

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

PEDRO MICUSSI PINTO

Empresário industrial e governos do PT: o caso do IEDI (2003 – 2016)

Versão Corrigida

São Paulo

2021

PEDRO MICUSSI PINTO

Empresário industrial e governos do PT: o caso do IEDI (2003 – 2016)

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia do Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Sociologia.
Orientador: Prof. Dr. Alvaro Comin

Versão Corrigida

São Paulo

2021

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

Micussi Pinto, Pedro

M619e Empresário industrial e governos do PT: o caso do IEDI (2003 - 2016) / Pedro Micussi Pinto; orientador Alvaro Comin - São Paulo, 2021.

199 f.

Dissertação (Mestrado)- Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Departamento de Sociologia. Área de concentração: Sociologia.

1. Classes sociais. 2. Desenvolvimento econômico.
3. Empresários. 4. Política industrial. 5. Partido dos Trabalhadores. I. Comin, Alvaro, orient. II. Título.

**ENTREGA DO EXEMPLAR CORRIGIDO DA
DISSERTAÇÃO/TESE**

Termo de Anuência do orientador

Nome do aluno: Pedro Micussi Pinto

Data da defesa: 02/08/2021

Nome do Prof. orientador: Alvaro Augusto Comin

Nos termos da legislação vigente, declaro **ESTAR CIENTE** do conteúdo deste **EXEMPLAR CORRIGIDO** elaborado em atenção às sugestões dos membros da comissão Julgadora na sessão de defesa do trabalho, manifestando-me **plenamente favorável** ao seu encaminhamento e publicação no **Portal Digital de Teses da USP**.

São Paulo, 29/10/2021



(Assinatura do (a)
orientador (a))

MICUSSI PINTO, P. **Empresário industrial e governos do PT: o caso do IEDI (2003 – 2016)**. 2021. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2021.

Aprovado em: 2 de agosto de 2021

Comissão julgadora

Prof. Dr. Alvaro Augusto Comin (presidente)

Departamento de Sociologia/FFLCH/USP

Prof. Dr. Ruy Gomes Braga Neto

Departamento de Sociologia/FFLCH/USP

Resultado: Aprovado

Prof. Dr. André Vitor Singer

Departamento de Ciência Política/FFLCH/USP

Resultado: Aprovado

Prof. Dr. Marco Antonio Martins da Rocha

Instituto de Economia/UNICAMP (externo)

Resultado: Aprovado

*Para Marcia Micussi (in memoriam),
por ter dedicado parte do valioso e
breve tempo que teve ao lado de seu
filho inculcando nele sementes de
imaginação sociológica.*

Agradecimentos

Esta dissertação, como o é todo e qualquer produto do trabalho humano, só foi possível graças às mãos e cabeças de muitos. Por isso, ela se inicia com alguns agradecimentos que buscam, em parte, retribuir a contribuição de algumas das pessoas que influenciaram diretamente a trajetória da qual este texto é resultado.

Em primeiro lugar, agradeço ao Prof. Dr. Alvaro Comin, orientador deste percurso, pelo seu acolhimento e por seus apontamentos e recomendações do início ao fim do trabalho. Agradeço sobretudo e notoriamente pela sugestão do objeto, que se mostrou uma escolha profícua e instigante.

Agradeço também ao Prof. Dr. Marcos César Alvarez pela leitura de versão anterior deste texto, ainda em forma de projeto, e por ter proporcionado semanalmente um ambiente amigável e estimulante de discussão e aprendizado, dentro do qual se forjaram laços preciosos. Aos queridos Alcides Peron, Julio Emílio, Karolina Guedes, Luís Costa, Mariana Faciulli, Mateus Moretti, Matheus Romanetto, Nicolau Gayão e Yasodhara Passos agradeço também pela leitura atenta e observações do projeto, mas principalmente pela amizade e o vínculo coletivo estabelecido, fundamentais dentro do peculiar (e em grande medida individualista) ambiente da pós-graduação.

Ao Prof. Dr. Alexandre Barbosa e ao Prof. Dr. Glauco Arbix, agradeço pelas oportunas observações proferidas no exame de qualificação.

Ao Prof. Dr. Leonardo Mello e Silva, pela generosidade e pelos conhecimentos transmitidos. À Prof. Dra. Sylvia Garcia, pessoa fundamental na elaboração do projeto de pesquisa, pelos profundos ensinamentos sociológicos desde a graduação. Ao Prof. Dr. Antonio Carlos Diegues, ao Prof. Dr. Fernando Rugitsky, ao Prof. Dr. José Ricardo Ramalho, ao Prof. Dr. Jonathan Phillips e ao Prof. Dr. Renato Garcia agradeço pela possibilidade de interlocução e pelas importantes observações proferidas a respeito deste trabalho durante congressos e seminários.

Ao pesquisador Caio Barbosa, agradeço pela generosidade que me abriu portas, a Alexandre Comin, pela conversa primordial e a Persio Nakamoto pela revisão cuidadosa da versão final desta dissertação.

A Thiago Aguiar, colega de profissão e grande amigo, colaborador constante, serei eternamente grato pelas inúmeras leituras deste texto, apontamentos e pelas insaciáveis conversas que, em grande medida, deram base e forma a esta dissertação. Considero-o praticamente, sem exageros e o eximindo de todos os equívocos aqui contidos, coautor deste trabalho.

A Davi Bastos (em nome de nossos mui queridos amigos), pela indispensável amizade e amor de anos, pelas provocativas e inspirativas discussões e por ter se proposto a ler o relatório de qualificação. A Cristiane Oliveira, por ter possibilitado com o seu trabalho que este trabalho fosse realizado. A Isabela Martins, pela inesperada companhia e ajuda que se mostraram imprescindíveis.

A Rafaela Achatz, pelo amor, tranquilidade e carinho inspirados no fim.

A Umberto de Andrade Pinto, a quem me escapam palavras, pela serenidade do ambiente cotidiano, por seu amor e, claro, dentro muitas outras coisas, por me fazer “gostar de estudar”.

Last but not least, agradeço, mesmo que postumamente, a Marcia Maria Micussi de Oliveira, quem ajudou a desenvolver desde muito cedo em mim um olhar interessado e respeitoso sobre as especificidades de nosso país. É a ela, incontornavelmente, a quem dedico este trabalho.

*Retocai o céu de anil
Bandeirolas no cordão
Grande festa em toda a nação
Despertai com orações
O avanço industrial
Vem trazer nossa redenção
(Tom Zé – Parque Industrial)*

*Mudam-se os tempos, mudam-se as vontades,
Muda-se o ser, muda-se a confiança;
Todo o mundo é composto de mudança,
Tomando sempre novas qualidades.
(Luís de Camões)*

RESUMO

MICUSSI PINTO, P. **Empresário industrial e governos do PT: o caso do IEDI (2003 – 2016)**. 2021. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2021.

A pesquisa tem como objetivo analisar as percepções do empresário industrial brasileiro a respeito das estratégias de desenvolvimento executadas no país durante os governos federais do Partido dos Trabalhadores (PT). Para fazê-lo, toma como objeto o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), principal *think tank* da indústria nacional. O trabalho consistiu em examinar, por meio de análise documental e realização de entrevistas com empresários, as avaliações proferidas pelos industriais do instituto a respeito das políticas econômica e industrial postas em prática pelo governo federal brasileiro durante as administrações de Luiz Inácio Lula da Silva (2003 – 2010) e de Dilma Rousseff (2011 – 2016). Com isso, pretendeu-se propor um enquadramento das avaliações dos empresários da grande indústria nacional a respeito dos governos do PT. Mais amplamente, buscou-se analisar os sentidos das avaliações desses empresários sobre o próprio desenvolvimento capitalista brasileiro no século XXI, marcado pela vinculação da economia nacional a cadeias globais de valor e pela desindustrialização. Os resultados apontam que: a) o IEDI elabora uma agenda de desenvolvimento industrializante que desvincula os interesses dos empresários industriais dos interesses do setor financeiro; b) tal agenda sofre, no período analisado, uma importante transformação ao abandonar pautas protecionistas; c) esses empresários manifestam uma insatisfação crescente com o custo do trabalho ao longo do governo Dilma, o que os impele a atuar como classe no momento do impeachment.

Palavras-chave: Classes sociais. Desenvolvimento econômico. Empresários. Política industrial. Partido dos Trabalhadores.

ABSTRACT

MICUSSI PINTO, P. **Industrial entrepreneur and the PT governments**: the case of IEDI (2003 – 2016). 2021. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2021.

This research aims to analyze the perceptions of the contemporary Brazilian industrial entrepreneur on the development strategies implemented in this country during the Workers Party (PT) government. The research object is the Studies Institute for Industrial Development (IEDI), the most important Brazilian business think tank. The research is based on documental analysis and interviews with executives and examines the evaluations pronounced by the members of this institute on the economic and industrial policies implemented by the Brazilian federal government during the Luiz Inácio Lula da Silva (2003 – 2010) and Dilma Rousseff (2011 – 2016) administrations. Thereby, it proposes a framework of the Brazilian big industrialists' evaluations on the PT governments. In a broader sense, we sought to analyze the meanings of their evaluations on the 21st century Brazilian capitalist development itself, marked by the linking of the national economy to global value chains and deindustrialization. The results point out that: a) IEDI elaborates an industrializing national agenda that unlocks the industrial sector interests from the financial ones; b) during the analyzed period, such agenda undergoes an important alteration by abandoning a protectionist agenda; c) IEDI's entrepreneurs manifest a growing dissatisfaction with the cost of labor during Dilma Rousseff government that impels these agents to act as a class at the moment of her impeachment.

Keywords: Social classes. Economic development. Entrepreneurs. Industrial policy. Workers Party.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – PIB real da indústria de transformação e grau de industrialização	44
Figura 2 – Evolução da participação da indústria de transformação no emprego formal brasileiro (1985 a 2016)	44
Figura 3a – Posição das empresas do IEDI em seus respectivos rankings setoriais	61
Figura 3b – Posição das empresas do IEDI entre firmas brasileiras em seus respectivos rankings setoriais	62
Figura 4 – Greves no Brasil (1978-2018): frequência anual e frequência mediana	133
Figura 5 – Total de greves por esfera de ocorrência (1978-2018)	134
Figura 6 – Greves na esfera privada por setor econômico (1983-2018)	135
Figura 7 – Caráter das greves (1978-2018)	136
Figura 8 – Rentabilidade do patrimônio líquido dos 200 maiores grupos econômicos – 2002-2014	138
Figura 9 – Estrutura de custos da indústria brasileira, participação dos custos no valor bruto da produção e participação dos gastos de pessoal no valor da transformação industrial (2004-2012)	139
Figura 10 – Relação VTI/VBPI (indústria transformação)	188
Figura 11 – Brasil: participação da indústria de transformação no PIB, em %	189
Figura 12 – Taxa de crescimento do PIB e da indústria de transformação (%) e taxa real Efetiva de Câmbio (1996-2008)	190
Figura 13 – Índice da taxa de câmbio real efetiva e balança comercial acumulada em 12 meses das commodities	191
Figura 14 – Índice da taxa de câmbio real efetiva e balança comercial acumulada em 12 meses dos produtos manufaturados	191
Figura 15 – Participação do valor adicionado da indústria de transformação a preços de 1995 (1996 a 2008)	193
Figura 16 – Participação da indústria de transformação no PIB brasileiro, em %	193
Figura 17 – Evolução do produto industrial da indústria de transformação e de bens intermediários	194
Figura 18 – Índices de participação nas CGVs em 2009, indicadores para frente e para trás, dos países da OCDE e não-OCDE, em %	195

Figura 19 – Participação do Brasil nas exportações e importações de manufaturados totais, em % 196

Figura 20 – Média anual da taxa de câmbio comercial e valorização 196

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1 – Perfil dos entrevistados	25
Quadro 2 – Empresas membros do conselho do IEDI: informações de interesse	59
Quadro 3 – Demais conselheiros do IEDI sem vínculo atual com empresas	60
Quadro 4 – Presidentes do IEDI a partir de 2003	60
Tabela 1 – Brasil: exportações segundo fator agregado	47
Tabela 2 – Indicadores de rentabilidade: indústria, comércio e serviços, em %	129
Tabela 3 – Ciclo de greves entre 2011 e 2018, indicadores selecionados	134
Tabela 4 – América Latina e Caribe, México e Brasil: estrutura das exportações para a China	188
Tabela 5 – Brasil: Importações (em US\$ bilhões)	188
Tabela 6 – Brasil: balanço de pagamento (em US\$ bilhões)	189
Tabela 7 – Saldo da balança comercial segundo produtos que originam (commodities) e são afetados pela doença holandesa (manufaturados)	190
Tabela 8 – Relação entre commodities e manufaturados para o índice de preço e quantum de exportações	191
Tabela 9 - Participação (%) de commodities e manufaturados nas exportações e importações totais.....	192
Tabela 10 – Participação relativa (%) do valor adicionado de cada grupo no valor adicionado geral da economia	192
Tabela 11 – Participação relativa (%) do valor adicionado de cada grupo no valor adicionado dos bens comercializáveis (commodities e manufaturados)	192
Tabela 12 – Desindustrialização e dessubstituição de importações: indicadores, 2002-10	194
Tabela 13 – Valor adicionado estrangeiro nas exportações BRIICS por setor, em %	195

SUMÁRIO

Introdução	16
Nota metodológica: inquirindo elites	21
1 Desindustrialização: etapa brasileira da reestruturação produtiva global	26
1.1 Reestruturação produtiva global e cadeias globais de valor	27
1.2 Desindustrialização normal e desindustrialização prematura	39
1.3 O caso brasileiro	42
2 IEDI: <i>think tank</i> industrial numa economia em reestruturação	53
2.1 O <i>think tank</i> da grande indústria brasileira	58
2.2 Um <i>think tank</i> em resposta à representação oficial	62
2.3 Um <i>think tank</i> em resposta à desindustrialização	66
2.4 O <i>think tank</i> em disputa	68
2.5 O <i>think tank</i> em ação pela abertura	78
2.6 Um <i>think tank</i> orientado para a macroeconomia.....	82
3 Governo Lula: do otimismo à decepção	88
3.1 O primeiro mandato	92
3.1.1 2003: Um clima geral de otimismo	92
3.1.2 Juros e câmbio, <i>leitmotiv</i> industrial	94
3.1.3 2004: a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior	96
3.1.4 Ligeiras decepções	98
3.1.5 O Imperativo do Crescimento e a Agenda IEDI	101
3.1.6 Sai Palocci, entra Mantega	104
3.1.7 Câmbio e concorrência chinesa	107
3.2 O segundo mandato	110
3.2.1 O lançamento da PDP	110
3.2.2 A PDP em 2009	113
3.2.3 A política econômica em 2010	114
3.3 Interlúdio: BNDES	116
4 Governo Dilma: o <i>think tank</i> industrial na luta de classes	120
4.1 Políticas econômica e industrial em 2011 e 2012: PBM e NME	121
4.2 O custo do trabalho: o IEDI na luta de classes	127
4.3 Internacionalização da economia	140
4.4 Impeachment	143

4.5 Considerações finais	152
Conclusão	157
Referências	162
Anexo 1	188
Anexo 2	197

Introdução

A presente dissertação tem como objetivo analisar as percepções dos empresários da grande indústria brasileira a respeito das estratégias de desenvolvimento executadas no país durante os governos federais do Partido dos Trabalhadores (PT). Para isso, tomamos como objeto as posições do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) e seus conselheiros¹ a respeito das políticas econômica e industrial posta em prática pelo governo federal brasileiro durante as administrações de Luiz Inácio Lula da Silva (2003 – 2010) e de Dilma Rousseff (2011 – 2016).

A realização desta pesquisa esteve ancorada em duas motivações principais. A primeira delas, de caráter mais geral, dizia respeito ao desejo de compreensão do desenvolvimento capitalista brasileiro contemporâneo em suas determinações recíprocas com a atuação de determinada classe social: o empresário industrial. Essa motivação era informada e animada por uma longa tradição nas Ciências Sociais do Brasil que buscou entender as especificidades da formação nacional, articulando-as ao papel desempenhado pelas classes dominantes em seus diferentes períodos históricos. Em linhas muito gerais, interessava àqueles autores entender a maneira como esses grupos interagem com o processo de desenvolvimento nacional, condicionando-o e sendo por ele condicionado, de modo a extrair daí possíveis explicações para padrões ou aspectos do nosso subdesenvolvimento.

A partir dessa questão como pano de fundo, dentre inúmeros artigos, livros e ensaios sobre o tema, esta pesquisa teve desde cedo a inspiração fundamental da monografia *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil* de Fernando Henrique Cardoso (2020) originalmente publicada em 1964. O livro, em diálogo direto com essa problemática – como seu título bem indica –, apresentou um estudo empírico e sistemático (baseado, majoritariamente, em entrevistas) sobre o empresário industrial nacional. Foi, portanto, com o intuito de fornecer material empírico de pesquisa a respeito da atuação dessa classe no Brasil contemporâneo que o projeto se estruturou.

Para além do problema geral da relação do empresário industrial com o desenvolvimento nacional, o projeto de pesquisa foi concebido a partir das inspirações diretas de um debate recentemente travado nas Ciências Sociais brasileiras a respeito dos vínculos estabelecidos entre essa classe com o governo do Partido dos Trabalhadores e,

¹ O IEDI é formado por um grupo de empresas que se fazem representar por meio da participação de seus dirigentes no *Conselho do IEDI*. Dessa forma, neste texto, deve-se entender o termo “conselheiro do IEDI” como sinônimo de “empresário membro do IEDI”.

mais especificamente, durante o período capital representado pela crise do impeachment de Dilma Rousseff. Sobre isso, autores ofereciam diferentes explicações a respeito da atuação política dos industriais no período final desse governo. Posta sucintamente, a questão levantada era tratar de explicar a razão da oposição exercida por essa classe a um governo que aparentemente havia acabado de pôr em prática uma estratégia de desenvolvimento com políticas industriais e econômicas que, em sua maioria, procuravam atender diretamente aos seus interesses. A seguir, apresentaremos sumariamente parte desse debate.

Para Singer (2018), o fracasso do “ensaio desenvolvimentista” executado pelo governo da presidente Dilma Rousseff em 2012 pode ser entendido pela falta de base social dessa estratégia de desenvolvimento em parcelas da sociedade, principal e paradoxalmente entre os empresários industriais. Sua análise, assim, relaciona o fracasso da execução dessa agenda econômica com as percepções que o empresariado industrial nacional forjou sobre essas políticas e, em decorrência, as ações que esses agentes econômicos executaram a partir de então. O autor elenca quatro possíveis fatores para isso: a) imbricação entre produção e rentismo (os capitalistas industriais tornam-se também rentistas, o que tende a uma concordância entre os interesses dos setores produtivistas e dos setores financistas); b) a ideologia desses empresários (que seriam sensíveis aos argumentos defendidos pelos setores rentistas no país); c) a luta de classes (uma disputa entre capital e trabalho pelos salários); d) a dimensão externa (seria necessário ao empresário nacional se integrar ao exterior). A internacionalização e financeirização dos setores produtivos é também sugerida por Carneiro (2018), para quem tanto a operacionalização da política econômica do período Dilma foi mal conduzida, como tratava-se de um projeto com pouca sustentação de classes.

