na década de 2000 é explicado por um novo padrão de organização e acumulação do setor industrial local. Como resultado deste cenário a indústria brasileira conseguiu se adaptar e reconfigurar suas atividades produtivas, reduzindo gradativamente o conteúdo local adicionado a sua produção. Essa redução, por sua vez, foi acompanhada do crescimento da importação de produtos finais, partes, peças e componentes a partir da integração importadora das nas cadeias produtivas globais. Deste modo, observou-se o surgimento de uma indústria doméstica com uma dinâmica competitiva e de acumulação completamente distinta daquela vigente nos países asiáticos que conseguiram engendrar uma inserção externa virtuosa através da exportação de manufaturados.

Como reflexos da Doença Brasileira, na dimensão produtiva tem-se observado a continuidade de uma tendência desde a década de 1980 de persistente redução da participação da indústria no PIB e de sua contribuição para o crescimento (a qual se situou em patamares próximos a 35% nos anos 1980 e sistematicamente abaixo de 20% nos anos 2000). Adicionalmente, além do baixo dinamismo, destaca-se que cerca de 50% do crescimento do valor da transformação industrial (VTI) entre 2000 e 2010 foi explicado pelos setores intensivos em recursos naturais¹². Assim, quando se analisa a

(12) A classificação desses setores se deu de acordo com a taxonomia criada por Pavitt (1984) e internalizada pela OCDE em diversos estudos, como (OCDE, 2005). São considerados para OCDE (2005, p. 182, tradução livre) setores baseados em ciência (Produtos farmacêuticos; Máquinas de escritório e equipamentos de informática; Equipamentos de distribuição de energia elétrica; Aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle; Máquinas e aparelhos de automação industrial; Equipamentos de transporte aeronáuticos); baseados em recursos naturais (Extração de carvão mineral; Extração de Petróleo, gás e serviços relacionados; Extração de minerais metálicos; Extração de minerais não-metálicos; Alimentos e bebidas; Produtos do fumo; Preparação do couro; Produtos de madeira; Fabricação de papel e outras pastas para fabricação de papel; Fabricação de coque e refino de petróleo; Produção de álcool; Metalurgia de não-ferrosos; Cimento e outros produtos minerais não metálicos); intensivos em trabalho (Têxteis; Vestuário; Artigos para viagem e artefatos de couro; Calçados; Fabricação de produtos de metal (exceto máquinas e equipamentos); Móveis e indústrias diversas); intensivos em escala (Produtos cerâmicos para construção civil e para usos diversos; Fabricação de produtos e artefatos de papel e papelão; Edição, impressão e reprodução de gravações; Produtos químicos; Artigos de borracha e plástico; Vidro e produtos de vidro; Metalurgia básica; Veículos automotores; Equipamentos de transporte ferroviário, naval e outros exceto aeronáuticos); e diferenciados (Máquinas e equipamentos; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos; Material eletrônico, aparelhos e equipamentos de comunicação; Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares; Instrumentos ópticos, cronômetros e relógios). A partir desta definição compatibilizou-se tais setores com as atividades descritas pela Classificação Nacional das Atividades Econômicas – CNAE, na qual os dados da PIA-IBGE são divulgados.

distribuição percentual do VTI segundo tipos de tecnologia verifica-se que a indústria brasileira tem se concentrado no segmento intensivo em recursos naturais, fenômeno este que se consolida na virada do século e se intensifica ainda mais a partir do final da década de 2000.

Em paralelo a esta concentração do VTI nos setores intensivos em recursos naturais, observa-se um queda da representatividade de inúmeros outros setores com alto valor agregado e elevada capacidade de irradiar ganhos de produtividade para as demais cadeias produtivas, como aqueles característicos do paradigma tecnoeconômico da eletrônica, os setores produtores de meios de produção (máquinas e equipamentos, indústria química e farmacêutica), além dos setores intensivos em mão de obra.

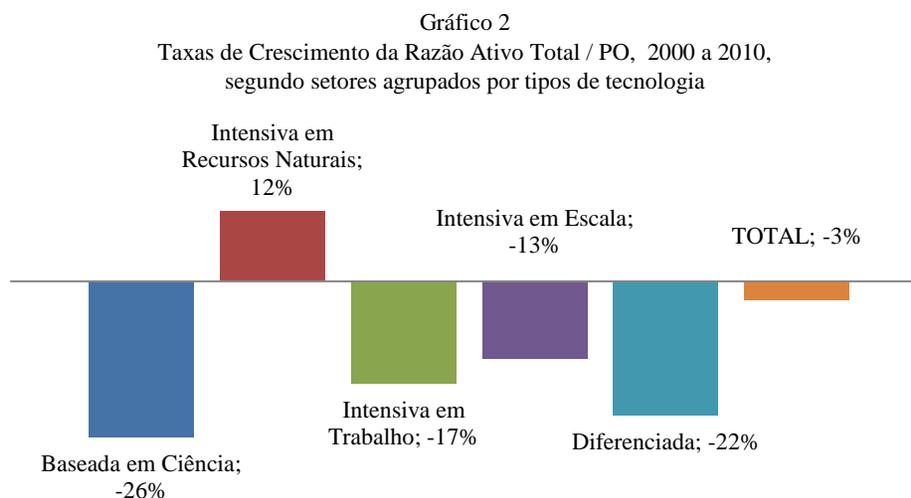
Essa concentração está acompanhada de um fenômeno quase que generalizado de perda de elos das cadeias produtivas (Morceiro, 2012), o qual se estende desde setores líderes do processo de acumulação no paradigma industrial chandleriano como metal-mecânica, química, máquinas e equipamentos até ao setor de fabricação de aeronaves. Mensurada pela relação entre VTI / Valor Bruto da Produção (VBP), essa perda de elos é entendida, por autores como Nassif (2008) como um dos principais indicadores da tendência de desindustrialização.