Boito Jr. (2018), por sua vez, argumenta que as contradições no interior da frente neodesenvolvimentista, que dava sustentação aos governos do PT, esteve no seio da crise do impeachment. O autor sustenta que os governos do PT tiveram apoio social, entre as frações da classe dominante, no que o autor denomina como “burguesia interna”: bancos nacionais, agronegócio e indústria nacional. Essa burguesia se distinguiria da “fração internacionalizada da burguesia brasileira” que age de acordo com o grande capital financeiro e produtivo internacional. Durante os governos do PT, a disputa principal no “bloco no poder” teria acontecido entre a grande burguesia interna e a burguesia internacionalizada. Houve, contudo, na crise final do governo Dilma, um aumento das contradições no interior da frente neodesenvolvimentista, aguçada principalmente pelo

conflito distributivo, que fez com que as disputas intraburguesas (tônica dos anos anteriores), perdesse importância diante da disputa do conjunto da burguesia com as classes populares. Nesse momento, a burguesia interna e a burguesia internacionalizada agem de forma unificada para depor a presidente.

A luta de classes também é realçada por Braga (2016) como fator explicativo para a crise do impeachment de Dilma Rousseff. Com olhar sobre a ação sindical, o autor aponta que o fim da hegemonia lulista esteve relacionada com a reativação dos conflitos de classes no cenário político nacional, animados pelo maior ciclo grevista da história nacional. Em direção semelhante, mas tendo como ponto de vista a base de acumulação e o desempenho industrial, autores como Rocha e Novais (2020) e Marquetti et al. (2016), ressaltaram a importância que a queda de rentabilidade do setor produtivo brasileiro teve para a oposição do empresário industrial no período final do governo do PT.

Sem buscar, por óbvio, dar conta de resolver as questões ou “testar” empiricamente essas e outras interpretações, a investigação buscou fornecer elementos que pudessem levar a uma melhor compreensão não somente da atuação dos industriais no impeachment, mas da relação desses agentes com os governos do PT como um todo. As diferenças explicativas presentes na literatura, entretanto, foram consideradas e serviram como espécie de guia fundamental para a realização tanto das entrevistas como da análise documental aqui empreendida. Indagávamo-nos no início da pesquisa, por exemplo, se, a partir dos dados que a análise se propunha a fornecer, veríamos corroborada a tese da financeirização do setor produtivo nacional? Da mesma forma, de que forma apareceria a relação do setor empresarial aqui estudado com a dimensão externa? Seria possível, a partir da análise documental e das entrevistas, aferir impactos do conflito distributivo ou classista na visão desses agentes sobre as estratégias de desenvolvimento executadas pelo governo?

A pesquisa apresentada nas páginas a seguir levanta algumas hipóteses a respeito da problemática envolvendo o empresário industrial e o desenvolvimento nacional e, mais especificamente, da relação dessa classe com o governo do Partido dos Trabalhadores.

A primeira delas é a de que é incorreto afirmar que o empresário industrial brasileiro contemporâneo, ao menos o da grande indústria, carece de uma agenda de desenvolvimento. Ao contrário, a pesquisa realizada a partir das posições do IEDI e seus dirigentes demonstra que, ao menos, a fração que se organiza ao redor desse *think tank* foi capaz de produzir, desde o fim da década de 1980, um diagnóstico a respeito da economia e da política nacional, oferecendo desde então as suas prescrições em termos

da estratégia de desenvolvimento a ser adotada em nível nacional. Isso não significa, é claro, que o estudo exima de erros tais diagnósticos ou sugira uma concordância entre os preceitos e os efeitos por eles alcançados. Também não quer dizer que a estratégia de desenvolvimento gestada no IEDI e defendida pelo instituto ao longo das últimas décadas tenha sido aquela definitivamente implementada pelo Governo Federal antes ou depois de 2003, ou que ela implique qualquer tipo de ação política “progressista” por parte desse estrato em nível nacional. Sugere, sim, que há no Brasil uma parcela do empresariado industrial, mais ou menos coesa, que compartilha uma determinada visão sobre o capitalismo brasileiro, sua inserção na economia mundial e na divisão internacional do trabalho, defendendo, com base nela, uma forma de interação do Estado com a indústria para a promoção do desenvolvimento nacional. Negar isso seria ir de encontro com os resultados obtidos e apresentados, principalmente, no segundo capítulo deste trabalho.

A segunda hipótese, derivada da anterior, é de que nossos resultados tendem a questionar a confluência de interesses, por vezes levantada na literatura, entre o setor financeiro e produtivo, ao menos no que se refere aos empresários industriais aqui estudados. Isso porque é possível identificar um descontentamento constante, em meio às opiniões desses agentes, a respeito de políticas econômicas (monetária e cambial, sobretudo) que seriam, teoricamente, de maior interesse dos setores rentistas da economia.

A terceira hipótese é a de que a estratégia de desenvolvimento defendida pelo IEDI não permanece constante entre 2003 e 2016. Embora haja importantes fios de continuidade na estratégia de desenvolvimento defendida, o que permite que essa terceira hipótese não anule as precedentes, entendemos que a passagem de Pedro Passos pela presidência do IEDI (2009-2015) representou uma inflexão na forma como esse instituto enxergou a relação da economia brasileira com o exterior. Embora não represente uma ruptura com o passado do *think tank*, Pedro Passos busca imprimir ao IEDI uma visão específica sobre qual deve ser a relação da economia nacional com as cadeias globais de valor e o papel da indústria nacional a partir dessa articulação. Dessa forma, grosso modo, o IEDI abandona paulatinamente uma agenda algo mais protecionista para adotar medidas liberalizantes.

A quarta hipótese é a de há uma insatisfação crescente do IEDI, no fim do governo Dilma, com o custo do trabalho Brasil. Esse desconforto está relacionado, a nosso ver, com a própria atuação política do instituto no período, corroborando interpretações que identificam a luta de classes como um dos fatores que contribuiriam para crise final de seu governo.

Finalmente, a quinta hipótese é de que foi possível identificar que os empresários industriais aqui estudados atuaram como classe, senão em todo o período analisado, ao menos em dois momentos específicos entre 2003 e 2016: na atuação de defesa de políticas de abertura da economia nacional em 2013, e no impeachment de Dilma Roussef em 2016. Seja na crise do impeachment, momento no qual o IEDI recebe o então vice-presidente Michel Temer em sua sede, seja à época em que, sob Pedro Passos, o instituto atua ativamente a favor da abertura, fica claro como o *think tank* funcionou como uma espécie de *locus* de discussão para a ação do grande empresário industrial nacional.

*

Esta dissertação está organizada em quatro capítulos. Após esta introdução, com nota metodológica ao fim, o primeiro capítulo é dedicado a traçar um breve panorama da estrutura econômica brasileira contemporânea. Ele tem por intuito, em primeiro lugar, apresentar o fenômeno da reestruturação produtiva global a partir de cadeias globais de valor, identificando de que modo ela condiciona as possibilidades de atuação da indústria nacional. Em seguida, defendemos que um dos efeitos dessa reestruturação produtiva para o Brasil é a desindustrialização da economia nacional. Nessa seção, veremos que tanto analisando a participação do emprego industrial no emprego total, como a participação do valor adicionado da indústria no PIB, a indústria brasileira dá inequívocos sinais de contração. A nosso ver, os fenômenos de desindustrialização e reestruturação produtiva a partir de cadeias globais de valor afetaram diretamente os diagnósticos do IEDI sobre a política e a economia nacional, de modo que considerar esses dois fatos econômicos é fundamental para entender a análise sociológica aqui proposta a respeito da atuação do instituto entre 2003 e 2016.

O segundo capítulo se propõe a apresentar o IEDI, objeto desta pesquisa. Nele está contida discussão a respeito do contexto de sua criação e da relação desse instituto com o campo de representação setorial brasileiro. Nesse capítulo, identificamos que o IEDI pode ser considerado como um *think tank* da elite empresarial industrial brasileira que buscou se reposicionar em um contexto econômico marcado pela reestruturação produtiva. É também no segundo capítulo que desenvolvemos discussão a respeito dos significados da passagem de Pedro Passos no que se refere à alteração da posição do instituto em termos de abertura econômica.

O terceiro e quarto capítulo apresentam material colhido a respeito da relação do IEDI com o governo dos Partidos dos Trabalhadores. O terceiro capítulo é dedicado à exposição dos dados referentes ao governo Lula, e confere especial destaque ao momento

do lançamento da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), em 2004, e do Plano de Desenvolvimento Produtivo (PDP), em 2008. Nesses capítulos, evidenciam-se a existência de um *crescendo* nas avaliações do instituto em relação às políticas industriais petistas. Desde a PITCE, vista como uma iniciativa ainda “muito tímida”, até o Plano Brasil Maior (PBM), lançado por Dilma em 2011, a percepção do IEDI em relação às políticas industriais do governo melhora.

A avaliação do IEDI a respeito do governo Dilma é o tema do quarto capítulo desta dissertação. Além dos diagnósticos a respeito do PBM e da política macroeconômica executada de 2011 a 2016, o capítulo discute com especial atenção a participação do IEDI na luta de classes no período. Apresentamos, nessa seção, de que forma a queda de rentabilidade do setor, vivida mais intensamente a partir de 2010, e a possível insatisfação com o aumento da atividade grevista, observada no mesmo período, influenciou a percepção dos industriais em relação ao governo. O capítulo se encerra com a apresentação dos dados obtidos sobre a atuação do instituto durante a crise do impeachment e com uma discussão a esse respeito. Ele é seguido por breve conclusão.

Nota metodológica: inquirindo elites

Em relação à delimitação do objeto de pesquisa, a opção pelo estudo do IEDI ocorreu pelo entendimento desse instituto como um *think tank* que reúne a elite da indústria nacional brasileira. Dessa forma, estaria reunido nesse instituto parte do setor que teria maior interesse em políticas industriais no país. Assim como Andrada (2005) e Diniz (2010), não entendíamos que o IEDI representava a postura hegemônica do empresariado industrial brasileiro. De todo modo, pensávamos ser possível compreendê-lo como uma voz significativa das parcelas do empresariado nacional que buscam defender os interesses da indústria brasileira e que se propunha a oferecer uma estratégia específica de desenvolvimento para o país, na qual a indústria nacional ocupasse um lugar de destaque (BRESSER-PEREIRA, 2013; VALENTE, 2002).

O bônus da pesquisa empírica em meio ao empresário industrial nacional, contudo, consistia também em seu ônus. Isso porque, se entendíamos junto com Comin (2015) que a análise dos interesses econômicos e inclinações políticas dessa classe poderia fornecer elementos relevantes para melhor compreender os modelos e as estratégias de desenvolvimento adotados no Brasil ao longo da última década, esses mesmos agentes ofereciam uma série de empecilhos à realização desse tipo de pesquisa. Estudos sociológicos sobre esses grupos, como os de Pinçon e Pinçon-Charlot (1991; 2007) e

Pavis e Garcia-Parpet (2007), eram categóricos ao demonstrar a dificuldade de acesso e de realização de pesquisas científicas em meio a uma classe social que se distingue por seu modo de vida hermético baseado na discrição.

Dessa forma, sabíamos que, embora a realização de entrevistas pudesse significar a melhor forma de o pesquisador obter de seu objeto as informações que necessitava (ABERBACH; ROCKMAN, 2002), elas mantinham uma possibilidade incerta de sucesso. Sendo assim, ainda que não tenhamos descartado de antemão a realização de entrevistas, optamos, na estruturação do projeto, por incluir metodologias alternativas em seu desenho. Desse modo, caso as entrevistas se mostrassem impossíveis de serem realizadas, isso não inviabilizaria a pesquisa.

O material empírico contido nesta dissertação é fruto, portanto, dos resultados de dois momentos distintos da pesquisa empírica: a) entrevistas com empresários e dirigentes do IEDI; b) análise documental a partir de declarações desses industriais para a imprensa, além de outros documentos produzidos pelo instituto.²

No que se refere à análise documental realizada a partir das reportagens jornalísticas com entrevistas de membros do IEDI, de um universo inicial de aproximadamente 3460 reportagens produzidas entre 2003 e 2016 e disponibilizadas no site do IEDI,³ nossa pesquisa selecionou e analisou, seguindo o critério de relevância e aderência ao nosso problema de investigação, 868 matérias. Nelas estiveram incluídas reportagens de jornais e revistas que continham no corpo de seu texto declarações literais de membros do IEDI e entrevistas com economistas e empresários desse instituto. A dissertação se valeu ainda de documentos oficiais elaborados pelo instituto. Escrito por técnicos contratados pelo IEDI, esses documentos de, em média, 20 páginas contêm análises mais detidas e esquematizadas sobre fatos relevantes da conjuntura econômica do período – como, por exemplo, o lançamento das políticas industriais em 2004, 2008 e 2011.⁴

² No mais, seguimos as sugestões de Pinçon e Pinçon-Charlot (1991), Genieys (2011) e Cousin et al. (2018) ao considerar os benefícios de se valer de análise de documentos para a construção de um primeiro retrato do objeto a ser estudado. Vale notar que, em seu supracitado trabalho seminal, Cardoso (2020) também apontava a utilidade da análise de artigos autorais e entrevistas realizadas com dirigentes empresariais por veículos da imprensa para a conformação do desenho de pesquisa em meio a esse grupo.

³ Disponível em: <https://iedi.org.br/imprensa/>. Acesso em 5 mai. 2021.

⁴ Embora sejam essencialmente diferentes das declarações dos próprios empresários, uma vez que frutos de estudos de economistas e acadêmicos, a estrutura desses documentos revela a intenção do instituto em transmitir a ideia de que esses textos falam *em nome dos* empresários que compõem o conselho da entidade. Basta repararmos, por exemplo, que esses artigos respondem em sua maioria à mesma ordem formal. Após a capa, onde se lê o nome do instituto e o título do documento, a segunda lauda é reservada a uma descrição do conselho da entidade, indicando seu presidente e os mais de 50 conselheiros (em alguns casos, as empresas às quais esses executivos são ligados também são apresentadas). É só no fim da terceira página, em nota de rodapé, que o economista redator do estudo é apresentado. Essa estrutura de diagramação parece

Em relação às entrevistas, entendíamos desde o princípio se tratar de recurso recorrentemente utilizado pelos sociólogos que têm como objeto de análise os membros da elite econômica. Isso porque elas permitem a confirmação e aferição de dados recolhidos por meio da análise documental e se caracterizam como uma das melhores formas de absorver o pensamento, os valores e as crenças de um grupo (ABERBACH; ROCKMAN, 2002). Em última análise, a despeito das dificuldades para sua realização, entendíamos que as entrevistas com os empresários conselheiros do IEDI podia oferecer uma importante fonte de investigação ao permitir confrontar as posições e os diagnósticos publicados nos materiais produzidos pelo instituto com o discurso oral de seus dirigentes.

Sobre a estrutura das entrevistas, Aberbach e Rockam (2002) atentaram para a utilização de entrevistas *semiestruturadas* como a melhor forma de abordagem de indivíduos partícipes de uma elite. Segundo os autores, em ponto concordado por Genieys (2011), esses indivíduos dificilmente se sentem confortáveis ao serem “conduzidos” em uma entrevista, de modo que a utilização de questões abertas torna-se a melhor maneira de aproximação a eles. O controle na formulação e exposição das questões também se mostra necessário à obtenção de bons resultados. A clareza no enunciado das questões e dos objetivos da pesquisa, bem como o exercício constante de síntese, seria fundamental ao admitirmos que esses agentes podem se sentir pouco confortáveis com a situação de estarem sendo entrevistados⁵ e comumente dispõem de pouco tempo para tal (ABERBACH; ROCKMAN, 2002).

No caso específico desta pesquisa, durante os dois primeiros anos de trabalho, vimos se reproduzir em seu percurso a dificuldade de acesso aos membros da elite relatada pela bibliografia. Até o começo de 2020, havíamos obtido apenas uma única entrevista, realizada com o principal economista do IEDI, na sede da entidade, em meados de 2019. A entrevista, embora muito elucidativa e, assim como as posteriormente conduzidas com economistas e não empresários próximos ao instituto, importantíssima para a construção do quadro teórico desta dissertação, estava aquém dos interesses do pesquisador que tinha como objetivo principal entrevistar os empresários.

explicitar as intenções do instituto de fazer com que tais documentos sejam vistos antes como a expressão da visão das empresas reunidas naquele instituto do que como o fruto de um trabalho autoral de especialistas. Seguindo a mesma lógica, não encontramos, no decorrer de nosso processo de análise, visíveis contradições entre as declarações dos economistas ligados ao IEDI e as declarações de seus empresários.

⁵ Sobre esse ponto, Pinçon e Pinçon-Charlot (1991) discutem a particularidade de entrevistar membros da elite no que se refere à exposição dos motivos de pesquisa. Se ordinariamente é o entrevistador que pretende informar os motivos e objetivos últimos de sua pesquisa ao entrevistado, nesse caso, é o entrevistado que logo procura saber as finalidades da investigação. Essa dimensão pode ser confirmada pela minha própria experiência na realização das entrevistas para esta pesquisa.

Em fevereiro de 2020, contudo, este autor teve a oportunidade, graças à colaboração do colega sociólogo Thiago Aguiar, de realizar entrevista com Pedro Passos, executivo da Natura e presidente mais longevo do IEDI no período abarcado por esta pesquisa. A entrevista, realizada em conjunto com o pesquisador no escritório de Passos na região da Faria Lima, em São Paulo, foi absolutamente elucidativa e apontou, de fato, caminhos interpretativos até então não identificados pela análise documental que, à época, já havia sido finalizada. Objetivamente, a inflexão da posição do IEDI em relação à abertura econômica, sob Passos, evidenciou-se durante esse encontro.

A segunda entrevista com os empresários do IEDI, por sua vez, foi possibilitada graças ao cientista político Caio Barbosa, quem gentilmente me concedeu o contato de Pedro Wongtschowski, conselheiro que sucedeu Passos na presidência do IEDI. Isso aconteceu após o início da quarentena imposta em São Paulo para o combate da pandemia, de modo que a solicitação enviada ao entrevistado sugeria a realização da entrevista remotamente. Assim ela foi feita.

As demais entrevistas realizadas com conselheiros do IEDI foram todas realizadas a distância, durante a quarentena, seja por telefone ou videoconferência.⁶ Estas, ao contrário das anteriores, foram possibilitadas graças ao contato obtido através da seção de Relação com Investidores (RI) dos *websites* das respectivas empresas dos dirigentes. Nesse caso, embora o contato não tenha sido realizado através da clássica estratégia bola de neve, em que um informante inicial oferece ao pesquisador o contato do informante seguinte e assim sucessivamente, julgamos que as entrevistas com Julio de Almeida, Pedro Passos e Pedro Wongtschowski foram fundamentais para o aceite das entrevistas com os empresários posteriores. Isso porque, nos e-mails de convite, este pesquisador, ao apresentar os objetivos da pesquisa, sempre enunciava os nomes dos empresários já entrevistados de modo a fazer-se reconhecível perante a eles como um interlocutor possível.