Como resultado dessas evidências de desindustrialização e em aderência ao cenário de Doença Brasileira, na dimensão externa observa-se um movimento de incremento do coeficiente de penetração das importações em paralelo a uma polarização do desempenho do balanço comercial setorial. Ao mesmo tempo em que se nota a partir de meados dos anos 2000 uma melhora do saldo comercial para o grupo de setores intensivos em recursos naturais, verifica-se uma substancial deterioração do saldo dos demais grupos de setores, os quais se transformam em déficits significativos e crescentes a partir do final da década.

Como reflexo do desadensamento das cadeias produtivas locais, acompanhado do aumento do coeficiente de penetração, observa-se na década de 2000 uma redução quase generalizada da intensidade de capital por trabalhador (gráfico 1). Mensurado pela razão entre ativo total e pessoal ocupado (PO), a queda deste indicador foi mais intensa em setores baseados em ciência e diferenciados (os quais também apresentaram significativa redução no adensamento produtivo e aumento no coeficiente de penetração). Uma vez mais, a exceção a este fenômeno foi o grupo de setores intensivos em recursos naturais, o qual foi responsável por 86% do crescimento do ativo industrial brasileiro entre 2000 e 2010¹³. De maneira análoga a este fenômeno, conforme destaca

(13) Os dados utilizados para a se analisar o comportamento da indústria brasileira no referido período originam-se fundamentalmente da Pesquisa Industrial Anual – IBGE. O objeto de análise diz respeito ao universo de empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas e que são classificadas como pertencentes à Indústria (Extrativa e de Transformação). Vale destacar que a utilização desta base de dados permite contornar uma limitação comum a diversos trabalhos que analisam o comportamento da rentabilidade da indústria brasileira e que serão debatidos ao longo desta seção, qual seja, a de concentrarem suas análises apenas em companhias abertas e nas maiores empresas fechadas (Petrobrás, Eletrobrás e Vale) a partir de dados sistematizados por fontes como Economática e anuários jornalísticos de grandes empresas. Ou seja, a opção pela PIA-IBGE permite compreender a dinâmica da organização e acumulação do total das empresas industriais brasileiras com 30 ou mais pessoas ocupadas e não apenas de um grupo restrito – ainda que muito significativo – de grandes empresas. A partir destes dados foram construídos alguns indicadores: (i) lucro total – definido pela operação receita total menos custos e despesas totais. (ii) rentabilidade – definida como a divisão de lucro total por ativo total, (iii) lucratividade – divisão de lucro total por receita total, (iv) margem de lucro – divisão de lucro total por custo total. Vale destacar que as receitas derivadas de operações não estritamente industriais – como receitas financeiras, variações monetárias ativas, resultados positivos de participações societárias e em cota de participação, entre outras – também foram contabilizadas. Os

Rocha (2015) ao reiterar conclusões de Kupfer e Laplane (2010), nota-se que “a combinação entre a alta rentabilidade do período anterior à crise e as incertezas em relação às taxas de câmbio e juros compuseram um cenário em que os investimentos em modernização cresceram a um ritmo bem superior aos investimentos em ampliação do parque produtivo e pesquisa e desenvolvimento, consolidando um comportamento típico da indústria nacional em períodos de alta rentabilidade”.



Fonte: Elaboração própria a partir de PIA – IBGE (Vários Anos). Classificação baseada em OECD (1987), a partir de Pavitt (1984). Dados deflacionados segundo IPA – FGV. Empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas
Ver Notas metodológicas em Nota de Rodapé 17.

No entanto, apesar das evidências de desindustrialização apresentadas nos parágrafos anteriores sugerirem uma fragilidade da indústria local, de maneira oposta ao que se poderia imaginar a partir de uma extrapolação do argumento de trabalhos que defendem estar em curso um fenômeno análogo à Doença Holandesa no Brasil, nota-se que a massa de lucros do setor industrial em valores reais quase dobrou entre 2000 e 2010 para empresas com 30 ou mais ocupados. Apesar de utilizar uma metodologia distinta, baseada na análise do balanço patrimonial das grandes empresas, Rocha (2015, p. 168-169) chega à conclusão semelhante, ao mostrar que “de 2004 até a crise, a maior parte dos setores industriais apresentou um acréscimo considerável na rentabilidade do ativo, com a indústria extrativa apresentando os níveis mais elevados”. De maneira análoga (Hiratuka; Rocha (2015) sustentam que entre 2003 e 2010 a rentabilidade sobre o patrimônio líquido dos 200 maiores

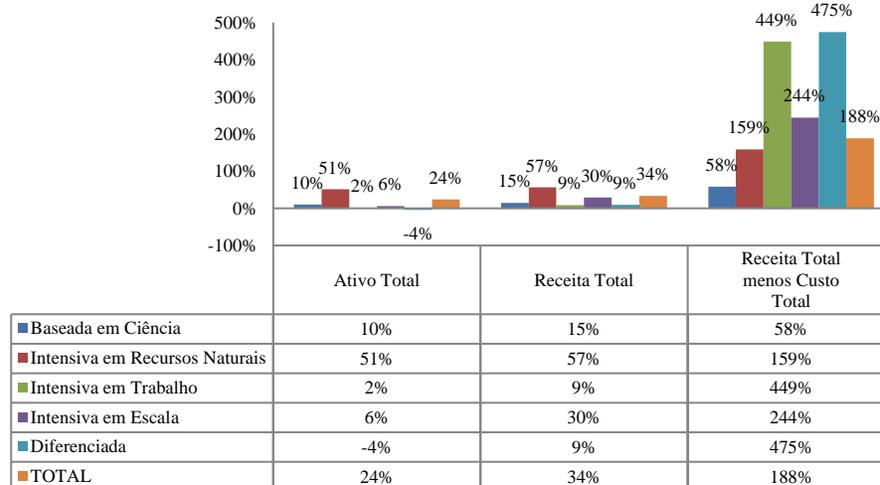
custos e despesas totais, por sua vez, incluem gastos de pessoal (salários e demais contribuições e encargos), matérias primas, estoques, custos diretos de produção e demais custos (incluindo a depreciação). Ao se analisar o comportamento dos ativos segundo os setores industriais, dentre as mais de 600 observações, foram identificados oito que apresentaram oscilações que se materializaram em valores substancialmente distintos daqueles observados nos anos imediatamente posteriores e anteriores, bem como no restante da série. Suspeita-se, inclusive, devido às variações nas ordens de grandeza apresentadas, de que possa ter havido algum tipo de erro em sua tabulação em termos de unidades (e.g. milhares, milhões, bilhões) utilizadas. Esses valores implicavam em oscilações extraordinárias / em pontos outliers em séries de indicadores que apresentaram comportamento com grande grau de estabilidade no período entre 2000 e 2010 como ativo total dividido por receita total. Deste modo, a título de precaução, o impacto destas observações na análise desenvolvida neste trabalho foi desconsiderado.

grupos econômicos brasileiros se situou acima de 14%, alcançando o pico de 18% em 2007. Adicionalmente, as análises do CEMEC-IBMEC (2015) para a primeira década do ano 2000 mostram que o retorno sobre o capital próprio das companhias abertas e das maiores empresas fechadas (Petrobrás, Eletrobrás e Vale), foi de 18,5% entre 2005 e 2010, mesmo com os efeitos da crise de 2008/2009 (anos nos quais este indicador foi de 17,7% e 15%).

Não suficiente esse crescimento exponencial da massa de lucros, observa-se um descolamento entre a evolução do ativo, da receita e do lucro na esfera industrial (gráfico 2). Tal descolamento, por sua vez, é mais intenso nos setores característicos da III Revolução Industrial, exatamente aqueles que viabilizaram a integração externa virtuosa de alguns países asiáticos nas cadeias globais de produção. Em síntese, como resultado deste fenômeno, verifica-se que para a indústria brasileira a média do indicador expresso pela divisão do lucro pela receita aumentou 2% no período 1996-2002 para 9% entre 2003 e 2010. Ou seja, apesar do baixo dinamismo do investimento, observa-se que esta nova forma de organização da acumulação de capital da indústria brasileira lhe permitiu se libertar ainda que parcialmente das amarras da atividade produtiva na primeira década de 2000.

Gráfico 2

Efeito Rentabilidade: Taxas de Crescimento Ativo Total e Receita Total menos Custo Total, segundo setores agrupados por tipos de tecnologia, 2000 a 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de PIA – IBGE – Vários Anos. Classificação baseada em OECD (1987), a partir de Pavitt (1984). Dados deflacionados segundo IPA -FGV. Empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas

Ver Notas metodológicas em Nota de Rodapé 17.

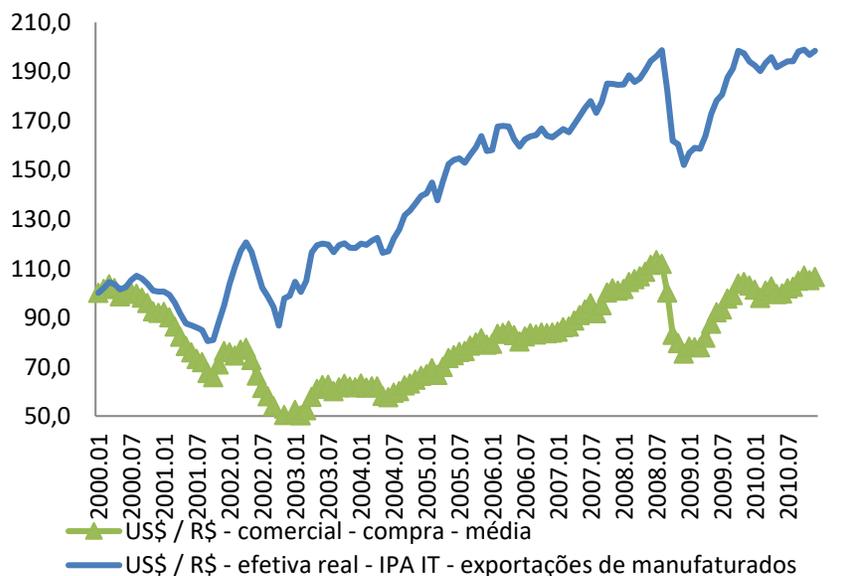
Em coerência a este movimento, tanto a massa de lucros quanto os indicadores de lucratividade (lucro / receita total, e lucro / custo total) e rentabilidade (lucro / ativo total) exibem um comportamento diretamente proporcional aos movimentos de apreciação da moeda local ao longo da década de 2000. Tal movimento é aderente ao cenário de Doença Brasileira defendido neste artigo, devido ao surgimento de estratégias que garantiram a rentabilidade e a lucratividade do capital no