É importante ressaltar ainda que, a nosso ver, a possibilidade de realizar entrevistas a distância contou como fator de facilitação de aceite por parte dos entrevistados. Contudo, embora possa ter representado um ganho em termos de facilitação na aproximação (o comprometimento com o entrevistador e o tempo necessário despendido em entrevistas desse tipo, afinal, é menor), as entrevistas remotas, sem dúvida, ofereceram desafios adicionais à interpelação desses agentes. A dificuldade na leitura da comunicação não

⁶ No Anexo 2, é possível encontrar um modelo do roteiro das perguntas propostas aos entrevistados.

verbal do entrevistado (ainda mais intensificada quando se tratavam de entrevistas via telefone), bem como da compreensão das hesitações de sua fala e seus possíveis confortos e desconfortos com determinadas perguntas, complicaram a abordagem de certos temas. Isso ficou ainda mais claro no momento de perguntas sensíveis, como quando do questionamento a respeito de suas posições sobre o impeachment. Sobre esse tema, a título de ilustração, um dos entrevistados, decidiu encerrar a entrevista após ser questionado sobre isso. Uma esquivia tão incisiva, certamente, seria menos provável caso essa entrevista fosse realizada presencialmente. Em resumo, é possível dizer que a imposição da quarentena representou um ganho de quantidade e uma perda de qualidade no que se refere às entrevistas.

No Quadro 1, apresentamos a relação e o perfil das pessoas entrevistadas nesta pesquisa.

Quadro 1 - Perfil dos entrevistados.

Nome (empresa)	Vínculo com o IEDI	Data da entrevista	Local ou forma da entrevista
Julio de Almeida	Economista-chefe	6 de junho de 2019	Sede do IEDI em São Paulo
Pedro Passos (Natura)	Ex-presidente, conselheiro	19 de fevereiro de 2020	Escritório do entrevistado em São Paulo
Pedro Wongtschowski (Ultrapar)	Ex-presidente, atual vice-presidente	6 de abril de 2020	Remota, por telefone
Horácio Piva (Klabin)	Conselheiro	1 de maio de 2020	Remota, por videoconferência
Luiz Garcia (Algar)	Conselheiro	6 de maio de 2020	Remota, por videoconferência
Décio da Silva (WEG)	Conselheiro	19 de maio de 2020	Remota, por telefone
Roberto Simões (Braskem)	Conselheiro	5 de junho de 2020	Remota, por videoconferência
Omitido	Conselheiro	22 de junho de 2020	Remota, por telefone
Ivo Rosset (Rosset)	Conselheiro	14 de julho de 2020	Remota, por telefone
Eugênio Staub	Ex-presidente	21 de julho de 2020	Remota, por telefone
Dan Ioschpe (Iochpe-Maxion)	Presidente	16 de outubro de 2020	Remota, por videoconferência
Ricardo Steinbruch (Vicunha Têxtil)	Conselheiro	26 de outubro de 2020	Remota, por videoconferência
Omitido	Ex-consultor, economista	11 de fevereiro de 2019	Café em São Paulo
Omitido	Funcionário, economista	15 de outubro de 2020	Remota, por videoconferência
Omitido	Ex-economista-chefe, economista	8 de abril de 2021	Remota, por videoconferência
Gileno Oliveira (Usiminas)*		13 de julho de 2020	Remota, por telefone

* O executivo falou em nome da empresa após entrevistador entrar em contato com a secretaria de Sérgio Andrade, presidente e representante da companhia no conselho do IEDI.

Capítulo 1

Desindustrialização: etapa brasileira da reestruturação produtiva global

[A] análise global do desenvolvimento [...] requer [...]: por um lado, considerar em sua totalidade as “condições históricas particulares” – econômicas e sociais – subjacentes aos processos de desenvolvimento, no plano nacional e no plano externo; por outro, compreender, nas situações estruturais dadas, os objetivos e interesses que dão sentido, orientam ou animam o conflito entre os grupos e classes e os movimentos sociais que “põem em marcha” as sociedades em desenvolvimento. Requer-se, portanto, e isso é fundamental, uma perspectiva que, ao realçar as mencionadas condições concretas – que são e de caráter estrutural – e ao destacar os móveis dos movimentos sociais – objetivos, valores, ideologias – analise aquelas e estes em suas relações e determinações recíprocas. (CARDOSO; FALETTO, 1975, p. 21)

Entender a forma como empresários industriais brasileiros atuaram e de que forma eles compreenderam políticas industriais e econômicas executadas em determinado momento requer uma compreensão, ainda que introdutória, da dinâmica de desenvolvimento da economia nacional nesse período. Neste capítulo, apresentaremos alguns indicadores que permitem estabelecer um quadro geral da evolução do setor industrial brasileiro nas primeiras décadas do século XXI, a partir dos quais se constata um processo de desindustrialização da economia nacional. Antes disso, exporemos breve balanço da literatura a respeito das transformações produtivas do capitalismo contemporâneo a partir da emergência das cadeias globais de valor. Sugere-se aqui que a desindustrialização brasileira está diretamente ligada à maneira como o país se integrou na globalização produtiva desde o fim do século passado. Sendo assim, a conclusão deste capítulo aponta não apenas para a pertinência da utilização do conceito de desindustrialização na caracterização da economia nacional do século XXI, como para a necessidade de compreensão de dinâmicas globais que interferiram em sua evolução no período em questão.

Como deve ficar mais claro no decorrer desta dissertação, entendemos que a desindustrialização é um dos fenômenos condicionantes na interação dos empresários da indústria com os formuladores de políticas públicas dessa área no Brasil contemporâneo. Na mesma medida, o entrelaçamento de setores da economia nacional às cadeias globais de valor – seja na forma como ela ocorre objetivamente, seja como uma meta estabelecida que guia a ação e o discurso dos agentes – deve ditar a relação que os industriais aqui analisados estabeleceram com a política no país.⁷

⁷ A inspiração deste capítulo vem da metodologia empregada e sugerida por Cardoso e Faletto (1975) no clássico estudo da Sociologia do Desenvolvimento latino-americana. Pretende-se, com a discussão econômica aqui proposta, portanto, “realçar as condições concretas” que entendemos determinar (e, em

1.1 Reestruturação produtiva global e cadeias globais de valor

A compreensão das economias nacionais, e da brasileira em particular, ganha no século XXI novos desafios interpretativos. O atual estágio do desenvolvimento capitalista contemporâneo trouxe consigo um conjunto de transformações na estrutura produtiva global que impôs aos estudiosos do desenvolvimento a necessidade de construir novos panoramas teóricos capazes de enquadrar fenômenos que emergiram com a globalização. Essa mudança, que muitos autores enxergam como ruptura epistemológica no interior das Ciências Sociais, tem a ver com o surgimento de fatos sociais que não podem mais ser compreendidos se o foco de análise se restringir aos territórios nacionais.

Vale notar que foi a partir do registro do dito nacionalismo metodológico que a Sociologia do Desenvolvimento buscou compreender, durante boa parte do século XX, a relação entre categorias como industrialização, desenvolvimento e projeto nacional. Estudos de diferentes matrizes teóricas, cuja recapitulação foge do âmbito deste capítulo, desenvolveram suas análises explorando as imbricações entre relações sociais e o desenvolvimento econômico, sejam elas de agentes nacionais, seja o de Estado-nações específicos.⁸ Isso não quer dizer, evidentemente, que tais trabalhos ignoravam o papel que determinantes externos cumpriam nos próprios processos de desenvolvimento nacional,⁹ mas que o escopo de análise desses estudos residia sempre no exame de elementos nacionais e internacionais e na forma como estes interagem.

Desde o fim do século XX, entretanto, a reorganização produtiva em escala global impele os cientistas sociais a utilizarem categorias que buscam captar o sentido de fenômenos que possuem, em essência, dimensão que ultrapassa fronteiras nacionais. É esse o caso da literatura a respeito das cadeias globais de valor. Esses estudos, ancorados em diferentes matrizes teóricas, partem da compreensão comum que identifica uma

algum grau, serem determinadas pelas) as análises e avaliações da política econômica e industrial feita pelos empresários industriais em torno do IEDI.

⁸ Na tradição brasileira e latino-americana, notabilizaram-se, entre muitos outros, estudos como o de Prebisch (1948) e Furtado (1961) sobre o imperativo da industrialização como condição para o desenvolvimento; Cardoso (2020), que relacionou a forma como empresários industriais nacionais interagem com o desenvolvimento econômico; e Evans (1980), que tratou da modernização brasileira e a forma como a industrialização nacional alterou a relação do país com o exterior.

⁹ A esse respeito, cf. notoriamente a análise de Cardoso e Falletto (1975) sobre a dependência dos países latino-americanos. Sobre a relação entre o externo e o interno, os autores escrevem que: “É evidente que a explicação teórica das estruturas de dominação, no caso dos países latino-americanos, implica estabelecer as conexões que se dão entre os determinantes internos e externos [...]. Precisamente o conceito de dependência [...] pretende outorgar significado a uma série de fatos e situações que aparecem conjuntamente em um momento dado e busca-se estabelecer, por seu intermédio, as relações que tornam inteligíveis as situações empíricas em função do modo de conexão entre os componentes estruturais internos e externos” (CARDOSO; FALETTTO, 1975, p. 23).

mudança na forma como se organiza o processo produtivo industrial em escala global. Se ao menos até o fim do século XX a produção industrial se organizava sob bases predominantes nacionais, a partir de então, ela passa a se estruturar sob lógica que articula, para a produção de um mesmo bem, diferentes regiões do globo.

Como aponta Robinson (2007), o capitalismo contemporâneo alterou os modos predominantes de produção de mercadorias. Há uma mudança nos círculos de acumulação que já não são mais circunscritos nacionalmente, sendo então reconfigurados a partir de circuitos globais de acumulação. Isso quer dizer que se nas primeiras fases do capitalismo industrial moderno a produção era realizada seguindo um *modus operandi* nacional (produtos fabricados por empresas nacionais empregadoras de mão de obra advinda desse mesmo país que eram, por sua vez, comercializados dentro desse mesmo território em operações que requeriam, muitas das vezes, apoio e incentivo de agentes estatais), a globalização acaba por modificar sensivelmente essa realidade. Agora, trata-se de compreender a produção mundial a partir de uma dinâmica transnacional, que atravessa as fronteiras nacionais e não pode ser compreendida senão com uma metodologia que transpasse o Estado-nação como unidade de análise.

Seguindo a indicação de Bair (2008), inúmeros estudos se debruçaram nas últimas décadas a fim de entender as recentes transformações no comércio internacional e nas redes de produção internacionais. Do fim do século passado até as primeiras décadas deste século, o conceito a ser utilizado para descrever essas novas formas de organização da produção em nível global sofreu evoluções: de *commodity chains*,¹⁰ passando por *global commodity chains*, ela recebeu seu desígnio mais aceito recentemente como *global value chains* – embora vertentes contemporâneas da literatura prefiram ainda o termo *global production networks*.

De acordo com Gereffi, Korzeniewicz e Korzeniewicz (1994), em estudo seminal sobre o tema, o conceito de *global commodities chains* (cadeias globais de mercadorias) busca refletir o fato de a produção de uma única mercadoria, no capitalismo contemporâneo, ser fruto da articulação de linhas produtivas presentes em diversos países. Nessas operações, cada país cumpre funções para as quais detém vantagens de custo:

Uma cadeia global de mercadoria consiste em um conjunto de redes inter-organizacionais agrupadas ao redor de uma mercadoria de produto, ligando famílias, empresas e estados dentro da economia-mundo. Essas redes são situacionalmente específicas, socialmente construídas e localmente integradas,

¹⁰ O conceito de cadeias de mercadoria (*commodity chains*) remonta à tradição da teoria do sistema-mundo de Wallerstein e foi empregado pela primeira vez ainda na década de 1970 pelo autor em contribuição com Hopkins para explicar o conjunto vinculado de processos produtivos na economia mundial (BAIR, 2008).

sublinhando a integração social da organização econômica. (GEREFFI; KORZENIEWICKZ; KORZENIEWICK, 1994, p. 2, tradução nossa)¹¹

A força motriz por trás da reconfiguração do padrão de acumulação em nível global deve ser buscada nos padrões de competição e inovação que regem a vida das empresas. Assim, a reorganização da produção em nível transnacional é entendida como resultado da busca, pelas corporações, por melhores custos de mão de obra, mas também como fruto de uma estratégia empresarial que visa ao aumento da flexibilidade industrial e à superação de barreiras que impedem a livre circulação de mercadorias (GEREFFI; KORZENIEWICZ; KORZENIEWICZ, 1994).

As cadeias globais de mercadorias se definem a partir de três dimensões principais. Em primeiro lugar, uma estrutura *input-output* na qual um conjunto de produtos e serviços são ligados conjuntamente numa sequência de atividades econômicas que adicionam valor; uma territorialidade, marcada pela dispersão ou concentração de empresas em redes de produção e distribuição; e uma estrutura de governança, baseada em relações de poder e autoridade (GEREFFI; KORZENIEWICZ; KORZENIEWICZ, 1994).

Em estudo mais recente, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) consolidam o termo cadeias globais de valor (*global value chains*) em artigo que oferece uma tipologia para as diferentes estruturas de governança das cadeias. Considerando três variáveis principais (o valor determinado pela complexidade das transações, codificabilidade da informação ou capacidades da base de suprimentos), os autores analisam o tipo de relação que prevalece na conexão de duas empresas ao longo de uma cadeia. Segundo os autores:

Duas das mais importantes novas características da economia contemporânea são a globalização da produção e do comércio, que alimentaram o crescimento das capacidades industriais de uma ampla gama de países em desenvolvimento, e a desintegração vertical das corporações transnacionais, que estão redefinindo suas competências essenciais para focar em estratégias de inovação e de produto, *marketing*, e nos segmentos de maior valor adicionado da manufatura e dos serviços, enquanto reduzem sua propriedade sobre funções não essenciais como serviços genéricos e produção de volume. Juntas, essas duas mudanças estabeleceram as bases para uma variedade de formas de rede de governança situadas entre mercados isentos de interesses, de um lado, e grandes corporações verticalmente integradas, de outro. (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 78, tradução nossa)¹²

¹¹ “A GCC consists of sets of interorganizational networks clustered around one commodity of product, linking households, enterprises, and states to another within the world-economy. Those networks are situationally specific, socially constructed, and locally integrated, underscoring the social embeddedness of economic organization” (GEREFFI; KORZENIEWICK; KORZENIEWICK, 1994, p. 2).

¹² “Two of the most important new features of the contemporary economy are the globalization of production and trade, which have fueled the growth of industrial capabilities in a wide range of developing countries, and the vertical disintegration of transnational corporations, which are redefining their core competencies to focus on innovation and product strategy, marketing, and the highest value-added segments of manufacturing and services, while reducing their direct ownership over ‘non-core’ functions such as generic services and volume production. Together, these two shifts have laid the groundwork for a variety

Com a evolução do conceito de cadeias globais de mercadorias para o de cadeias globais de valor, procura-se dar maior enfoque para o processo de adição de valor no interior das cadeias. Isto é,

[...] o processo no qual a tecnologia é combinada com insumos materiais e do trabalho, e então insumos processados são montados, comercializados e distribuídos. Uma única firma pode consistir em apenas um elo desse processo ou pode ser extensivamente integrada verticalmente. (KOGUT, 1985, p. 15 *apud* GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 79, tradução nossa)¹³

Uma das questões-chave a serem investigadas, portanto, é compreender quais atividades e tecnologias a empresa mantém internamente e quais podem e devem ser transferidas para outras empresas, e onde essas diversas atividades estão geograficamente localizadas.

Cattaneo, Gereffi e Staritz (2010) apontam que as cadeias globais de valor:

Englobam toda a gama de atividades que são necessárias para produzir um bem ou um serviço desde a concepção por meio de diferentes fases de produção – provisão de matérias primas; entrada de vários componentes, subconjuntos e serviços de produtores; montagem dos bens acabados – para entregar aos consumidores finais, bem como o descarte após o seu uso. No contexto de globalização, as atividades que constituem uma cadeia de valor são geralmente realizadas em redes entre firmas em uma escala global. Enquanto a expansão do comércio internacional dos anos 1970 é tipicamente citada como evidência da globalização, muito desse comércio não são “*arm’s length*” por natureza. De fato, uma grande parte da crescente porcentagem do comércio internacional ocorre dentro de vários tipos de redes coordenadas, que são estruturas econômicas que se encontram *entre* os polos conceituais de mercados e hierarquias. (CATTANEO; GEREFFI; STARITZ, 2010, p. 3, grifo do autor, tradução nossa)¹⁴

Henderson et al. (2011) propõem uma variação na definição do conceito. Segundo os autores, ao se considerar a multiplicidade de fatores determinantes dessas novas estruturas produtivas contemporâneas, o mais correto seria utilizar a denominação de redes globais de produção (*global production networks*). Em primeiro lugar, porque a

of network forms of governance situated between arm’s length markets, on the one hand, and large vertically integrated corporations, on the other” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 78).

¹³ “The process by which technology is combined with material and labor inputs, and then processed inputs are assembled, marketed, and distributed. A single firm may consist of only one link in this process, or it may be extensively vertically integrated” (KOGUT, 1985, p. 15 *apud* GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

¹⁴ “Encompass the full range of activities that are required to bring a good or service from conception through the different phases of production—provision of raw materials; the input of various components, subassemblies, and producer services; the assembly of finished goods— to delivery to final consumers, as well as disposal after use. In the context of globalization, the activities that constitute a value chain are generally carried out in interfirm networks on a global scale. While the expansion of international trade since the 1970s is typically cited as evidence of economic globalization, much of this trade is not arm’s length in nature. Indeed, a large and growing percentage of international trade occurs within various kinds of coordinated networks, which are economic structures that lie *between* the conceptual poles of markets and hierarchies” (CATTANEO; GEREFFI; STARITZ, 2010, p. 3).

noção de *commodity* remeteria à ideia de produtos padronizados e não capturaria a totalidade das formas pós-fordistas que caracterizam a produção de muitas das próprias atividades industriais organizadas a partir da estrutura das cadeias globais. Assim, a preferência por *produção* enfatizaria os processos sociais envolvidos tanto na produção de bens e serviços como na reprodução do conhecimento, do capital e da força de trabalho.¹⁵ Em segundo lugar, ao optarem pelo conceito de *rede* em detrimento de *cadeia*, os autores buscam se esquivar da impressão conferida por essa metáfora que alude a um processo linear que

[...] conduz, finalmente, a uma mercadoria pronta, em detrimento de um processo no qual os fluxos de materiais, produtos semiacabados, design, produção, serviços de marketing e financeiros são organizados de forma vertical, horizontal e diagonal em configurações complexas e dinâmicas. [...]. Além disso, a metáfora da cadeia vai contra a possibilidade de conceber as firmas individuais incorporadas em um sistema de produção como tendo espaço para a ação autônoma dentro desse sistema, apesar do fato de que tal autonomia é fundamental para as possibilidades de aperfeiçoamento industrial e, portanto, desenvolvimento econômico sustentado. Como consequência destas dificuldades, consideramos o discurso de redes mais abrangente, empiricamente adequado e, portanto, analiticamente mais fértil. (HENDERSON et al., 2011, p. 152)

Para efeitos desta dissertação, contudo, optamos pela utilização do conceito em sua forma de *cadeias globais de valor* (CGV). Com efeito, não apenas por ter sido a denominação mais recorrente na literatura aqui utilizada, acreditamos que, feita as válidas ponderações acerca das dimensões do fenômeno iluminadas pela noção de redes globais de produção, ela é capaz de abarcar os processos a que nos referiremos nas seções seguintes deste trabalho.

Por fim, de modo a destacar ao menos uma definição das CGVs presente na literatura brasileira, Sarti e Hiratuka (2017) sublinham que:

O intenso processo de internacionalização financeira, produtiva e comercial nas últimas décadas, no âmbito do acirramento da competição oligopolística, apoiado na construção de uma estrutura normativa e institucional global, provocou a adoção de estratégias corporativas de desverticalização, terceirização e fragmentação do processo produtivo e o deslocamento de parte da produção industrial dos países avançados em direção a algumas regiões periféricas, especialmente para o sudeste asiático. Esse processo resultou na construção de redes globais e regionais de produção e de fornecimento em diversos setores industriais, nas últimas três décadas, que integraram países e empresas, com participações nas diferentes etapas das cadeias de valor sob a

¹⁵ “[O] discurso das mercadorias foi capturado pela economia ortodoxa, independentemente do paradigma. Como consequência, ela se transmutou em um léxico reificado e despojado de seu conteúdo social. Há uma necessidade, portanto, de reorientar a atenção para as circunstâncias sociais sob as quais as mercadorias são produzidas e consumidas e, assim, evitar o perigo constante de deslizar para uma percepção das mercadorias como blocos de construção desumanizados envolvidos na produção de outras mercadorias” (HENDERSON et al., 2011, p. 152).

coordenação das grandes corporações globais. (SARTI; HIRATUKA, 2017, p. 3)

Os autores entendem, assim, que as transformações na estrutura produtiva global influenciam diretamente a capacidade de desenvolvimento industrial dos países contemporâneos. Esse novo padrão de acumulação em nível global pode implicar em uma série de mudanças na forma como se entende o desenvolvimento nacional. Isso porque a própria noção de correspondência entre industrialização e desenvolvimento nacional – como bem nos lembra Wallerstein (2002), durante todo o século XX, a noção de soberania nacional foi atrelada à ideia de desenvolvimento econômico – tende a se tornar tanto mais complexa quanto maior o aprofundamento da reorganização de cadeias de produção em nível transnacional.

Se as CGVs encerram a procura por melhores custos de mão de obra e a busca de flexibilidades organizacionais a partir de uma lógica de governança baseada em uma estrutura de autoridade e poder que relacionam empresas assimetricamente,¹⁶ o resultado de sua proliferação em nível global é o aumento da produção de produtos manufaturados em áreas periféricas e semiperiféricas.¹⁷ Nesses casos, é importante notar que a industrialização dessas regiões deixa de ser fator impulsionador para o desenvolvimento dos países. Diferentemente do modelo desenvolvimentista do século XX, que relacionava industrialização com modernização nacional, a produção de mercadorias sob o esquema das cadeias de valor inseridas em circuitos globais de produção reduz a capacidade de internalização dos ganhos do aumento da produção industrial, e a riqueza nacional deixa de ser um simples resultado do crescimento do setor industrial.¹⁸

Os impactos das cadeias globais de valor têm, dessa forma, efeitos distintos em países diferentes.¹⁹ Parte da literatura investiga de que maneira os países em

¹⁶ Para uma discussão mais detalhada a respeito da governança das CGVs, cf. notadamente Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005).

¹⁷ Cf. Gereffi, Korzeniewicz e Korzeniewicz (1994).

¹⁸ “As cadeias globais de mercadorias nos permite focar na criação e distribuição da riqueza global como algo imbricado em uma sequência de atividades multidimensionais e com diversos estágios, ao invés de como somente um resultado da industrialização” (GEREFFI; KORZENIEWICZ; KORZENIEWICZ, 1994, p. 13, tradução nossa). “Global commodity chains allow us to focus on the creation and distribution of global wealth as embodied in a multidimensional, multistage sequence of activities, rather than as an outcome of industrialization alone” (GEREFFI; KORZENIEWICZ; KORZENIEWICZ, 1994, p. 13).

¹⁹ “Ao mesmo tempo, a integração de novos fornecedores às cadeias globais de valor também aumenta os desafios coordenativos. Keesing e Lall (1992) argumentam que se espera que os produtores nos países em desenvolvimento atendam a requisitos que frequentemente (ainda) não se aplicam aos seus mercados domésticos. Isso cria uma distância entre as capacidades necessárias para o mercado doméstico e aquelas necessárias para o mercado de exportação, o que aumenta o grau de monitoramento e controle necessário pelos compradores” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 85, tradução nossa). “At the same time, the integration of new suppliers into global value chains also increases coordination challenges. Keesing and Lall (1992) argue that producers in developing countries are expected to meet requirements

desenvolvimento se integraram a esses circuitos. Em estudo que avalia o impacto da crise de 2008 sobre a organização das CGVs em nível global, Cattaneo et al. (2010) analisam suas influências sobre os países do Sul. Suas conclusões apontam para o fato de as estratégias pós-crise das empresas terem colaborado para consolidação do processo de globalização, acelerando a consolidação das CGVs em nível mundial e a tendência de aumento crescente da importância dos mercados do Sul. Isso se deveu a duas razões: o aumento do comércio Sul-Sul, praticado por empresas desses países, que incluiu um maior foco em mercados domésticos; e um aumento do interesse de empresas exportadoras do Norte nos mercados emergentes do Sul.²⁰ Esse deslocamento da demanda do Norte para o Sul, contudo, pode implicar em sérias consequências para o próprio desenvolvimento industrial dos países do Sul ao travar a possibilidade das indústrias nesses países desenvolverem produtos tecnologicamente mais sofisticados.²¹

that frequently do not (yet) apply to their domestic markets. This creates a gap between the capabilities required for the domestic market and those required for the export market, which raises the degree of monitoring and control required by buyers” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 85).

²⁰ [M]udanças importantes na demanda e produção global aconteceram e a crise acelerou tendências pré-existentes em direção à consolidação geográfica e organizacional. A crise também sublinhou a importância crescente dos mercados no Sul. Essas mudanças criaram oportunidades para desenvolvimento, junto com desafios, mas os benefícios e barreiras são desigualmente distribuídos entre países em desenvolvimento [...]. Padrões de demanda e produção mundiais permaneceram globais e [...] o papel do Sul aumentou, mas desigualdades entre países em desenvolvimento ameaçam aumentar” (CATTANEO et al., 2010, p. 19, tradução nossa). “[I]mportant shifts in global production and demand have taken place and the crisis has accelerated preexisting trends toward geographic and organizational consolidation. The crisis has also underlined the growing importance of markets in the South. These changes create opportunities for development, along with challenges, but the benefits and barriers are unevenly distributed among developing countries. [...] World production and demand patterns have remained global and [...] the role of the South has grown, but inequalities among developing countries threaten to rise” (CATTANEO et al., 2010, p. 19).

²¹ “A mudança na demanda do Norte para o Sul, pelo menos quando advém da China, cria o vínculo para fornecedores do mundo em desenvolvimento. Por um lado, a China e outras economias emergentes podem impulsionar o volume de exportação para outros países em desenvolvimento no curto prazo, compensando a queda na exportação para países industrializados e abrindo oportunidades de exportação para empresas de pequena escala ou com capacidades limitadas. Por outro lado, a mudança para produtos e processos mais básicos com padrões mais baixos pode interromper o aprimoramento no médio e longo prazo [...]. Essa mudança na demanda e declínio nos requerimentos de processamento têm consequências para a utilização dos fatores e o retorno sobre o investimento em países exportadores, que devem renunciar o comércio exterior e ganhos substanciais em emprego e habilidades associadas a atividades de processamento "downstream" e encarar incentivos para o investimento de capital” (CATTANEO et al., 2010, p. 15, tradução nossa). “The shift of demand from the North to the South, at least when it comes to China, creates a bind for suppliers in the developing world. On the one hand, China and other emerging economies can boost the volume of exports to other developing countries in the short run, compensating for falling exports to industrial countries and opening up export opportunities for small-scale firms or firms with limited capabilities. On the other hand, the shift to more basic products and processes with lower standards could stall industrial upgrading in the medium run and long run. [...] This shift in demand and decline in processing requirements have consequences for factor utilization and return on investment in exporting countries, which must forego the foreign exchange and substantial gains in employment and skill associated with downstream processing activities and face reduced incentives for capital investment” (CATTANEO et al., 2010, p. 15).

Observamos que há dois efeitos possíveis da proliferação das cadeias globais de valor para o Sul sobre os países da periferia. De um lado, como destacado, a corrida das empresas por melhores custos de produção desloca parte da produção manufatureira para novas regiões do mundo até então desindustrializadas sem que elas, contudo, possam desfrutar benefícios do aumento da produção industrial tal como antigamente. Por outro, a reorganização da estrutura produtiva global impacta o próprio curso do processo de desenvolvimento de países que perseguiram durante o século XX vias baseadas na industrialização por substituição de importações, como o caso do Brasil.

É possível notar que a extensão da lógica produtiva baseada nas CGVs para o Sul e a forma como o Brasil se integrou a elas é um dos fatores apontados por Sarti e Hiratuka (2017) como responsáveis pelo declínio da participação industrial no conjunto da economia brasileira.

O cenário econômico adverso ao desenvolvimento industrial e as estratégias defensivas das empresas industriais favoreceram um padrão de inserção externa assimétrica e subordinada nas cadeias globais de produção. O aprofundamento da internacionalização produtiva reforçado pelos intensos fluxos de investimento externo ampliou a desnacionalização da base produtiva e a transferência do controle de decisões estratégicas de produção, comercialização e investimento para o exterior. O resultado foi o aprofundamento da especialização regressiva da estrutura produtiva acompanhada da elevação do conteúdo e coeficiente importados, sem a contrapartida de um aumento proporcional do coeficiente exportado manufatureiro e o que é pior, dos investimentos industriais. Este quadro desfavorável foi agravado pela forte redução da rentabilidade industrial em função da redução global dos preços industriais, contração da escala de vendas domésticas, pressões de custos operacionais e das despesas financeiras. Os impactos negativos sobre a produção e o investimento industriais podem ser observados pela perda de participação do valor agregado manufatureiro (VAM) brasileiro em relação ao VAM global e dos países emergentes industriais. (SARTI; HIRATUKA, 2017, p. 2)

Sturgeon et al. (2013), ao avaliarem a inserção do Brasil nas CGVs, apontam para o fato de esta ter ocorrido a partir de uma integração subordinada. Em primeiro lugar, os autores jogam luz aos impactos da relação bilateral entre Brasil e China ao alterar o papel do Brasil na economia mundial. Em elemento também destacado por Cano (2012), os autores argumentam que isso contribuiu para a primarização das exportações brasileiras “uma vez que a enorme demanda da China mudou o perfil das exportações do Brasil, que se redirecionaram para produtos do setor primário com níveis relativamente baixos de processamento” (STURGEON et al., 2013, p. 28).²²

²² “Sob o ponto de vista das CGVs, o que é especialmente notável no relacionamento comercial do Brasil com a China é que ele mostra um viés para a exportação de produtos (tanto *commodities* primárias quanto bens manufaturados) com um nível muito baixo de processamento, enquanto as importações tendem a ser de peças e componentes e intensivas em tecnologia e máquinas” (STURGEON et al., 2013, p. 29).

A própria estrutura das CGVs implica em uma apropriação desigual da geração de valor produzida no interior das cadeias. Enquanto as empresas e regiões que concentram os elos das cadeias onde são desenvolvidas as atividades de maior intensidade tecnológica tendem a absorver a maior parte dos ganhos das CVGs, os países e as regiões que sediam os locais onde se desenvolvem as atividades de menor valor agregado podem encontrar sérias restrições ao desenvolvimento:

Se as atividades de baixo valor agregado tendem a dominar um país ou região específica, então as consequências para o desempenho econômico e o bem-estar social podem ser profundas e persistentes, moldando os sistemas de negócios de economias inteiras durante longos períodos. Especificamente, o entrenchamento em atividades restritas, rotineiras, de baixo valor agregado pode “trancar” empresas e indústrias nacionais em segmentos não rentáveis e intelectualmente restritos da cadeia de valor. (STURGEON et al., 2013, p. 34)

Em um ambiente, portanto, cada vez mais competitivo, espremidas entre o avanço industrial chinês e as estratégias corporativas das empresas multinacionais e transnacionais, as empresas locais da periferia acabam por ter suas chances de ação limitadas.

Desde uma perspectiva de CVG com foco na localização do valor agregado em sistemas de produção globais, as importações de alta tecnologia da China Continental são, na maioria das vezes, impulsionadas pelos produtos e as estratégias de empresas sediadas em países da OCDE, juntamente com os seus parceiros [...]. Assim, a dependência histórica do Brasil aos “países do Norte” no que se refere a produtos de alta tecnologia, em essência persistiu, mesmo com o aumento da importância da China como parceiro comercial. Em outras palavras, a China se tornou um grande canal para a tecnologia do hemisfério Norte. (STURGEON et al., 2013, p. 31)

A inserção subordinada do Brasil às cadeias de valor é também destacada por Reis e Almeida (2014) ao notarem a baixa participação do valor adicionado estrangeiro nas exportações totais do país. Quer dizer, se analisarmos a parcela de insumos estrangeiros contida nas exportações brasileiras, percebemos que o país se insere predominantemente como um fornecedor de matérias-primas para o mercado mundial.²³ Dessa forma:

Pode-se afirmar que o Brasil não está totalmente fora das CGVs, mas seu lugar é mais como fornecedor de insumos para empresas de outras origens adicionarem mais valor na cadeia produtiva, do que como exportador de produtos com maior valor adicionado. Além disso, as empresas multinacionais têm cada vez mais buscado o mercado brasileiro e o latino, atraídas pelo mercado interno ou a exploração de recursos naturais. (REIS; ALMEIDA, 2014, p. 25)

²³ Para a afirmação, os autores se baseiam em metodologia empregada pela OCDE e a OMC a partir de 2013 para medir a inserção às cadeias globais por país, insuficientemente capturadas a pelas estatísticas convencionais de fluxos de capitais. Para tal, a nova metodologia trabalha com dois indicadores básicos: a parcela de insumos estrangeiros contidos nas exportações do país, que seria um indicador para trás da cadeia; e a parcela de insumos produzidos em um país contidos nas exportações dos demais países, que seria um indicador “para frente” da cadeia (REIS; ALMEIDA, 2014). A partir da soma dos dois, é possível realizar índice de participação nas cadeias. Cf. tabela 13 e figura 18 em anexo.

Nesse sentido, parte da literatura especializada tem chamado atenção a respeito dos desafios impostos pela nova estrutura de produção global sobre o sucesso das políticas industriais nacionais. Isso porque, a despeito da descentralização produtiva promovida pela emergência de cadeias globais de valor, a reestruturação produtiva global não significou uma necessária redução de assimetrias competitivas dos países em desenvolvimento em relação ao centro.²⁴ Robinson (2007) argumenta, por exemplo, que a descentralização produtiva ocorre concomitantemente à centralização do comando e do controle da economia global no capital transnacional.²⁵

Levando em consideração o caráter desigual das redes globais de produção e a preponderância dos produtos de maior sofisticação tecnológica no interior das cadeias, análises apontam que, a despeito de suas particularidades, a organização da produção industrial a partir de cadeias globais de valor não anula o papel do Estado e de políticas industriais nacionais. É o caso, por exemplo, de Medeiros (2019) ao argumentar que:

Ao contrário da suposição de que a política industrial e os sistemas nacionais de inovação perdem importância ou espaço em decorrência de estratégias focadas na especialização segundo CGV, estas políticas e os sistemas nacionais de inovação tornam-se crescentemente importantes para o prosseguimento do processo de industrialização e modernização tecnológica. (MEDEIROS, 2019, p. 84)

Segundo o autor, a integração às cadeias globais de valor necessita de um sistema nacional de inovação que possibilite às empresas de cada país se relacionar com esses circuitos de maneira não subordinada. Assim, é imperativo que os países coordenem políticas industriais abrangentes que permitam a eles se apropriar da maior parte do valor

²⁴ É importante destacar, como aponta Sassen (2008), que embora tenham ganhado um caráter transnacional, grande parte das empresas e instituições que atuam no capitalismo globalizado possui uma herança nacional. Isso quer dizer que são estruturas que atuam em espaços marcados pela ultrapassagem das fronteiras nacionais – como o caso das CGVs, por exemplo – mas que, por outro lado, foram historicamente constituídas sobre um antigo marco internacional forjado em relações hierárquicas entre países. Isso engendra uma série de implicações no funcionamento desses novos fenômenos. Isso é o que permite, por exemplo, autores como Smith (2016) articularem a estrutura das cadeias globais de valor com a noção de imperialismo. Para uma discussão sobre a relação da globalização com formas de dominação imperialistas, cf. notoriamente Harvey (2014).

²⁵ “A globalização da produção implica hoje a fragmentação e descentralização de complexas cadeias de produção, e a interação dispersa e funcional dos diferentes segmentos dessas cadeias no mundo. Contudo, essa descentralização mundial e a fragmentação do processo de produção acontecem na centralização do comando e do controle da economia global no capital transnacional. Assim, a globalização unifica o mundo em um só modo de produção e em um só sistema global, provocando a integração dos diferentes países e regiões em uma nova economia global” (ROBINSON, 2007, p. 31, tradução nossa). “La globalización de la producción implica hoy la fragmentación y descentralización de complejas cadenas de producción, y la integración dispersa y funcional de los diferentes segmentos de estas cadenas en el mundo. Sin embargo, esta descentralización mundial y la fragmentación del proceso de producción toman lugar junto a la centralización de comando y control de la Economía global en el capital transnacional. Así, la globalización unifica al mundo en un solo modo de producción y un solo sistema global, provocando la integración de los diferentes países y regiones en una nueva Economía global” (ROBINSON, 2007, p. 31).

agregado gerado no interior das cadeias. Caso contrário, na ausência de políticas nacionais de inovação, a organização das cadeias globais de valor tenderão a repetir polarizações de tipo centro-periferia em que pesam a assimétrica apropriação dos frutos do progresso técnico (MEDEIROS, 2019).²⁶

A necessidade do desenho de políticas industriais, mesmo em um ambiente marcado pela proliferação de cadeias globais de valor, também é defendida por Wade (2015), que pontua as diferenças na capacidade de cada país.

O clássico Estado desenvolvimentista esteve focado no desenvolvimento de capacidades de empresas nativas por meio de uma ampla gama de grandes indústrias globais, capazes de atuar como a primeira camada de fornecedores para corporações transnacionais e até competir de igual para igual com elas. Hoje, apenas algumas economias com um mercado interno muito grande – China, Índia e Brasil, mais obviamente – têm isso como uma opção. Altas barreiras de entrada frente à dominação das corporações transnacionais existentes e regras de comércio e investimento de inspiração neoclássica torna tal objetivo inviável para a maioria [...]. [O] Estado pode agir mais – ou menos – estrategicamente para atrair porções selecionadas das cadeias globais de valor para o seu território. Ele pode barganhar fortemente com uma corporação transnacional para maximizar a transferência de habilidade para os cidadãos, ou ele pode deixar a corporação decidir por si própria quantos cidadãos empregar em quais estágios de quais operações. (WADE, 2015, p. 71, tradução nossa)²⁷

Diegues (2020), que classifica a relação da produção industrial brasileira na economia globalizada como uma forma de “industrialismo periférico”, afirma que, em um ambiente internacional marcado pela proliferação de cadeias globais de valor, é necessária a utilização de políticas industriais e tecnológicas como forma de superação da inserção subordinada do país na economia internacional (DIEGUES; ROSELINO, 2019). Sarti e Hiratuka (2017) também apontam para a inserção assimétrica dos países em desenvolvimento nas cadeias globais de valor em que cada um contou com apropriações assimétricas no valor agregado manufatureiro global.