setor industrial mesmo em um cenário de desindustrialização. Vale destacar ainda que esta melhora dos indicadores ocorre em todos os grupos de setores industriais, inclusive naqueles de maior complexidade tecnológica. Este fato, por sua vez, se contrapõem (no período em questão) à percepção de Bresser-Pereira (2013) de que “em um cenário de vigência de não neutralização dos efeitos da doença holandesa, a taxa de lucro das empresas industriais nos setores comercializáveis será reduzida ou até mesmo se tornará negativa (dependendo a intensidade desta doença)(...)” (Bresser-Pereira, 2013, p. 374).

Uma vez que essas estratégias estão fundamentadas na crescente concentração das empresas industriais locais nas etapas de comercialização, distribuição, *marketing* e finanças, no aumento gradativo do caráter maquilador da atividade manufatureira local e na utilização do endividamento externo como fonte de financiamento, a apreciação cambial contribuiu para a melhora da rentabilidade e da lucratividade industrial durante o movimento de aumento significativo do mercado consumidor doméstico nos anos 2000 (gráficos 3 e 4). De maneira oposta, períodos caracterizados por abruptas depreciações da moeda local estão associados a uma deterioração da rentabilidade e da lucratividade industrial, seja em virtude do aumento dos custos dos serviços financeiros das dívidas empresariais, do maior preço das partes, peças, componentes e produtos finais importados, e até mesmo do fato dessas depreciações estarem associadas a momentos de instabilidades econômicas e financeiras domésticas e internacionais.

Gráfico 3
Indústria Brasileira, indicadores selecionados, 2000 a 2010 (em % e R\$ Bilhões de 2010)

Gráfico 4: Taxas de Câmbio Mensais (médias) - Razão entre US\$ / R\$ - 2000 a 2010



Fonte: elaboração própria a partir de BACEN - Boletim - Vários Anos.

É exatamente neste cenário de Doença Brasileira, onde se observou uma desvinculação, ainda que parcial, da dinâmica de acumulação do desempenho estritamente produtivo, que se devem compreender as causas do baixo dinamismo do investimento industrial mesmo em um contexto de mais de uma década de crescimento do consumo local.

Em aderência à tese defendida neste artigo, este baixo dinamismo é, na verdade, o sintoma de um padrão de organização e acumulação exitoso, vigente na primeira década dos anos 2000. Já segundo as interpretações do *mainstream*, o baixo dinamismo do investimento é explicado por duas principais linhas de argumentação.

A primeira delas argumenta que o aumento do salário real acima da produtividade teria reduzido a lucratividade e a rentabilidade da indústria. Este fato teria restringido a capacidade de investimento do setor e, assim, comprometido seu potencial de crescimento de longo prazo. Conforme destacam Pastore *et al* (2013)

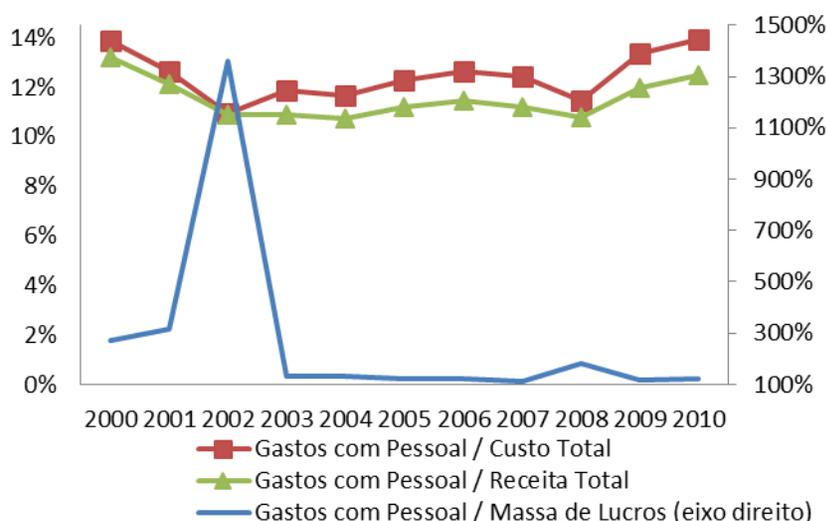
A elevação dos salários, combinada com a estagnação seguida do declínio da produtividade do trabalho na indústria, levou a um aumento do custo unitário do trabalho. Este foi suficiente para anular o estímulo vindo da queda da taxa real de juros e para ampliar o hiato negativo do produto e reduzir a utilização da capacidade instalada (Pastore et al., 2013, p.120).

Deste modo, o incremento da competitividade da indústria local e a conseguinte retomada do investimento teriam como um dos pré-requisitos a limitação do crescimento do salário real a patamares inferiores ao ritmo de expansão da produtividade.