²⁶ O autor argumenta sobre a necessidade de: “uma política industrial abrangente (que se confunde com uma política de desenvolvimento) é essencial no atual contexto da divisão internacional do trabalho; o mero engate das empresas domésticas nas CGVs torna o país tecnologicamente atrasado, prisioneiro de uma ‘industrialização rasa’” (MEDEIROS, 2019, p. 73). Para uma discussão do papel da inovação no Brasil desde o primeiro ciclo desenvolvimentista, cf. Arbix (2007).

²⁷ The classic developmental State focused on developing the capacities of *indigenous firms across a broad range of major global industries*, capable of acting as first-tier suppliers to TNCs and even competing head-to-head with them. Today, only a few economies with very large internal markets – China, India and Brazil most obviously – have this as an option. High entry barriers in the face of existing TNC dominance and neoclassically-inspired trade and investment rules make such an objective nonviable for most [...]. [T]he State can act more – or less – strategically in attracting selected portions of global value chains into its territory. It can bargain hard with a TNC to maximize the transfer of skills into the heads of citizens, or it can let the corporation decide by itself how many citizens to employ in which stages of which operations (WADE, 2015, p. 71).

Ao examinar o caso brasileiro, Sturgeon et al. (2013) vão no mesmo sentido ao observar que:

[A] fragmentação das indústrias globais em CGVs dificulta os debates sobre políticas industriais [...]. [N]ão pode haver um retorno às antigas políticas de ISI (industrialização por substituição de importações) e EOI (*export-oriented industrialization*, industrialização orientada por exportações). As indústrias nacionais, tanto nos países industrializados quanto nos em desenvolvimento, não estão mais isoladas, atuando essencialmente em condições de concorrência; em vez disso, tornaram-se profundamente interligadas através de redes de negócios complexas, sobrepostas em escala global, criadas através das ondas recorrentes de investimento estrangeiro direto (IED) e terceirização global que compõem as CGVs. Devido a isso, as políticas industriais de hoje têm um caráter diferente, e geram resultados distintos dos anteriores [...], os governos agora devem se engajar na industrialização orientada pelas CGVs ao escolher setores-chave para o crescimento. (STURGEON et al., 2013, p. 40)

A despeito das capacidades do Estado nacional em realizar políticas de desenvolvimento nacional em um ambiente global marcado pelas cadeias globais de valor (discussão que foge do escopo deste trabalho), não parece ser exagero afirmar que ela altera qual deve ser o sentido do desenho de políticas econômicas e industriais.

Se o paradigma desenvolvimentista do século XX preconizava a necessidade da realização de um processo de industrialização desde dentro, a partir de um esquema que, grosso modo, fez com que países competissem uns com os outros para tal, a emergência das cadeias globais de valor altera o modelo.²⁸ Vale notar, por exemplo, que sob o paradigma da industrialização por substituição de importações, uma taxa de câmbio competitiva é um dos requisitos necessários para o desenvolvimento industrial nacional. Com a reestruturação produtiva a partir das cadeias globais de valor, entretanto, em que empresas nacionais necessitam para o seu funcionamento cotidiano da importação de insumos e componentes vindos do exterior, a tendência de fortalecimento industrial a partir da desvalorização cambial deixa de ser tão unívoca. Além disso, a própria propensão de financiamento das empresas nacionais desde o exterior, impulsionada desde o início da liberalização financeira dos anos 1990, corroboraria para uma dependência de alguns setores industriais a uma taxa de câmbio mais valorizada. Esse fato foi observado por Diegues (2020) em análise da trajetória recente da economia brasileira:

A reversão da tendência de apreciação da moeda local apresenta impactos negativos de curto prazo importantes na dinâmica de acumulação da indústria local. Isso porque, dada a já consolidada inserção importadora do parque produtivo doméstico nas cadeias globais, tal medida deteriora a rentabilidade em diversas cadeias produtivas, principalmente aquelas mais dependentes de

²⁸ A noção do desenvolvimento nacional como uma “competição entre países”, por exemplo, foi reafirmada por Luiz Carlos Bresser-Pereira em comunicação oral durante o evento *4th Workshop on New Developmentalism: Theory and Policy for Developing Countries*, realizado na Fundação Getúlio Vargas de São Paulo em julho de 2019.

partes, peças, componentes e até produtos finais importados. Adicionalmente, a desvalorização da moeda local também significa custos financeiros crescentes incidentes sobre o estoque de dívidas denominadas em dólar, o qual aumentou de maneira sólida sua participação no financiamento do capital industrial brasileiro no período Lula. (DIEGUES, 2020, p. 10)²⁹

Aqui, entende-se que, por mais contraditório que possa parecer à primeira vista, os anos do governo Lula foram marcados pela existência de um movimento que fez coexistir desindustrialização e aumento da acumulação da indústria brasileira (HIRATUKA; ROCHA, 2015). Esse ciclo, que se esgotaria no período Dilma, foi possível graças à potência do mercado interno nacional e à forma como o país se integrou nas cadeias globais de valor nas últimas décadas: a integração importadora por parte de setores industriais, de um lado; o aumento dos rendimentos de setores produtores intensivos em recursos naturais, de outro (DIEGUES, 2020).

Com efeito, no nível da firma, o que provavelmente a transnacionalização produtiva ensina é que a sobrevivência das empresas industriais no capitalismo globalizado depende de uma integração bem-sucedida nos circuitos globais de acumulação. Em escala nacional, por sua vez, a reestruturação produtiva a partir das cadeias globais de valor deve também trazer efeitos distintos para diferentes economias em função das modalidades de integração dessas economias nos elos produtivos transnacionais. Um de seus mais importantes efeitos para o caso brasileiro é a desindustrialização. Este é o tema da seção seguinte.

1.2 Desindustrialização normal e desindustrialização prematura

Nesta seção, apresentaremos alguns indicadores que permitem dimensionar a evolução da participação da indústria na economia brasileira ao longo das últimas décadas. Nossa afirmação, ancorada na pesquisa bibliográfica a ser exposta a seguir, é de que a economia nacional vive um inequívoco processo de desindustrialização. Esse fato é observável a partir da análise dos dois principais indicadores utilizados pela literatura especializada para a medição do nível de industrialização de determinada região: a

²⁹ Ou ainda em: “Uma vez que a 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 do primeiro governo Dilma tenderia a contribuir negativamente para a acumulação do capital alocado na esfera industrial, ao menos no curto prazo. 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” (DIEGUES, 2020, p. 9).

participação do produto industrial no PIB e a participação do emprego industrial no conjunto dos empregos totais do país.

Antes de tratarmos o caso brasileiro especificamente, convém apontarmos a distinção comumente utilizada por estudiosos a respeito de dois diferentes tipos de desindustrialização em economias contemporâneas ao redor do mundo. A primeira, entendida como desindustrialização normal, é aquela observável nos países desenvolvidos do centro do sistema capitalista. Por sua vez, a segunda, denominada desindustrialização prematura, seria identificável nas economias que ainda não atingiram suficiente patamar de desenvolvimento (CANO, 2012).

Há, para o primeiro grupo de países, um curso normal de desenvolvimento que pode ser descrito da seguinte forma: uma vez alcançado determinado grau de crescimento, a economia de um país ou região passa a assistir à reestruturação de sua estrutura produtiva e de emprego, uma vez que ela age no sentido de expandir, modernizar e diversificar o setor de serviços em detrimento de seu setor agrário e industrial (CANO, 2012). Isso acontece pelo fato de a elasticidade-renda da demanda por bens de serviços ser, no geral, superior àquela dos bens manufaturados. Dessa forma, à medida que as economias nacionais se desenvolvem e se diversificam, há um “natural” prevalectimento da procura por bens do setor terciário em detrimento da demanda por bens industriais. Assim, a tendência observada nas economias capitalistas desenvolvidas é de um crescimento comparativo do setor de serviços com prejuízo dos demais. Nesse caso, o fenômeno de desindustrialização pode ser entendido como um estágio seguinte do desenvolvimento capitalista.

Ao contrário dos países desenvolvidos, as economias ditas subdesenvolvidas pereceriam do que poderia ser entendido, a partir da definição de Rodrik (2015), como “desindustrialização prematura”. Aqui, o processo de desindustrialização traz efeitos deletérios à economia do país, minando suas capacidades de desenvolvimento futuro. Segundo Rodrik (2015), nos países que padecem de desindustrialização prematura, o setor manufatureiro começa a encolher quando a economia atinge níveis de renda muito menores daqueles atingidos pelas economias desenvolvidas em que ocorre a “desindustrialização normal”:

O que países em desenvolvimento estão experimentando hoje é apropriadamente denominado de “desindustrialização prematura”, um termo que parece ter sido usado pela primeira vez por Dasgupta e Singh (2006). Na maior parte desses países, a manufatura começa a encolher (ou está em vias de encolher) em níveis de renda que são uma fração daqueles nos quais as economias avançadas começaram a se desindustrializar. Esses países em

desenvolvimento estão se transformando em economias de serviço sem ter passado por uma experiência de industrialização. (RODRIK, 2015, p. 3, tradução nossa)³⁰

O autor ainda completa que:

A industrialização alcançou o seu pico em países da Europa ocidental como a Grã-Bretanha, Suécia e Itália com níveis de renda ao redor de 14 mil dólares (a preços de 1990). A Índia e muitos países subsaarianos parecem ter alcançado o máximo da participação do emprego do setor de manufatura em níveis de renda de 700,5 dólares. (RODRIK, 2015, p. 15, tradução nossa)³¹

Se há uma diferença na natureza entre a desindustrialização dos países do centro em relação aos países da periferia, quais seriam as causas desse fenômeno? Para Rodrik (2015), elas não poderiam ser encontradas no aumento da produtividade do setor industrial, tal como o ocorrido nos países do centro. Essas economias, sendo “tomadoras de preço” no mercado internacional, tenderiam antes a se beneficiarem com o aumento de produtividade, industrializando-se nos casos de aumento da produtividade, do que o contrário:

Este último conjunto de resultados é importante para interpretar a experiência de países em desenvolvimento que experimentaram uma rápida desindustrialização. Esses países tendem a ter menor participação no mercado global de manufaturas, então nós podemos tratá-los como tomadores de preços. O que [a] equação mostra é que a desindustrialização do emprego nesses países não pode ter sido a consequência do rápido crescimento da produtividade total dos fatores diferencialmente na manufatura doméstica. Esse tipo de progresso tecnológico teria promovido industrialização, ao invés do contrário. Sobre isso, países em desenvolvimento são muito diferentes dos países avançados, onde há considerável evidência de que o progresso tecnológico foi o culpado. (RODRIK, 2015, p. 21)³²

Se a resposta não está no aumento da produtividade, ela deveria ser buscada em outro lugar. Para Rodrik (2015), as causas da chamada desindustrialização prematura são o comércio e a globalização. Segundo o autor, é possível dizer que os países subdesenvolvidos “importaram a desindustrialização” uma vez que, expostos às

³⁰ “What developing countries are experiencing today is appropriately called “premature deindustrialization,” a term that seems to have been first used by Dasgupta and Singh (2006). In most of these countries, manufacturing began to shrink (or is on course for shrinking) at levels of income that are a fraction of those at which the advanced economies started to deindustrialize. These developing countries are turning into service economies without having gone through a proper experience of industrialization” (RODRIK, 2015, p. 3).

³¹ “Industrialization peaked in Western European countries such as Britain, Sweden, and Italy at income levels of around \$14,000 (in 1990 dollars). India and many sub-Saharan African countries appear to have reached their peak manufacturing employment shares at income levels of \$700.5” (RODRIK, 2015, p. 15).

³² “This last set of results is important in interpreting the experience of developing countries that have experienced rapid deindustrialization. These countries tend to be small in global markets for manufacturing, so we can take them as price takers. What [the] equation shows is that employment deindustrialization in those countries cannot have been the consequence of differentially rapid TFP growth in manufacturing at home. That kind of technological progress would have fostered industrialization, rather than the reverse. In this respect, developing countries are quite different from the advanced countries where there is considerable evidence technological progress was the culprit.” (RODRIK, 2015, p. 21)

tendências de preço relativos produzidos nas economias desenvolvidas, qualquer diminuição dos preços relativos de bens manufaturados atua de modo a abalar as indústrias dos países da periferia. Somado a isso, acrescenta-se o fato de que as economias sem vantagens comparativas no setor manufatureiro acabam por importar bens manufaturados, o que apenas agrava seu processo de desindustrialização.³³ O autor conclui que:

Em suma, os padrões geográficos da desindustrialização parecem intimamente ligados à globalização. Países com forte vantagem comparativa em manufaturas conseguiram evitar declínios na participação do valor adicionado, e perdas de emprego, onde elas tenham ocorrido, foram menos severas. Interessantemente, no lado da saída, parece que o maior peso da globalização e a ascensão dos exportadores asiáticos foram carregados por outros países em desenvolvimento, ao invés de economias avançadas. O que é particularmente impressionante é a magnitude dos efeitos adversos no emprego na América Latina, que é ainda maior do que em países desenvolvidos. (RODRIK, 2015, p. 13, tradução nossa)³⁴

1.3 O caso brasileiro

A desindustrialização brasileira é inequívoca se analisarmos dois dos principais indicadores de medição da atividade industrial do país: a) a participação do emprego industrial no emprego total; e b) a participação do valor adicionado da indústria no PIB brasileiro.³⁵

É o que apontam, por exemplo, as análises de Oreiro e Feijó (2010). Conforme a Figura 1, se analisada a evolução da participação da indústria de transformação no PIB brasileiro desde 1950, observa-se a projeção de uma curva normal sobre a série histórica. Se no início da década de 1950 ela respondia por 19% do PIB total, entre meados da década de 1970 e o início dos anos 1980, ela atinge seu pico, superando a marca de 30%

³³ “The obvious alternative is trade and globalization. A plausible story would be the following. As developing countries opened up to trade, their manufacturing sectors were hit by a double whammy. Those without a strong comparative advantage in manufacturing became net importers of manufacturing, reversing a long process of import-substitution. In addition, developing countries “imported” deindustrialization from the advanced countries, because they became exposed to the relative price trends produced in the advanced economies. The decline in the relative price of manufacturing in the advanced countries put a squeeze on manufacturing everywhere, including the countries that may not have experienced much technological progress. This account is consistent with the strong reduction in both employment and output shares in developing countries (especially those that do not specialize in manufactures).” (RODRIK, 2015, p. 4)

³⁴ “In sum, the geographical patterns of deindustrialization seem closely linked to globalization. Countries with a strong comparative advantage in manufactures have managed to avoid declines in real MVA shares, and employment losses, where they have occurred, have been less severe. Interestingly, on the output side it appears that the main brunt of globalization and the rise of Asian exporters has been borne by other developing countries, rather than the advanced economies. What is particularly striking is the magnitude of adverse employment effects in Latin America, which is even larger than in developed economies.” (RODRIK, 2015, p. 13)

³⁵ Par uma discussão aprofundada sobre o conceito de desindustrialização e as distintas formas como a literatura especializada a caracteriza, cf. Oreiro e Feijó (2010).

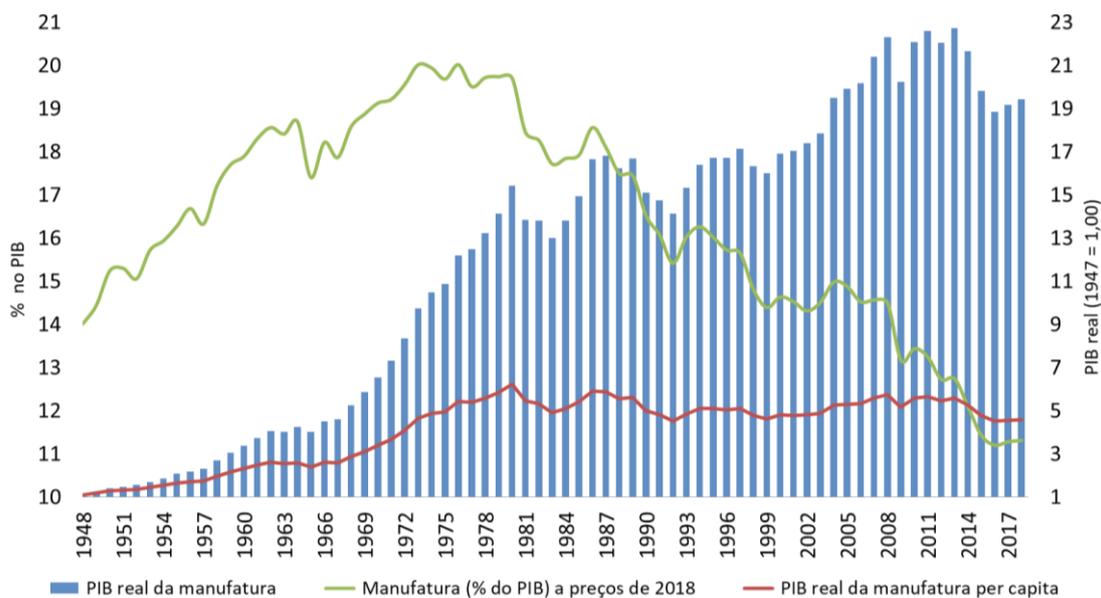
de participação no PIB. Após esse período, contudo, vemos uma sensível baixa, de modo que sua participação é rebaixada a 23% do PIB total na primeira década do século XXI. Segundo os autores, mesmo o ligeiro aumento da participação da indústria de transformação no PIB nacional entre 1996 e 2004 (salta de 17% a 23% no período) não poderia ser entendido como uma recuperação da indústria nacional.³⁶ Assim, se notarmos a evolução do PIB no período e o compararmos com a evolução do valor adicionado da indústria de transformação, é possível concluir a perda de dinamismo da indústria de transformação em relação ao restante da economia brasileira. A tendência de queda observada na primeira década do século XXI se mantém, conforme dados do gráfico a seguir, durante o decênio seguinte. Assim, se em 2003, ano que marca o início do governo Lula, a indústria representava 16,9% do PIB brasileiro, em 2016, no último ano do governo Dilma, esse valor foi de 11,7%.³⁷

Sobre a participação da indústria de transformação nos empregos brasileiros, a análise recente também tende a corroborar a tese da desindustrialização. Conforme demonstra a Figura 2, desde meados da década de 1980, há no Brasil uma sensível baixa da participação dos empregos industriais no total dos postos de trabalho. Se em 1986 ele alcançou a marca de 27,1% dos empregos formais no país, em 2016, ele não superava o patamar de 15,5%.

³⁶ Segundo os autores, tal recuperação se deve mais aos efeitos da mudança no regime cambial brasileiro do que as transformações no setor produtivo nacional: “A grande dificuldade para se avaliar a continuidade ou não do processo de desindustrialização no período posterior à mudança do regime cambial brasileiro se encontra na mudança da metodologia de cálculo do PIB implementada pelo IBGE no primeiro trimestre de 2007. [...] A mudança metodológica implementada pelo IBGE inviabiliza a comparação entre as séries da participação do valor adicionado na indústria no PIB nos períodos anterior e posterior a 1995. Essa dificuldade técnica tem permitido que alguns economistas ortodoxos simplesmente neguem a ocorrência de desindustrialização na economia brasileira, alegando a ausência de dados que permitam inferir a ocorrência desta. Soma-se a isso o fato de que a participação da indústria de transformação no PIB a preços correntes no período 1999-2004 ter apresentado uma notável recuperação [...] [ver Figura 15], ensejando assim alguns economistas ortodoxos a mencionar a ocorrência de uma possível ‘reindustrialização’ da economia brasileira” (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p. 227). Portanto, para uma análise que isole os impactos na mudança do regime cambial dos dados a respeito da indústria nacional, bastaria a evolução da participação do valor adicionado da indústria de transformação a preços não correntes. Cf. Tabela 6 e Figura 16 em anexo.

³⁷ Cf. Sampaio (2013). Ainda que com metodologia distinta a de Sampaio (2012) para o cálculo, podemos ver na Figura 16, em anexo, os dados da participação da indústria de transformação no PIB brasileiro para anos mais recentes.

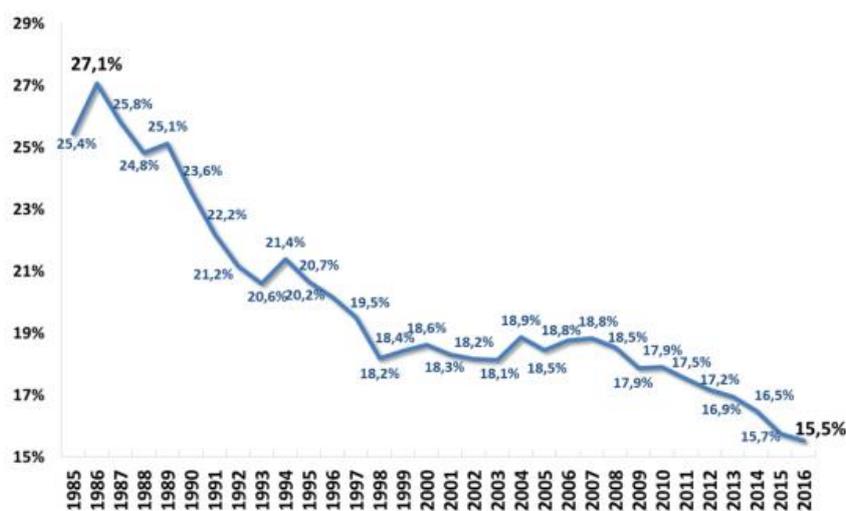
Figura 1 - PIB real da indústria de transformação e grau de industrialização, 1947-2018.



Nota: PIB a preços básicos. Foram utilizadas variações reais por setor para a série a preços constantes e para a evolução do PIB real.

Fonte: IEDI (2019).

Figura 2 - Evolução da participação da indústria de transformação no emprego formal brasileiro (1985 a 2016).



Fonte: FIESP (2018).

Cano (2012) busca entender as causas específicas da desindustrialização no Brasil. Para o autor, é possível elencar cinco causas principais que influíram diretamente para que tal fenômeno ocorresse: a política cambial; os resultados das políticas implementadas pelo Governo Sarney (que atuaram no sentido de abrir comercialmente a economia nacional, diminuindo tarifas e demais mecanismos protecionistas); uma elevada taxa de juros que, ao impelir o empresário capitalista a compará-la à taxa de lucro, inibe em última instância o investimento industrial; o efeito do investimento direto estrangeiro (IDE) na

economia nacional (se na década de 1980 a participação da indústria de transformação no IDE total chegava à casa de 75%, a partir de 2001, ela não flutua acima 30% a 40%); e, finalmente, o ambiente econômico internacional que, desde 2007, passou por sensível desaceleração (CANO, 2012). Segundo o autor, poderíamos elencar sete indicadores da economia nacional que comprovam a existência de uma desindustrialização brasileira.

O primeiro deles é a queda da relação entre o valor de transformação industrial (VTI) e o valor bruto da produção industrial (VPBI).³⁸ Em poucas palavras, quanto menor essa relação, menor o conteúdo nacional na produção industrial,³⁹ isto é, ao perder capacidade em adicionar valor na indústria, a economia brasileira se aproximaria cada vez mais dos casos de uma indústria de tipo montadora, que deixa de produzir internamente os produtos utilizados em determinada cadeia produtiva para apenas agrupar peças e componentes vindos do exterior (CANO, 2012).⁴⁰

O segundo ponto a comprovar a desindustrialização nacional é a estrutura produtiva da indústria de transformação. Se dividirmos os setores da indústria de transformação em três grandes grupos a partir de seu grau de complexidade tecnológica (bens de consumo não duráveis, bens intermediários e bens de consumo duráveis e de capital, em ordem decrescente) e analisarmos sua evolução histórica, observamos um predomínio dos primeiros na estrutura produtiva brasileira. O que esse indicador revela é, portanto, uma perda de robustez do parque industrial naqueles setores de maior complexidade técnica (CANO, 2012).⁴¹

Em terceiro lugar, a análise da inserção comercial do Brasil no exterior aponta para uma queda notável nos coeficientes percentuais de exportação e de importação da indústria de transformação. De um lado, há no Brasil uma tendência de déficit na balança

³⁸ Os dados, segundo o autor, são de que “ela se situava em torno de 47 em 1996, foi caindo até 2004 e 2005 (em torno de 41,1), apresentou pequena recuperação e estabilidade em 2006-2008 (em torno de 42,3) e subiu em 2009 (43,4) e em 2010 (44,1), paradoxalmente, em um período de crise” (CANO, 2012, p. 838). Cf. Figura 10 em anexo.

³⁹ Cf. IEDI (2007).

⁴⁰ Cf. Figura 10 em anexo.

⁴¹ “O setor I, onde estão presentes fortes segmentos exportadores e que diminuíram fortemente seu peso entre 1939 e 1980, para 33,9% do Valor de Transformação Industrial (VTI), volta a ter participação crescente, atingindo 35,2% em 2009. O setor II, com forte presença exportadora, teve expressivo aumento de sua participação entre 1939 e 1980, quando chegou aos 41%, atingindo 43,6% em 2009, o que é normal em uma trajetória progressista de industrialização. O setor III teve as maiores taxas de crescimento entre 1939 e 1980, quando passou a participar com 25,1% do VTI. Sua trajetória posterior, no entanto, é decrescente, atingindo 24% em 1996, 21,6% em 2003 e 21,2% em 2009. Esse movimento da estrutura mostra, sem dúvida, uma tendência regressiva de 1980 para hoje, com a volta do predomínio de não duráveis e de setores exportadores de semi-industrializados.” (CANO, 2012, p. 839)

comercial de produtos da indústria de transformação,⁴² de outro, a natureza dos negócios bilaterais entre Brasil e China podem estar a repetir os padrões de uma clássica relação centro-periferia.⁴³

De fato, ao analisarmos a estrutura de exportações do Brasil para a China desde 1990 até o ano de 2008, vemos uma sensível evolução da participação dos produtos primários em detrimento de produtos industriais. Os primeiros representavam apenas 19,5% da pauta exportadora brasileira com a China em 1990, chegando a 77,5% em 2008. Em 2016, último ano do governo Dilma, a participação permanecia em torno de 75%. Em contrapartida, a porcentagem de produtos industriais vai de 80,5% a 22,5% entre 1990 e 2008 (CANO, 2012). Após atingir seu pico em 2014, quando não ultrapassou 15%, em 2016, o resultado foi de 24,9%.⁴⁴ Ainda que a participação de bens primários no conjunto das exportações não evidenciem, por si só, um processo de desindustrialização já que podem ser o resultado do aumento da demanda externa, esse fato pode trazer riscos se acompanhados da doença holandesa, como discutiremos na seção a seguir.

Outra evidência da desindustrialização brasileira é a reprimarização de nossa pauta exportadora como um todo. Conforme dados da Tabela 1, se em 2001 os bens manufaturados representavam 57% das exportações brasileiras segundo fator agregado, em 2016, eles não somavam mais do que 40%. Para o mesmo período de 15 anos, vemos um aumento da participação dos produtos básicos, que saltam de 21% para 44% em 2011, permanecendo em 41% em 2016.

A desindustrialização se evidencia também na evolução e na estrutura de nossa pauta importadora. A esse respeito, é possível falar em reprimarização da pauta exportadora do país ao observarmos a “avalanche” do volume total de importações. Aqui, é possível identificar um crescimento de 4,8 vezes das importações no período que vai de 2000 a 2011. No mesmo intervalo, se decomposta em setores, vemos que a importação

⁴² Os dados são os seguintes: entre 2003-2006, observa-se um superávit médio de US\$ 5 bilhões que se torna déficit nos anos seguintes: em 2007 (déficit de US\$ 9,3 bi), na média entre 2008 e 2009 (déficit de US\$ 38 bilhões), em 2010 (déficit de US\$76,7 bilhões) e em 2011 (déficit de US\$ 95,8 bilhões) (CANO, 2012). Segundo dados IEDI, a trajetória declinante permanece até atingir o seu pico em 2014.

⁴³ “O exuberante crescimento anual da economia chinesa expandiu sobremodo sua demanda externa de forma generalizada. A nova divisão internacional do trabalho, elevada produtividade e câmbio desvalorizado fizeram, no entanto, com que as relações comerciais com a América Latina passassem a ter a forma clássica da relação centro-periferia, com a pauta exportadora chinesa constituída, fundamentalmente de produtos manufaturados e sua pauta importadora, de produtos primários, ao contrário da estrutura comercial que pratica com o resto da Ásia, UE e EUA” (CANO, 2012, p. 841). Cf. Tabela 4 em anexo.

⁴⁴ Para os dados mais recentes, cf. contas do MDIC, disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>>.

de bens de capital e bens intermediários cresce um pouco abaixo da média (4,1 e 4,3 vezes, respectivamente), a importação de bens de consumo não duráveis segue a média (multiplicando-se em 4,7 vezes no período) e a importação de bens duráveis, por sua vez, tem um salto (aumentando em 9,6 vezes). Para Cano (2012), esse aumento das importações atua no sentido de quebrar ou debilitar elos de cadeias produtivas, destruindo empresas e linhas produtivas nacionais. Da mesma forma, tal fenômeno acaba por inibir o investimento, seja aquele de tipo normal, seja o inovador, uma vez que existe fácil acesso a produtos manufaturados vindos do exterior.⁴⁵

Tabela 1 - Brasil: exportações segundo fator agregado (%)*
2001 – 2016

ANO	BÁSICOS	SEMIFATURADOS	MANUFATURADOS
2001	21	17	57
2002	22	16	56
2003	25	18	55
2004	29	16	53
2005	24	16	59
2006	27	14	57
2007	29	15	54
2008	30	15	52
2009	36	15	46
2010	38	15	45
2011	44	14	39
2012	42	15	40
2013	43	15	39
2014	44	15	38
2015	42	17	38
2016	41	17	40

*A conta inclui operações especiais, omitidas na tabela, o que explica a soma das linhas ser menor que 100%.

Fonte: elaboração própria a partir dos dados do MDIC.⁴⁶

Finalmente, Cano (2012) cita a política macroeconômica nacional e o balanço de pagamentos como última evidência da desindustrialização brasileira. A análise do balanço de pagamentos atesta a diminuição dos reinvestimentos na produção nacional e o aumento das remessas de lucros e dividendos. Isso está diretamente ligado ao desenho da política macroeconômica, uma vez que o câmbio desvalorizado, aliado à baixa oportunidade de investimentos, atua no sentido de estimular o gasto em serviços no

⁴⁵ Cf. dados da Tabela 5 em anexo.

⁴⁶ Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-acumulado-do-ano>>. Acesso em 2 de abr. 2020.

exterior (seja por meio do turismo, serviços de engenharia, transporte internacional etc.). Existindo um déficit do balanço de serviços e do balanço de rendas, a autoridade monetária atua no sentido de manter os juros reais em um patamar elevado, com o âmbito de atrair capitais externos para equilibrar a balança. Os altos juros, por sua vez, atuam de modo a inibir o investimento, seja ele interno ou externo, no setor produtivo nacional. Há, assim, uma forte prevalência do investimento direto estrangeiro no setor de finanças, em detrimento notavelmente do setor produtivo, mas também da agricultura e mineração (CANO, 2012).⁴⁷

Sarti e Hiratuka (2017), por sua vez, ao analisarem a evolução da indústria brasileira entre 2010 e 2015, apontam para uma divergência entre a demanda doméstica por bens industriais e a produção industrial no país nos últimos anos. Os autores indicam que houve uma trajetória crescente do consumo por bens industriais no Brasil até o fim de 2014. Com isso, afirmam não ser possível relacionar a queda da atividade industrial no país com uma baixa na demanda. Sua tese é de que essa distância pode ser explicada pelo fato de parte significativa dessa demanda ter sido capturada pelo exterior:

A elevação do coeficiente e conteúdo importados teve impactos na produção e nos investimentos industriais, o que contribuiu para o aprofundamento da especialização regressiva da estrutura industrial, a redução do grau de industrialização (relação entre o VAM e o PIB) e a perda de participação no VAM global e regional. (SARTI; HIRATUKA, 2017, p. 11)

Segundo eles, um maior grau de especialização produtiva da economia, intensificado por um aumento das importações, influiu negativamente nos encadeamentos produtivos e tecnológicos das cadeias produtivas em que a economia brasileira tinha participação. As importações atingiram com mais vigor o segmento de bens intermediários (principalmente setor de insumos industriais mais elaborados), que por definição agregam mais valor e possuem maior intensidade tecnológica (SARTI; HIRATUKA, 2017).⁴⁸

Em consonância, neste quesito, com parte dos argumentos levantados por Cano (2010) e Rodrik (2015), Sarti e Hiratuka (2017) apontam que a maneira como se

⁴⁷ “O desestímulo ao investimento interno e o dólar barato incentivam fortemente a saída de capitais brasileiros. Até 2001, o total aplicado lá fora era de US\$ 68,6 bilhões que cresce velozmente, atingindo US\$ 274,6 bilhões em 2010, dos quais 25,5% aplicados em notórios paraísos fiscais. Do estoque total, o IDE somava US\$ 189,2 bilhões, do qual apenas 8,4% foram alocados na indústria de transformação, 36,6% em agricultura e mineração e 55% nos serviços dos quais 65% em serviços financeiros. Como se vê, a alocação do investimento nos setores produtivos é muito semelhante à do investimento no Brasil. Ao todo, os capitais brasileiros teriam criado cerca de 200 mil empregos no exterior.” (CANO, 2012, p. 845)

⁴⁸ Ver Figura 17, em anexo, sobre a evolução do produto industrial da indústria de transformação e de bens intermediários.

desenvolveu a inserção da indústria brasileira na economia global durante as primeiras décadas do século XXI teve um papel preponderante na desindustrialização prematura da economia nacional.

Quais fatores explicam a trajetória negativa do produto industrial a partir de início de 2011, se o consumo (e também o gasto público) se manteve crescente até final de 2014? A rigor, mesmo o investimento se manteve crescente até meados de 2013. Nossa explicação é que o crescimento exponencial das importações e o vazamento da demanda para fora explicaram em grande medida o desempenho negativo do produto industrial. O ponto a ser destacado é que a evolução pífia do produto industrial no período 2011 a 2014 não se deveu à insuficiência de demanda, mas sim a seu vazamento para o exterior. (SARTI; HIRATUKA, 2017, p. 14)⁴⁹

Também explorando as relações entre a desindustrialização brasileira e a economia internacional, Bresser-Pereira e Marconi (2008) discutem a existência de uma “doença holandesa” no país. Isto é, a existência de uma disparidade entre duas taxas de câmbio de equilíbrio: a taxa de equilíbrio corrente que equilibra a taxa de transações correntes e a taxa de equilíbrio industrial – necessária à sobrevivência das empresas industriais do país. Colocando em outros termos, podemos dizer que no Brasil a doença holandesa se manifestaria pela valorização de bens agrários produzidos internamente voltados para a exportação, o que levaria à apreciação da taxa de câmbio além do equilíbrio saudável e necessário para a indústria, minando as possibilidades de seu desenvolvimento.

Segundo Bresser-Pereira e Marconi (2008), é possível resumir os sintomas da doença holandesa no país em seis pontos. Em primeiro lugar, a existência de apreciação da taxa de câmbio em função do aumento das exportações (influenciada predominantemente pelo aumento das *commodities*). Em segundo lugar, o fato de a balança comercial das *commodities* ter evoluído positivamente após 1992, ao passo que a balança comercial de bens manufaturados ter sofrido uma retração no mesmo período – havendo, portanto, uma dicotomia entre aqueles produtos que geram a doença holandesa desses últimos, que sofrem de seus efeitos.⁵⁰

⁴⁹ A Figura 19 em anexo, por exemplo, mostra a evolução da participação das importações e exportações de manufaturados pelo Brasil no conjunto da economia mundial. As trajetórias apontam, como indicam Sarti e Hiratuka (2017), uma tendência do país à importação desde o início da década de 1990. Diegues (2020) também ressalta a tendência importadora da indústria brasileira no período recente ao afirmar que ela reorganizou sua estratégia de concorrência e acumulação: “a partir do aprofundamento da integração importadora às redes globais de produção e da busca por competitividade na esfera doméstica a partir da redução de custos desvinculada do aumento do investimento, fato este que contribuiria decisivamente para a estagnação do crescimento da produtividade no período. Este padrão de organização, por sua vez, também estaria associado à incapacidade de se incrementar a sofisticação das exportações com vistas a reduzir a restrição externa ao crescimento” (DIEGUES, 2020, p. 2).

⁵⁰ Cf. Tabela 7 em anexo.

Em terceiro lugar, está o fato de a trajetória da balança comercial de commodities ter evoluído de maneira dissociada da taxa de câmbio.⁵¹ Segundo Bresser-Pereira e Marconi (2008), isso demonstra que o comportamento de vendas e compras de tais produtos são influenciados por outros fatores, enquanto que a evolução da balança comercial de bens manufaturados, estando fortemente vinculada à da taxa de câmbio, atestaria a dependência desse setor a taxas de câmbio competitivas. Em quarto lugar, evidencia-se o fato de os preços e a quantidade de exportações de commodities terem crescido mais do que a de manufaturados.⁵² Em quinto lugar, destaca-se o aumento da participação das commodities no valor adicionado total.⁵³

Finalmente, em sexto e último lugar, os autores afirmam que, apesar de não ser possível comprovar uma redução na participação do valor adicionado do setor de manufaturados no valor adicionado total da economia no período estudado, seria possível afirmar uma diminuição substancial na participação dos manufaturados comercializáveis (BRESSER-PEREIRA; MARCONI, 2008).⁵⁴

A análise de Bresser-Pereira e Marconi (2008) demonstra as vantagens comparativas da economia brasileira na produção de *commodities*, o que tende a afetá-la pelo fenômeno da doença holandesa. Segundo sua análise, até o início da década de 1990, esse descompasso era neutralizado por uma política consciente de controles tarifários, alfandegários e cambiais. Contudo, depois desse período, o país deixa de neutralizá-la. Assim, se, a partir de 2003, há um intenso crescimento da demanda e dos preços relativos das commodities, identifica-se uma apreciação da taxa de câmbio, agravando os impactos da doença holandesa no Brasil e minando as capacidades de desenvolvimento futuro da indústria (BRESSER-PEREIRA; MARCONI, 2008).

Diegues (2020) corrobora essa explicação para a desindustrialização brasileira referente aos oito anos dos Governos Lula (2003-2010). O autor aponta que, durante esse período, a economia nacional foi marcada pela especialização regressiva e a ampliação da acumulação do capital alocado na esfera industrial desvinculada do desempenho produtivo. Com baixo dinamismo, o padrão da indústria brasileira durante esse período foi caracterizado pela redução do conteúdo local e pelo crescimento da importação de produtos. Haveria, assim, uma influência da doença holandesa na tendência de

⁵¹ Cf. Figura 13 e Figura 14 em anexo.