No entanto, a despeito do que afirma essa linha de argumentação, não se verificou uma redução da lucratividade e da rentabilidade da indústria local no período entre 2000 e 2010. Não obstante, quando se observa o comportamento dos salários em relação aos custos e aos lucros industriais, também não é possível afirmar que o crescimento dos salários reais reduziu *per se* o potencial de investimento da indústria nacional. Isso porque, ainda segundo a PIA/IBGE, para empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas, a participação dos gastos com pessoal (os quais incluem outros gastos além dos salários) nos custos industriais em 2010 encontrava-se exatamente no mesmo patamar que em 2000 – 13,9% (Gráfico 5).

Adicionalmente, refutando o que sugerem algumas interpretações em destaque no debate econômico atual, entre 2000 e 2010 não se constatou um aumento da participação dos gastos com pessoal em relação ao lucro das empresas industriais brasileiras. O que se verifica é que em 2010 os gastos com pessoal representavam cerca de 120% do lucro destas, enquanto que em 2000 e 2001 estes valores eram bastante superiores, de 273% e 318% respectivamente.

Gráfico 5
Indicadores de Gastos com pessoal com relação à Custo Total, Receita Total e Massa de Lucros na Indústria de Transformação Brasileira - 2000 a 2010



Fonte: elaboração própria a partir de PIA - IBGE - Vários Anos. Dados deflacionados segundo IPA -FGV. Empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas

A segunda linha de interpretação *mainstream* a respeito das causas do baixo dinamismo do investimento brasileiro sugere que este seria reflexo indireto de um cenário de crise fiscal do Estado. Neste cenário, ao incorrer em déficits fiscais nominais crescentes, o Estado por meio do aumento da incerteza associada a suposta redução de sua capacidade de solvência e do *crowding out*, desestimularia a retomada dos investimentos. Tal fato ocorreria porque, em um cenário de instabilidade, o horizonte de previsibilidade diminuiria e as expectativas acerca da rentabilidade futura seriam afetadas negativamente. Deste modo, apenas uma contração fiscal percebida como suficientemente robusta e crível pelos agentes econômicos poderia reverter o cenário de deterioração das expectativas e, assim, liberar o espírito empreendedor local a fim de se viabilizar a retomada dos investimentos industriais.

Não suficiente os mecanismos de transmissão automática entre expectativas e decisões de investimento capitalistas serem questionáveis (Galbraith, 2006; Serrano; Braga, 2006), a contração fiscal associada a um cenário de estagnação contribui negativamente para a sustentação daquele que foi um dos pilares do tripé de acumulação do capital industrial no período 2000 a 2010: o aumento do mercado interno, fomentado pela distribuição de renda, pelo aumento da massa salarial, do emprego e do crédito. Adicionalmente, conforme se analisou ao longo de todo este trabalho, uma vez que no cenário de Doença Brasileira a acumulação de capital da indústria brasileira permitiu a esta se libertar ainda que parcialmente das amarras da atividade produtiva, uma eventual melhora das expectativas econômicas não necessariamente se traduziria no incremento do investimento produtivo.

No entanto, não se considera exagerado reiterar novamente que as características deste processo referem-se fundamentalmente à primeira década dos anos 2000. Conforme fora sustentado

anteriormente, a combinação entre desindustrialização e aumento da capacidade de acumulação só se mostrou viável devido à vigência de elementos que se materializam no tripé (i) reorganização das unidades produtivas locais, com aumento da integração importadora nas redes globais de produção, (ii) pujança do mercado interno e (iii) acoplamento do parque produtivo doméstico ao mercado internacional como grande ofertante de produtos intensivos em recursos naturais.

De maneira geral, este artigo compreende que a integração importadora nas redes globais apresenta um caráter estrutural, pois emerge como resultado da combinação entre o esgotamento do modelo de industrialização brasileiro por substituição de importações em paralelo à reorganização empresarial e dos sistemas produtivos globais em um cenário de “chinalização industrial” (Sarti; Hiratuka, 2017).

Os demais fatores, por sua vez, apresentam caráter conjuntural. Assim, na medida em que se observou uma forte reversão do crescimento do mercado interno na segunda década dos anos 2000, era de se esperar que em face a uma retração da demanda, a indústria brasileira encontrasse dificuldades para manter a dinâmica de acumulação vigente no período anterior. Tal constatação também se aplica quando se analisa o impacto do esgotamento do *boom* de preços das *commodities* na dinâmica de acumulação das empresas locais exportadoras de produtos intensivos em recursos naturais.

Neste cenário, dada a reconfiguração dos elementos do tripé que viabilizam a coexistência de movimentos de desindustrialização em paralelo ao aumento da acumulação da indústria brasileira, observam-se evidências de esgotamento deste processo na segunda década dos anos 2000. Assim, mais uma vez enfatiza-se que a vigência do fenômeno denominado por este artigo de Doença Brasileira refere-se ao comportamento da indústria brasileira estritamente na primeira década de 2000 e é derivado de condições específicas que viabilizaram uma forma de organização e acumulação providencial ao capital alocado na esfera industrial, porém incompatível com uma estratégia de desenvolvimento caracterizada pela transformação estrutural em direção a atividades manufatureiras domésticas com elevada produtividade.

Uma vez que o processo de integração importadora do parque produtivo local às redes globais de produção apresenta componentes de natureza estrutural, a reversão do movimento conjuntural de apreciação da moeda local a partir da segunda década dos anos 2000 tenderia a contribuir negativamente para a acumulação do capital alocado na esfera industrial. Tal contribuição negativa decorreria do aumento dos custos dos insumos e produtos importados e seria potencializado pelo aumento dos volumes em moeda local necessários para a rolagem e amortização das dívidas contraídas por empresas locais no mercado internacional. A dimensão potencial deste impacto pode ser percebida quando se verifica que em 2014, por exemplo, o mercado internacional representava 54,3% no total de financiamentos das companhias abertas (exceto Vale e Petrobrás) da indústria de transformação (CEMEC-IBMEC 2014). Conforme lembram Gomes, Novais e Rocha (2016, p.16), “isto significa dizer que o patamar da taxa de câmbio não possui efeito unívoco em relação aos estímulos à indústria, e que no equacionamento do crescimento, o peso das despesas financeiras pode ter um papel, no curto-prazo, fundamental (...)”.

Adicionalmente, o desaquecimento do mercado consumidor doméstico e a posterior retração do mesmo, bem como o esgotamento do *boom* internacional de preços das *commodities* também tenderiam a contribuir negativamente para a dinâmica de acumulação de setores industriais ligados ao mercado doméstico e à exportação de recursos naturais.

Neste cenário seria esperada a partir da segunda década de 2000 uma deterioração dos indicadores de lucratividade e rentabilidade das empresas industriais. Potencializados pelos impactos negativos da depreciação da moeda local na evolução do estoque (bem como na rolagem e amortização) de dívidas denominadas em dólares, estes impactos contribuiriam para a deterioração da capacidade de acumulação industrial no período.

Conforme destacam CEMEC-IBMEC (2014 e 2015), esta deterioração da rentabilidade é entendida um dos principais responsáveis pelo baixo dinamismo do investimento brasileiro pós 2010. Segundo o relatório de 2014 (p.2)

tudo indica que a queda da taxa de retorno sobre o capital investido para níveis inferiores ao custo médio da dívida dessas empresas, desde 2012, seja um dos fatores mais relevantes para explicar esse desempenho. Especialmente no setor industrial o problema aparece na forma de redução de margens, que resulta da dificuldade de repassar aos preços de venda os aumentos de custos, especialmente do custo unitário do trabalho que se elevou muito acima do preço em reais dos produtos importados, estes reduzidos pela valorização do real.

A título de ilustração neste mesmo ano, o retorno sobre o capital próprio das companhias abertas e das maiores empresas fechadas (Petrobrás, Eletrobrás e Vale), atingiu a marca de 7,2%, depois de se situar em patamares sempre acima de 20% entre 2005 e 2007 e manter-se em 17% em 2010. Apesar destes indicadores específicos de retorno sobre o capital serem apresentados pelo relatório de maneira agregada – o mesmo enfatiza que “o setor que apresenta maior redução de lucros é o industrial” (p. 11).

A tese subjacente é a de que tal deterioração na capacidade de acumulação seria a principal responsável pela queda do investimento produtivo na economia doméstica. Em última instância, essa redução do investimento explicaria a incapacidade de se engendrar um processo de transformação estrutural associado ao aumento da produtividade e ao crescimento da renda doméstica.

Entretanto, apesar da deterioração dos indicadores de rentabilidade mostrar um menor potencial de acumulação pós 2010, a própria organização do sistema produtivo brasileiro gestada desde o início dos anos 2000 traz elementos para questionar a validade da ideia expressa no parágrafo anterior. Isso porque, dada essa organização, o aumento da acumulação não estaria necessariamente vinculado ao aumento do investimento produtivo. Ao contrário disso, conforme se demonstrou ao analisar o período de 2000 a 2010, as características do padrão de inserção internacional do parque produtivo brasileiro permitem que em um cenário de aquecimento da demanda interna e externa a acumulação prescindia – ainda que parcialmente – da realização de parcelas substanciais do processo produtivo em solo nacional e, conseqüentemente, da necessidade de realização de substanciais investimentos produtivos.

Deste modo, este artigo sustenta que a retomada da centralidade da indústria na estratégia de desenvolvimento brasileira, em um cenário de acirramento da concorrência global e de consolidação da China como a nova ‘*Workshop of the World*’, não deve se fundamentar em medidas que circunscrevam tal problema a medidas como a redução do ritmo de crescimento do salário real e os eventuais impactos positivos de uma contração fiscal supostamente expansionista no investimento industrial, conforme sugerem as interpretações associadas à corrente liberal.

De maneira mais ampla, tais medidas deveriam compreender as transformações no padrão de organização e de acumulação da indústria local forjadas na primeira década dos anos 2000. Deveriam ainda se basear na compreensão de que parcela importante das deficiências da indústria brasileira tem como fundamentos estruturais elementos como o baixo nível de institucionalização das rotinas operacionais e inovativas, a baixa intensidade de capital por trabalhador (a qual se reduziu para a maior parte dos setores entre 2000 e 2010, devido ao crescente viés *maquilador* assumido pela indústria local) e principalmente a baixa participação na estrutura produtiva doméstica de setores com elevada produtividade, característicos do paradigma da 3ª Revolução Industrial.

Considerações Finais

A análise do comportamento da indústria brasileira nos últimos trinta anos permite identificar um movimento de encolhimento de setores de maior intensidade tecnológica em detrimento do constante aumento de setores de baixa diferenciação, como os intensivos em recursos naturais. Esse movimento ganhou expressividade após as medidas liberalizantes da década de 1990, que inseriram a indústria brasileira num cenário de competição internacional e consolidação da empresa em rede.