⁵² Cf. Tabela 8 e Tabela 9 em anexo.

⁵³ Cf. Tabela 10 em anexo.

⁵⁴ Conforme demonstrado pela Tabela 11 em anexo.

desindustrialização nacional, impulsionada pela concentração das atividades manufatureiras em setores intensivos em recursos naturais.

Segundo as análises de Diegues (2020), a tendência de desindustrialização observada até 2010 é a mesma visível entre 2011 e 2015. Apesar das “importantes transformações na política industrial capitaneada nos governos Dilma” (DIEGUES, 2020, p. 6) e notoriamente da desvalorização cambial praticada no período, observa-se a manutenção da trajetória de desindustrialização. Segundo o autor:

A desvinculação crescente da acumulação da dimensão produtiva, com o aumento da dependência da indústria local de uma *integração importadora às cadeias globais*, por sua vez, foi potencializada pela tendência praticamente contínua de apreciação da moeda local entre 2003 e 2010. (DIEGUES, 2020, p. 7, grifo nosso)

Há, portanto, uma clara relação entre a modalidade da inserção da economia brasileira nas cadeias globais de valor e o processo de desindustrialização sofrido pela economia brasileira. A reestruturação produtiva global, ao alterar o anterior paradigma desenvolvimentista baseado em circuitos nacionais de acumulação, representou um desafio às economias que haviam perseguido estratégias de desenvolvimento baseadas no modelo da industrialização por substituição de importações, como o caso da brasileira.⁵⁵ No caso dessa última, observou-se o que foi caracterizado como uma *integração subordinada* (STURGEON et al., 2013) aos novos circuitos transnacionais de acumulação. Antes de participar das cadeias globais como fornecedor de bens industriais de alto valor agregado, nota-se, ao contrário, que a economia brasileira se atrela a elas como fornecedor de insumos para o mercado mundial. Igualmente, se a indústria nacional mostra-se, em linhas gerais, incapaz de realizar uma integração exportadora às cadeias, ela vê, ao mesmo tempo, em momentos de crescimento econômico, a demanda interna por bens manufaturados ser suprida por indústrias do exterior.

O advento da globalização trouxe consigo mudanças fundamentais na forma como se compreende a industrialização e o desenvolvimento nacional. A transnacionalização da produção a partir de cadeias globais de valor altera as possibilidades de industrialização dos países da periferia, limitando suas capacidades em realizar o *catching-up*.⁵⁶ No caso brasileiro, é possível notar que a proliferação das cadeias globais de valor coincide

⁵⁵ “[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.” (DIEGUES, 2020, p. 8)

⁵⁶ A observação é do Prof. Dr. Alvaro Comin, que compartilhou o *insight* em conversas com o autor no outono de 2020.

temporalmente com o início da crise do ciclo desenvolvimentista do século XX. Como pudemos observar, análises apontam que, desde o início da década de 1990, a economia nacional adentrou em um processo ainda não revertido de desindustrialização. A passagem dos anos 1980 para os anos 1990 marca também a criação do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) em São Paulo. Como veremos no próximo capítulo, a fundação do IEDI esteve diretamente ligada à percepção, por parte de um setor do empresariado industrial nacional, do esgotamento do projeto industrial executado até então no país e de certa visão sobre a forma como a economia brasileira deveria prosseguir e se relacionar com o exterior dali em diante. Levar em consideração esses dois movimentos estruturais reciprocamente articulados de transnacionalização e desindustrialização da economia nacional é, portanto, fundamental para compreender a atuação do instituto desde sua criação, em 1989, e nas primeiras décadas do século XXI durante o período em que o PT esteve à frente do governo federal.

Capítulo 2

IEDI: *think tank* industrial numa economia em reestruturação

Deve-se anotar o fato de que o empresário representa uma elaboração social superior, já caracterizada por uma certa capacidade dirigente e técnica (isto é, intelectual): ele deve possuir uma certa capacidade técnica, não somente na esfera restrita de sua atividade e de sua iniciativa, mas ainda em outras esferas, pelo menos nas mais próximas da produção econômica [...]. Os empresários – se não todos, pelo menos uma elite deles – devem possuir a capacidade de organizar a sociedade em geral, em todo o seu complexo organismo de serviços, inclusive no organismo estatal, em vista da necessidade e de criar as condições mais favoráveis à expansão da própria classe. (GRAMSCI, 1982, p. 4)

O IEDI é uma instituição única, *sui generis*, no cenário empresarial brasileiro. Primeiro porque ele tem uma característica, que vem de sua origem, mais nacionalista. Tanto é assim que são sócios do IEDI apenas as empresas de capital nacional. O que foi concebido para marcar uma posição diferenciada de que as empresas cujo centro de decisão estivesse aqui tivessem mais autoridade e legitimidade para propor medidas e sugerir linhas de atuação para o Governo Federal. Porque na prática as filiais locais das multinacionais tem grau de autonomia e poder de decisão dos gerentes e dos CEOs locais muito limitado, e a lógica da empresa é outra compreensivelmente: favorecer o todo e não cada uma das partes [...]. Não há nada de xenofobia nisso, só havia o entendimento de que a visão e os objetivos eram distintos e a forma de otimização dos resultados era de natureza diferente [...]. Nós tentamos dar peso para os industriais de verdade [...]. Se você ver a lista dos conselheiros do IEDI sempre tem aqueles que ao longo do tempo se desviaram, ficaram sem indústria ou sem a mesma relevância de outrora, mas por respeito e senioridade continuam no IEDI. Mas as lideranças efetivas do IEDI, se pegarmos a lista de nossos quarenta e cinco conselheiros, praticamente todos os grandes industriais brasileiros estão ali, todos. E estão mesmo, estão de fato. Não tem representante. Nos almoços e jantares do IEDI quem vai é o presidente do conselho, o proprietário (há algumas empresas privadas ali), o principal acionista, ou CEO e acabou. Se você for em muitas outras entidades de representação patronal, só tem diretor de relações institucionais, o lobista da empresa. Aqui não [...]. Então eu acho que isso distingue o IEDI de quase qualquer outra associação empresarial no Brasil: *low profile*, profissionalismo, profundidade de estudos e presença efetiva e real de próceres e líderes da indústria brasileira. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)

O Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) é uma instituição com sede em uma esquina da Avenida Berrini em São Paulo, fundada em 1989 por um grupo de trinta grandes empresários industriais nacionais.⁵⁷ Dado o então cenário de

⁵⁷ Os 30 fundadores (e suas respectivas empresas) são: Abraham Kasinsky (Cofap), Amálio Proença de Macêdo (J. Macedo), Bruno Nardini Feola (Indústrias Nardine), Celso Lafer (Metal Leve), Claudio Bardella (Bardella), Eggon João da Silva (WEG), Eugênio Emílio Staub (Gradiente), Francisco Roberto Andre Gros (Aracruz Celulose), Hugo Miguel Etchenique (Brasmotor), Ivan Muller Botelho (Cia. de Força e Luz Cataguazes-Leopoldina), Ivoncy Brochmann Ioschpe (Ioschpe), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Ipiranga), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau), José Ermírio de Moraes Filho (Votorantim), Luiz Alberto Garcia (ABC-Empar), Luiz de Mello Flores Guinle (Elebra), Max Feffer (Suzano), Ney Bittencourt de Araujo (Agroceres), Olavo Monteiro de Carvalho (Monteiro Aranha), Paulo Diederichsen Villares (Villares), Paulo Francini (Coldex Frigor), Paulo Guilherme Aguiar Cunha (Ultraquímica), Paulo Mário Freire (Cimento Portland Paraíso), Paulo Setubal Neto (Duratex), Pedro Franco Piva (Klabin), Raul Mena

esgotamento e crise do ciclo desenvolvimentista, no bojo da criação do IEDI, estava a preocupação desses empresários em propor uma estratégia de desenvolvimento para o Brasil que fosse capaz de reposicionar a indústria nacional na economia brasileira e internacional de forma que, ao mesmo tempo em que superasse alguns dos antigos paradigmas desenvolvimentistas – o modelo de industrialização por substituição de importações, por exemplo, era tido pelo IEDI como algo a ser modificado –, a mantivesse com um papel de destaque dentro do capitalismo brasileiro.⁵⁸ A atuação do instituto consiste, desde sua fundação, na produção de documentos que contém diagnósticos a respeito da situação econômica brasileira e sugestões de políticas públicas a serem tomadas pelos governos (VALENTE, 2002). É possível entender o IEDI, assim, como um *think tank*⁵⁹ do empresariado nacional que buscava se reposicionar na economia brasileira numa época de crise do setor industrial. Segundo documento comemorativo de 10 anos de fundação da instituição:

O Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) foi criado em 25 de maio de 1989 por um grupo de empresários da indústria para ser uma entidade de estudos capaz de contribuir no desenho de um novo projeto nacional para o Brasil. Como parte de um projeto nacional, uma nova política industrial deveria assumir o lugar da substituição de importações. O diagnóstico econômico do IEDI apoiava-se em uma concepção da crise dos anos 80, segundo a qual esta, embora se apresentasse sob diversos ângulos, do ponto de vista industrial simbolizava o esgotamento do antigo modelo de industrialização por substituição de importações. (IEDI, 1999, p. 10)

Se, portanto, o instituto identificava o esgotamento do ciclo desenvolvimentista, não era a partir da plena negação dessa estratégia de desenvolvimento que ele alicerçou seus fundamentos ideológicos. Ao contrário, o instituto esteve calcado desde sua

Barreto dos Reis (Sadia-Concórdia), Raul Schmidt (Tupy), Ricardo Frank Semler (Semco), Sérgio Marcos Prosdócimo (Refrigeração Paraná) e Sylvio Tuma Salomão (Açotécnica), (IEDI, 1999).

⁵⁸ Em evento comemorativo dos 10 anos de fundação da instituição, Eugênio Staub assim rememorou a criação do IEDI: “O Brasil estava sendo redemocratizado; um longo ciclo de desenvolvimento apoiado na substituição das importações estava encerrado; o Brasil deixará de crescer; a dívida social começava a se tornar preocupante; a globalização estava em marcha; as novas tecnologias produziam grande impacto nas organizações e nas sociedades e o mundo estava em transformação. Julgávamos que era nosso dever contribuir para uma nova e melhor realidade para o País. Nossa convicção básica era de que, no campo econômico, o Brasil havia perdido sua visão de futuro. A esse núcleo inicial foram se juntando outros empresários industriais, com iguais inquietações. Tínhamos semelhante idade, nossa atividade era ligada à indústria e dentro dela tínhamos, todos, razoável êxito. Nossa frustração era grande ao perceber o quanto o Brasil Real estava se afastando daquele País que desejávamos fosse construído na nossa geração [...]. Nossa crença era de que a produção se constituía num polo insubstituível de geração de riqueza e, portanto, num veículo capaz de promover a melhoria das condições de vida da sociedade brasileira. A esperança estava na ideia de que poderíamos contribuir para formular e implementar um Projeto Nacional. Foi assim, que, há exatos 10 anos, estas emoções compartilhadas por 30 companheiros deram origem ao IEDI” (IEDI, 1999, p. 2).

⁵⁹ De acordo com fontes ligadas ao instituto, a inspiração veio do exemplo encontrado em países como Alemanha e Inglaterra que, à época, contavam com *think tanks* patrocinados por suas indústrias domésticas e que serviram de modelo à criação do IEDI.

fundação sobre certa visão do desenvolvimento brasileiro que pretendia conservar e superar aspectos do desenvolvimentismo nacional executado ao longo de boa parte do século XX no país. Dentre eles, destaca-se, notoriamente, o papel que a industrialização cumpriria para este “projeto nacional”:

Para o IEDI, o impasse vivido pela economia industrial brasileira nos anos 80 encontrava correspondência no êxito e não no fracasso do antigo modelo. Isto conferia uma complexidade maior ao problema de como a economia poderia voltar a trilhar o caminho da industrialização após a “década perdida”. Tratava-se de repensar questões, ações e políticas sem o retorno a um passado cujo mérito foi único, mas que não poderia ser reproduzido. (IEDI, 1999, p. 10)

A relação do IEDI com alguns dos paradigmas desenvolvimentistas se expressa, por exemplo, na seguinte fala de Eugênio Staub, um dos fundadores da entidade:

O IEDI foi formado por inicialmente quatro, depois vinte e cinco empresários brasileiros preocupados com o país. Quer dizer, quando chegou em 1986 nós vimos a vaca indo para o brejo em termos de indústria e em 1989 começamos a nos reunir, portanto há trinta anos. Formamos o IEDI com essa ideia de que vamos desenvolver a indústria. A indústria é o motor do desenvolvimento, vamos criar desenvolvimento industrial. Olhando para o caminho do financiamento, para o caminho das políticas públicas, do estímulo à tecnologia, à competitividade. Foram feitos estudos e muito dinheiro foi gasto em estudos nesse período. (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020)

No mesmo sentido, de acordo com documento intitulado “Missão”, aprovado e publicado pelo Conselho do instituto em 1997, o IEDI se propõe a:

Participar em parceria com o Estado e Entidades com interesse na Indústria, da formulação e implementação de Política de Desenvolvimento Industrial que, como parte de um Projeto Nacional, tenha como objetivos: participação crescente da Indústria Brasileira na produção mundial da indústria; aumento da produção de bens com maior valor agregado e conteúdo tecnológico; crescimento continuado da riqueza nacional. Agir para que o crescimento econômico resultante propicie melhoria das condições de vida da sociedade brasileira, tornando-a mais justa e igualitária. (IEDI, 1997, on-line)

É relevante notar como o IEDI conjura um novo diagnóstico da posição do Brasil na economia mundial com a visão clássica desenvolvimentista, que mobiliza argumentos nacionalistas com a importância da industrialização para a formação e consolidação do Estado-nação.⁶⁰ Nesse esquema, o empresário nacional ganha uma função de relevo na

⁶⁰ A seguinte fala do economista Julio de Almeida é elucidativa a respeito dessa visão do IEDI: “Eu não conheço nenhum processo de desenvolvimento forte, e num país com dimensões iguais à que temos, sem ter um empresariado nacional muito forte. E temos isso. Na verdade, o Brasil tem todas as condições intactas, a despeito de tudo que foi feito, para ter um desenvolvimento nos padrões que outros países já fizeram. Temos empresas nacionais relevantes, bancos nacionais relevantes, um governo democrático, uma relação internacional diversificada, comércio e parceiros internacionais diversificados. Temos tudo e capacidade de fazer tecnologia independente de outros países. Para isso, o IEDI tem uma concepção de economia e da indústria como meio, e não como fim. Toda nossa visão é de que esse processo não tem sentido se a economia e a indústria não contribuírem para o desenvolvimento humano de um país em que as pessoas vivam melhor, tenham mais saúde e mais educação. E para isso é necessário desenvolver os setores financeiro, de serviços, agricultura, indústria e de organizações não governamentais (ONGs), além do próprio governo. Mas a indústria tem um papel central nesse processo. Aliás, essa é outra coisa que

vida econômica e política do país. De acordo com Ivoncy Ioschpe, por exemplo: “Os empresários internacionais não têm nenhum compromisso com o país onde estão. Os únicos atores com quem o governo tem de conversar, fazer acordos e construir políticas, são os empresários nacionais” (GRINABUM; CANÇADO, 2004, on-line).⁶¹

Pensava-se, portanto, em uma estratégia de desenvolvimento nacional em que a indústria brasileira dispusesse de um papel de destaque. Essa estratégia, contudo, diferenciava-se do desenvolvimentismo clássico, uma vez que teria como base a inserção da indústria brasileira no mercado exterior. Para tal, os empresários brasileiros fundadores do IEDI buscaram criar uma entidade empresarial às margens das tradicionais associações de classe de representação oficial. De acordo com Paulo Cunha, um dos fundadores da entidade:

A década de 1980 mostrou que o modelo anterior do Brasil, o modelo fechado, de desenvolvimento quase que interno, tinha se esgotado. Obviamente o Brasil já tinha uma visão clara de que os países que tinham adotado um modelo um pouco diferente, mais voltado para o exterior, mais integrado ao exterior, como foi o caso da Coreia, o caso do próprio Japão, tinham alcançado resultados. Já começava a chamar a atenção que faltou alguma coisa aqui no Brasil, faltou uma dimensão nessa coisa do projeto de substituição de importações, que a Coreia fez, que o Japão fez. Faltou uma dimensão, que é a dimensão agressiva de ir para o exterior. A dimensão exportadora estava faltando. E claramente já havia um grupo de industriais que se preocupava com essa questão.

Foi quando um grupo daqui de São Paulo, eu participei disso muito ativamente, resolveu formar o IEDI, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. Na ocasião nós fomos muito cuidadosos em chamar de “estudos”. Eram realmente estudos; não era um centro, ou uma nova organização empresarial do tipo FIESP, ou uma associação de classe nacional [...]. Essa questão já estava resolvida, bem ou mal, pelas associações existentes. Mas não havia um *locus* onde se pudesse discutir as questões institucionais. Claramente nós olhávamos para o Brasil e dizíamos o seguinte: “A indústria do Brasil é

precisamos mudar na orientação e na ideologia predominante em alguns setores da sociedade, e predominante no governo ainda hoje – a ideia de que a indústria não é importante. Existe um pensamento anti-industrial muito forte no Brasil, eu diria predominante no governo Lula (cujo presidente é um representante do lado produtivo da economia), de que a indústria não é necessária ao País. Isso é um equívoco, porque não há casos de forte desenvolvimento em que a indústria não tenha sido o coração desse processo, até mais do que a agricultura, em muitos casos. A agricultura foi o coração em um ou outro caso, mas a indústria é o coração do sistema; e só muito depois se tem uma etapa pós-industrialização, em que o setor de serviços altamente sofisticado, altamente disseminado pela sociedade e bem remunerado, sucede ao crescimento da indústria. Isso é uma etapa que não alcançamos. E no Brasil chegamos ao cúmulo de ter uma desindustrialização relativa muito precoce. Considerando que já temos um boom do agronegócio, temos de voltar a ter um boom industrial para completarmos nosso processo de desenvolvimento” (FILGUEIRAS, 2004, on-line).

⁶¹ Para Josué Gomes da Silva: “A indústria é o motor do desenvolvimento num país como o nosso [...]. Precisamos também cuidar com urgência da infraestrutura em nosso País. E neste caso não falamos só de transporte, mas também de educação. Se você perde uma geração de brasileiros, a próxima só virá daqui a 20 anos. E o brasileiro é uma pessoa dócil, pacata, muito trabalhadora, dinâmica. É um povo novo, criado pela miscigenação. Não temos discriminação racial nem religiosa. Vários antropólogos já reconhecem essa raça própria brasileira. Sem crescimento econômico, porém, mesmo o mais paciente dos brasileiros tem que se adaptar blindando o carro, colocando cercas de arame farpado eletrificadas nas casas, contratando segurança na porta, quando pode [...]. A saída para nós está numa sociedade produtiva” (BITTENCOURT; WINANDY, 2006, on-line).

boa, do ponto de vista da produção. Nós fomos capazes de incorporar a ideologia da produção, somos produtores muito bons, mas não temos uma visão integrada da indústria, não temos uma visão industrial no sentido mais amplo”.