Nesse contexto, as sequenciais reduções de participação de setores industriais estratégicos para o desenvolvimento econômico permitiram que muitos autores identificassem um movimento de desindustrialização em curso no Brasil. O intenso debate acerca desse processo gerou diversos trabalhos e foi possível apresentar neste artigo uma nova taxonomia para a literatura sobre o tema. Com isso, sugeriu-se que, ao invés da tradicional dicotomia presente no posicionamento acerca do tema, as teses acerca das transformações da estrutura produtiva brasileira fossem agrupadas em quatro correntes (social-desenvolvimentista, novo-desenvolvimentista, liberal, e elite empresarial paulista) a partir de critérios como fundamentação teórica, vinculação institucional, qualificação da importância da indústria para o desenvolvimento, determinantes dos processos de transformação da estrutura produtiva e infra estrutura institucional, além de diretrizes normativas de política industrial adequadas ao desenvolvimento industrial.

Adicionalmente, mostrou-se neste artigo que em um cenário de crise do desenvolvimentismo e do fim do paradigma tecnoeconômico chandleriano observou-se na primeira década de 2000 a emergência de um novo padrão de organização e acumulação da indústria local, denominado neste artigo de Doença Brasileira. Este padrão estaria fundamentado em estratégias de organização e acumulação industriais baseadas na reorganização das unidades produtivas locais face aos condicionantes competitivos das redes globais de produção, no crescimento da demanda interna e no

acoplamento do parque produtivo doméstico ao mercado internacional como grande ofertante de produtos intensivos em recursos naturais.

Neste cenário de Doença Brasileira observou-se o surgimento de estratégias concorrenciais e de acumulação que viabilizaram a coexistência de um processo de desindustrialização em paralelo à manutenção e até à ampliação da acumulação do capital investido na indústria local. Assim, concluiu-se que além dos efeitos da suposta desindustrialização, as transformações no padrão de organização e acumulação da indústria na primeira década dos anos 2000 reduziram substancialmente sua capacidade de ser o catalisador de um processo de crescimento associado à diversificação e a transformações estruturais fundamentadas no incremento e na disseminação intersetorial da produtividade.

Cumprir destacar, entretanto, que a interpretação sugerida neste trabalho se restringe ao período compreendido entre 2000 e 2010, por razões já apresentadas ao longo das seções anteriores. Deste modo, apesar das evidências empíricas de continuidade do processo de desindustrialização pós 2010, não se sugere que a extrapolação da tese aqui defendida seja suficiente para se compreender a dinâmica de acumulação da indústria brasileira na segunda década dos anos 2000. Ao contrário, observa-se que a coexistência de desindustrialização e crescimento da acumulação (característica da Doença Brasileira) se esgota no ciclo de desaceleração e reversão do crescimento entre 2011 e 2016. Isso porque a recessão dos últimos anos ocasionou uma rápida e drástica redução do dinamismo e da taxa de lucro da indústria doméstica, explicada pela reorganização do tripé que sustentou seu modelo de organização entre 2000 e 2010.

Referências bibliográficas

AGLIETTA, Michel. (1976). *Régulation et crises du Capitalisme: l'expérience des États-Unis*. Paris, Calmann-Lévy,

AGLIETTA, Michel. (2004). *Macroeconomia Financeira: mercado financeiro, crescimento e ciclos*. Paris: Edições Loyola, v. 1.

AGLIETTA, Michel; ORLÉAN, André. *A violência da moeda*. São Paulo. Editora Brasiliense, 430 p., 1990.

ALMEIDA, Julio Sergio Gomes; NOVAIS, Luis Fernando e ROCHA, Marco Antonio (2016). *A fragilização financeira das empresas não financeiras no Brasil pós-crise*. Campinas: Unicamp. IE, 2011. Texto para Discussão, n. 281.

BACHA, Edmar; DE BOLLE, Monica Baumgarten (2013). *O Futuro da Indústria no Brasil: Desindustrialização em Debate, Civilização Brasileira*.

BENAVENTE, José Miguel; CRESPI, Gustavo; KATZ, Jorge; STUMPO, Giovanni. (2010). *Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina*. Cuadernos de Economía, v. 15, n. 25, p. 33-67.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga, ALMEIDA, Júlio Sérgio (2002). *Depois da queda: A economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira

- BIELSCHOWSKY, Ricardo (1988). *Pensamento Econômico Brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES.
- BIELCHOWSKY, Ricardo. (2012). *Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual*. *Economia e sociedade*, 21, 729-747.
- BONNELLI, Regis; PESSÔA, Samuel de Abreu. (2010). *Desindustrialização no Brasil: Um Resumo da evidência*. Faculdade Getúlio Vargas: Texto para Discussão n. 7.
- BOYER, Robert. (2000). *Is finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis*. *Economy & Society*, February, 29, p. 111-145.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. (2008). *Doença holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana*. *Doença holandesa e a indústria*, Editora da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. (2010). *Brasil vive desindustrialização*. Folha de S. Paulo.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. (2013). *The value of the exchange rate and the Dutch disease*. *Revista de Economia Política*, vol. 33, nº 3 (132), pp. 371-387, Julho-Setembro.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; MARCONI, N. (2010). *Existe Doença Holandesa no Brasil?* In: Bresser-Pereira, L. C. (org.), *Doença holandesa e indústria (coletânea)*. Editora FGV. Rio de Janeiro.
- CANO, Wilson. (2012). *A desindustrialização no Brasil*. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. Texto para Discussão IE/Unicamp, n. 200.
- CARNEIRO, Ricardo. (2002). *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora Unesp, IE – Unicamp.
- CEMEC-IBMEC (2014). *Análise da Composição do Exigível Financeiro das Companhias Abertas e Fechadas Não Financeiras*. IBMEC, São Paulo.
- CEMEC-IBMEC (2015). *Nota CEMEC – Fatores da queda do investimento 2010-2014*. IBMEC, São Paulo.
- CIMOLI, Mario et al. (2005). *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*.
- COUTINHO, Luciano Galvão (1992). *A Terceira revolução industrial e tecnológica*. *Revista Economia e Sociedade* nº 1, Instituto de Economia - Unicamp.
- COUTINHO, L. C. (1997). *A especialização regressiva: Um balanço do desempenho industrial pós-estabilização*. In: Velloso, J.P.R. (Org.), *Brasil: Desafios de um País em Transformação*. José Olympio Editora. Rio de Janeiro.
- CROTTY, J. (2002). *The effects of increased product market competition and changes in financial markets on the performance of Nonfinancial Corporations in the neoliberal era*. PERI Working paper nº 44.
- FEIJÓ, Carmem; CARVALHO, Paulo. (2007). *Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente*. São Paulo: Estudos IEDI.
- FIESP (2011). *O processo de desindustrialização*. Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos.

FIESP (2013). Seminário Reindustrialização do Brasil: chave para um projeto nacional de desenvolvimento. São Paulo, SP.

GALBRAITH, James (2006). The fiscal facts: public and private debts and the future of the American economy. Levy Institute (Levy Institute Policy Note 2).

HIRSCHMAN, Albert. (1958). The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale University Press. Vol. 10.

HIRATUKA, Célio.; ROCHA, Marco. Antonio. (2015) Grandes grupos no Brasil: estratégias e desempenho nos anos 2000. Brasília: Ipea. (Texto de Discussão).

HIRATUKA, Célio ; SARTI, Fernando. (2015). Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil: uma contribuição ao debate. Campinas: Unicamp. IE. Texto para Discussão, n. 290.

KALDOR, Nicholas. (1966). Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom. Cambridge: Cambridge University Press.

KALDOR, Nicholas. (1967). Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries. Ithaca: Cornell University Press.

KUPFER, David.; LAPLANE, Mariano (2010). Perspectivas do investimento no Brasil: síntese final. Campinas: Unicamp; Rio de Janeiro: UFRJ.

KUZNETS, Simon; MURPHY, John Thomas. (1966). Modern economic growth: Rate, structure, and spread. New Haven: Yale university Press.

NASSIF, André. Há evidências de desindustrialização no Brasil? Revista de economia política, v. 28, n. 1, p. 72-96, 2008.

MORCEIRO, Paulo (2012). Desindustrialização na economia brasileira no período 2000-2011: abordagens e indicadores. Dissertação (Mestrado em Economia)– Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Letras, Campus de Araraquara, Araraquara.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. Structural adjustment and economic performance. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1987. 371 p.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. OECD science, technology and industry scoreboard 2005. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2005. 210 p.

OREIRO, José Luís; FEIJÓ, Carmem. (2010). Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. Revista de Economia Política, vol. 30, nº 2 (118), p. 219-232.

PALMA, José Gabriel. (2005). Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa. In Conferência de Industrialização, desindustrialização e desenvolvimento. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.

PASTORE, Affonso Celso; GAZZANO, Marcelo; PINOTTI, Maria Cristina (2013). Por que a produção industrial não cresce desde 2010? in "O Futuro da Indústria no Brasil: Desindustrialização em Debate", Civilização Brasileira.

- PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, n.13, p. 343-373, 1984.
- PREBISCH, Raúl; et. Al. (1949). O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. *Revista Brasileira de Economia*, v.3, n.3, p. 47-111.
- ROCHA, Marco Antônio (2015). Transformações produtivas e patrimoniais no Brasil pós-crise in *Dimensões estratégicas do desenvolvimento brasileiro*, vol 4. CGEE, Brasília.
- RODRIK, Dani. (2007) *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, New Jersey.
- ROWTHORN, Robert; RAMASWANY, Ramana. (1999). *Growth, Trade and Deindustrialization*. IMF Staff Papers, v. 46, n. 1.
- SARTI, Fernando; HIRATUKA, Célio. (2011) *Desenvolvimento industrial no Brasil: oportunidades e desafios futuros*. Campinas: Unicamp. IE, 2011. Texto para Discussão, n. 187.
- SARTI, Fernando; HIRATUKA, Célio. (2017) *Desempenho recente da indústria brasileira no contexto de mudanças estruturais domésticas e globais*. Campinas: Unicamp. IE. TD290.
- SERRANO, Franklin; BRAGA, Julia (2006). O mito da contração fiscal expansionista nos EUA durante o governo, *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 15, n. 2 (27), p. 213-239, ago.
- THIRLWALL, Anthony Philip. (1983). A plain man's guide to Kaldor's growth laws. *Journal of Post Keynesian Economics*. 5(3), 345-358.