O que é a visão industrial? É a visão da inter-relação da indústria não apenas com o mundo, do ponto de vista do comércio, mas com a própria sociedade. Quer dizer, a questão política da abertura, a questão política do conflito trabalhista que se estava explicitando aqui mostrava que estava faltando uma visão mais sistêmica e mais integrada para a indústria brasileira. Discutiam-se questões todas muito pontuais, seja nas associações de classe, seja na FIESP, seja na CNI. Então formamos o IEDI [...]. A ideia era fazer estudos, e o primeiro documento que produzimos foi chamado “integração competitiva” [...]. Então o primeiro documento do IEDI [...] dizia o seguinte: não há um sistema de empresas competitivas em um país não competitivo. Como é que você pode ter empresas competitivas, se você não tem um país onde o seu financiamento, o seu custo de capital, a formação de pessoal, a educação do trabalhador não são compatíveis com o competidor lá fora? A ideia do custo Brasil surgiu ali, naquela ocasião. (CUNHA, 2011, p. 175)⁶²

Andrada (2005) identifica nas propostas do IEDI posições que se alinhavam ao novo desenvolvimentismo. Isso porque o instituto entende que o desenvolvimento econômico nacional deveria ser baseado em parcerias entre o setor público e o setor privado, já que seria equivocado pressupor que os agentes de mercado – atuando livremente e sem coordenação – lograriam um projeto de desenvolvimento ao país. Desse modo, seria papel do governo, na visão do IEDI, abrir canais de interlocução com o setor produtivo a fim de implantar uma política industrial ativa. Nunes (2014), por sua vez, em trabalho realizado a partir das posições do IEDI nos anos 1990, sugere que o conceito-chave à compreensão da agenda do IEDI é o de “competitividade sistêmica”. Ainda que, na visão do instituto, fosse necessário – e até mesmo urgente – algum processo de abertura da economia brasileira, este deveria necessariamente ser precedido por uma estratégia que fizesse com que esta não anulasse ou eliminasse parcelas do setor produtivo nacional (NUNES, 2014). Para o autor, o IEDI, desde sua fundação em 1989 e durante toda a década de 1990, defendeu a necessidade de o país adotar uma estratégia nacional de desenvolvimento baseada na competitividade sistêmica ou, segundo as palavras de Paulo Cunha, na “integração competitiva”.⁶³

⁶² Aqui, ademais, vale notar a relevância conferida pelo industrial à questão da abertura econômica e do conflito trabalhista. Como deverá ficar mais claro no decorrer desta dissertação, a disputa travada no e pelo IEDI ao redor da abertura comercial pode ser considerado como um dos momentos mais significativos da vida do instituto durante o período compreendido por esta pesquisa. Por sua vez, o conflito trabalhista se configurará como tema de absoluta relevância quando da relação do IEDI com o governo federal a partir de 2011. A fala de Cunha, somada aos demais dados coletados por esta pesquisa em relação a isso, sugere que os dois pontos são fundamentais para entender a atuação do grande empresariado industrial como classe (CARDOSO, 2020): seja no momento da criação mesmo do IEDI, em 1989, por exemplo, seja durante a crise do impeachment da então presidente da República Dilma Rousseff.

⁶³ Segundo Kingstone (1998), o conceito de “integração competitiva” já havia sendo trabalhado e teria sido cunhado, à época, por técnicos ligados ao BNDES. A análise compreendia justamente a identificação do

As passagens supracitadas, contudo, nos exigem entender a criação do IEDI em 1989 em relação com aquele momento particular da história econômica brasileira. Se a crise do ciclo desenvolvimentista se manifestava no plano econômico por meio da crise da década de 1980 e do início da trajetória declinante da participação da indústria no PIB nacional, ela também expunha para os dirigentes fundadores do IEDI o esgotamento do modelo de industrialização por substituição de importações (IEDI, 1999). A noção de “integração competitiva”, por sua vez, sugere que os empresários do IEDI estiveram desde muito cedo atentos à reestruturação produtiva global que marca o rearranjo da economia em escala mundial a partir do fim do século XX. Isto é, não parece fortuito o diagnóstico do IEDI a respeito dos limites da estratégia desenvolvimentista no final dos anos 80. Como exposto no capítulo anterior, a própria reorganização produtiva a partir de cadeias globais de valor – contemporânea à criação do instituto – passava a colocar em xeque alguns dos pilares do paradigma desenvolvimentista. O fulcro da mudança residia justamente no deslocamento do território nacional como base exclusiva ou primordial dos circuitos de acumulação industrial. Mais do que uma entidade desenvolvimentista, portanto, entendemos que o IEDI deve ser encarado como um *think tank* da indústria brasileira que, compreendendo as transformações em curso na economia mundial e brasileira, almeja inseri-la nos circuitos transnacionais de acumulação erigidos a partir das cadeias globais de valor. Se essa é a tônica da entidade desde 1989, identificamos, contudo, a existência de disputas no interior da entidade a respeito da velocidade e sobretudo da forma por meio da qual deveria ocorrer a integração da economia brasileira com o resto do mundo. Esse será o tema da última seção deste capítulo. A seguir, apresentaremos as empresas que compõe o conselho da entidade.

2.1 O *think tank* da grande indústria brasileira

Esta seção é dedicada a apresentar, sumariamente, as empresas que fazem parte do IEDI e seus respectivos conselheiros.

esgotamento do modelo de industrialização por substituição de importações e a necessidade de maior integração da economia brasileira com a economia mundial. Assim sendo, é possível supor que o conceito tenha sido pego emprestado, pelos dirigentes do IEDI, a partir de discussões realizadas no Banco.

Quadro 2 – Empresas membros do conselho do IEDI: informações de interesse

Empresa	Conselheiro	Observação	Sector de atividade	Receita líquida (em R\$ milhões)	Classificação em ranking setorial	Classificação BR	Origem do capital
Caramuru Alimentos S/A	Alberto de Souza		Alimentos e bebidas	4.104	21ª		BR
J.Macêdo Alimentos S/A	Amarílio de Macêdo		Alimentos e bebidas	1.797	35ª		BR
EMS - Indústria Farmacêutica Ltda	Carlos Sanchez		Farmacêutica e cosméticos	3.917	9ª	4ª	BR
PIN Petroquímica S/A	Carlos Bittencourt			n/a	n/a		BR
Biolab Sanus Farmacêutica Ltda	Cleiton Marques		Farmacêutica e cosméticos	n/a	n/a		BR
Iochpe-Maxion S/A	Dan Iochpe	Presidente	Veículos e peças	10.016	6ª	2ª	BR
Grupo Suzano S/A	Daniel Feffer		Papel e celulose	26.013	1ª		BR
WEG S/A	Décio da Silva		Mecânica	13.347	1ª		BR
Vale S/A	Eduardo Bartolomeo		Metalurgia e mineração	148.640	1ª		BR
BSBio Ind. E Com. de Biodiesel Sul Brasil S/A	Erasmus Battistella		Química e petroquímica	3.016	14ª	7ª	BR
Companhia Hering S/A	Fabio Hering		Têxtil, Couro e vestuário	1.549	8ª		BR
Mangels Industrial S/A	Fabio Mazzini		Metalurgia e mineração	556	54ª		BR
Confecções Guararapes S/A	Flávio Rocha		Comércio varejista	7.808	10ª	7ª	BR
Embraer S/A	Francisco Gomes Neto		Veículos e peças	21.802	3ª	1ª	BR
Unipar Carbochloro S/A	Frank Abubakir		Química e petroquímica	3.048	13ª	6ª	BR
Gerdau S/A	Guilherme Johannpeter		Metalurgia e mineração	39.644	2ª		BR
Positivo Informática S/A	Hélio Rotenberg		TI & Telecom	1.915	15ª	7ª	BR
Unigel S/A	Henri Slezzynger		Química e petroquímica	3.222	11ª	4ª	BR
Klabin S/A	Horácio Lafer Piva		Papel e celulose	10.271	2ª		BR
Rosset & Cia Ltda	Ivo Rosset			n/a	n/a		BR
Grupo São Marinho S/A	João Ometto		Açúcar e Alcool	3.693	5ª	3ª	BR
Votorantim Participações S/A	José Ernirio de Moraes		Mat. De Constr. E Decoração	13.027	1ª		BR
Cia. de Tecidos Norte de Minas-Coteminas	Josué Gomes da Silva	Ex-presidente	Têxtil, Couro e vestuário	1.865	3ª		BR
Videolar S/A	Lírio Albino Parisotto			n/a	n/a		BR
Companhia Nitro Química Brasileira S/A	Lucas Rodas		Química e petroquímica	740	38ª		BR
Odebrecht S/A	Luciano Guidolin			n/a	n/a		BR
Parapanema S/A	Luiz Aguiar		Metalurgia e mineração	5.227	13ª	8ª	BR
Argar S/A Empreendimentos e Participações	Luiz Alberto Garcia		TI & Telecom	2.871	9ª	3ª	BR
Mover Participações S/A	Luiz Dutra Junior			n/a	n/a		BR
Indústrias Romi S/A	Luiz Rosolen		Mecânica	765	10ª	6ª	BR
Stefanini S/A	Marco Stefanini		TI & Telecom	938	19ª		BR
Natura Cosméticos S/A	Pedro Passos	Ex-presidente	Farmacêutica e cosméticos	14.444	1ª		BR
Ultrapar Participações S/A	Pedro Wongschowski	Vice-presid.	Petróleo e Gás	89.298	4ª		BR
Aché Laboratórios Farmacêuticos S/A	Raul Calfat	Vice-presid.	Farmacêutica e cosméticos	3.350	11ª	5ª	BR
Vicunha Têxtil S/A	Ricardo Steinbruch		Têxtil, Couro e vestuário	1.687	6ª		BR
Braskem S/A	Roberto Simões		Química e petroquímica	52.323	1ª		BR
Itaúsa - Investimentos Itaú S/A	Rodolfo Marinho			n/a	n/a		BR
Cosan S/A Ind e Com	Rubens Ometto		Petróleo e Gás	72.979	5ª		BR
Duratex S/A	Salo Davi Seibel	Vice-presid.	Mat. De Constr. E Decoração	5.011	3ª	2ª	BR
Monteiro Aranha S/A	Sérgio Guimarães			n/a	n/a		BR
Usiminas	Sergio de Andrade		Metalurgia e mineração	14.948	5ª		AG/BR/JP
Cia de Bebidas das Américas - AmBev	VictórioDe Marchi		Alimentos e bebidas	52.599	2ª		BE

Fonte: elaboração do autor a partir de dados do *Valor 1000* e do site do IEDI. Dados de 2019.

Quadro 3 - Demais conselheiros do IEDI sem vínculo atual com empresas

Cargo	Conselheiro	Observação
Conselheiro Emérito	Ivency Ioschpe	Ex-presidente
Conselheiro Emérito	Eugênio Staub	Ex-presidente
Membro Colaborador	Cláudio Bardella	
Membro Colaborador	Paulo Villares	
Conselheiro Emérito	Paulo Cunha	Ex-presidente
Membro Colaborador	Roberto Vidigal	

Fonte: elaboração do autor a partir de dados do site do IEDI.

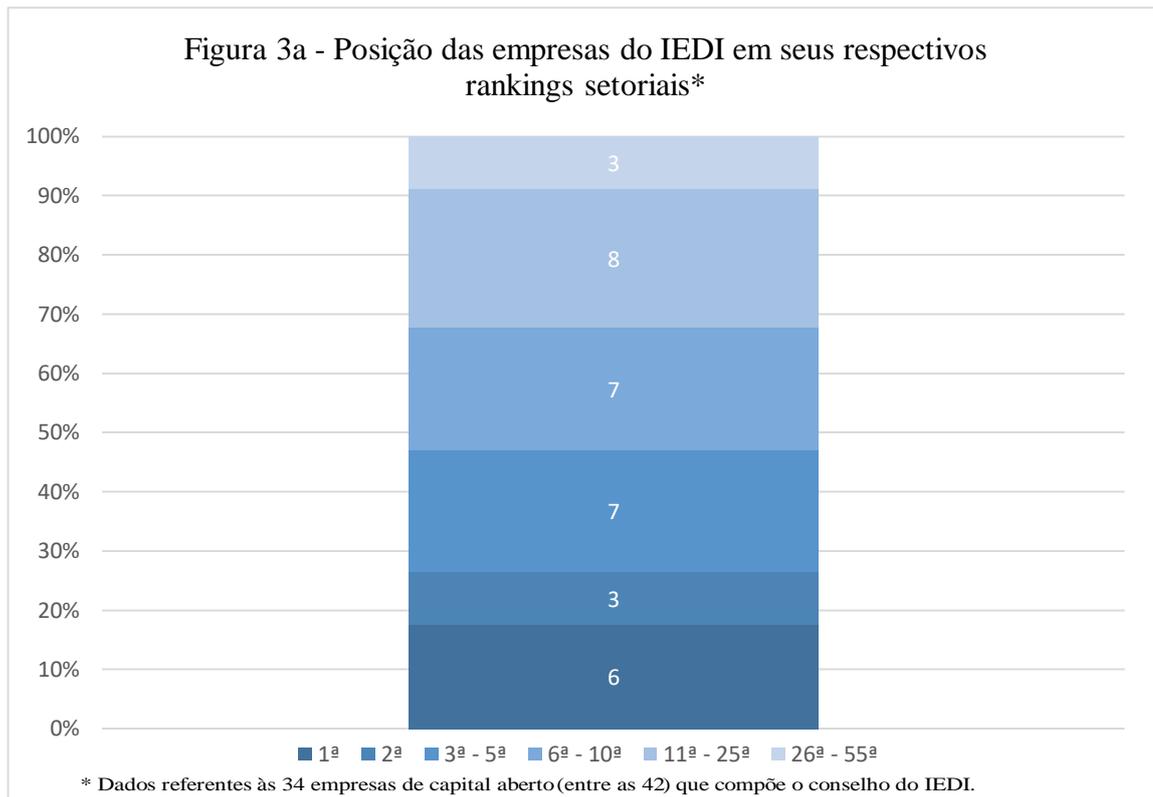
Quadro 4 - Presidentes do IEDI a partir de 2003

Presidente	Empresa	Período
Ivency Ioschpe	Iochpe-Maxion	- 2005
Josué Gomes da Silva	Coteminas	2005 – 2009
Pedro Passos	Natura	2009 – 2015
Pedro Wongtschowski	Ultrapar	2015 – 2017
Dan Ioschpe	Iochpe-Maxion	2017 -

Fonte: elaboração do autor.

No Quadro 2 é possível observar o conjunto das 42 empresas que atualmente compõem o conselho da entidade. Nele, inserimos algumas informações de interesse. Na segunda coluna estão indicados os conselheiros do IEDI vinculado a cada empresa. Na quarta, o setor em que cada uma atua e, na quinta, sua receita líquida no ano contábil de 2019. Há também informações referentes às posições que cada empresa ocupa em seus respectivos rankings setoriais e, para o caso de algumas delas, informações a respeito da posição dessas empresas nos rankings setoriais se contarmos nesses mesmos rankings apenas as firmas brasileiras – essas informações foram inseridas apenas para as empresas às quais suas posições, no ranking das brasileiras, era notoriamente distintiva. Finalmente, a última coluna contém informações referentes à origem do capital de cada uma delas. . As células sem dados são referentes às empresas de capital fechado, para as quais não foi possível obter informações.

Se analisarmos a base social do IEDI, vemos que está representada nesse instituto a grande indústria brasileira. Nele, estão reunidas as empresas que são, em sua maioria, líderes em seus respectivos setores de atuação. É o que podemos observar a na Figura 3a a seguir.

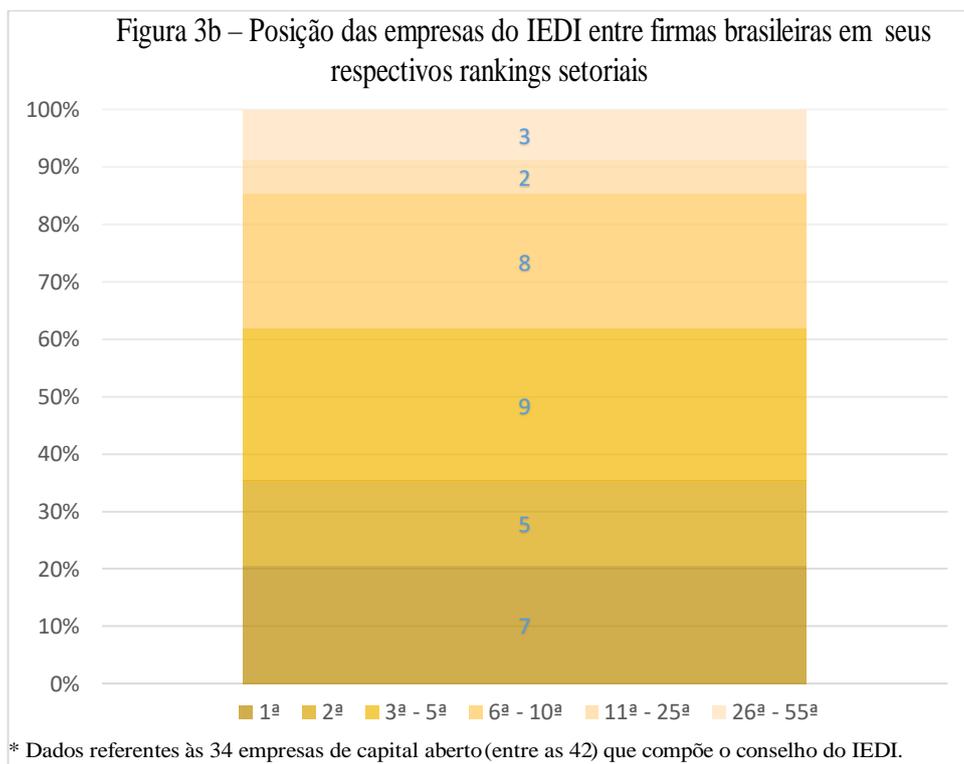


Fonte: elaboração do autor a partir de dados do *Valor 1000* e do site do IEDI. Dados de 2019.

O que a Figura 3a demonstra é a quantidade de grandes empresas industriais membros do conselho do IEDI. Do total da amostra, composta por todas as 34 firmas de capital aberto membros do instituto, 6 delas são líderes em seu setor de atuação, 3 ocupam a segunda posição, 7 figuram entre a 3ª e a 5ª e outras 7 entre a 6ª e a 10ª posição em seus respectivos setores. Isso quer dizer que, das firmas de capital aberto, 68% das empresas membro do IEDI estão entre as dez maiores companhias de seu setor.

A posição de proeminência das empresas membros do IEDI é ainda mais notória se as compararmos apenas com as demais empresas brasileiras em atuação no país. A comparação faz sentido uma vez que 41 das 42 empresas que compõe o conselho da entidade possuem, de fato, origem de capital no Brasil (a única exceção é a Ambev). A partir desses dados, apresentados na Figura 3b, vemos o número de líderes setoriais irrem de 6 a 7, o número de empresas na segunda posição irrem de 3 a 5, e o de empresas entre a 3ª e a 5ª posição de 7 a 9. Assim, se levarmos em conta a comparação das empresas do IEDI apenas com suas pares brasileiras, vemos que 85% dessas firmas (ou 29 das empresas de capital aberto) figuram entre as dez primeiras em seus respectivos rankings setoriais. Há, nesse quesito, alguns casos notáveis, como no setor de veículos e peças, no qual as duas maiores empresas brasileiras (Embraer e Iochpe-Maxion) compõe o conselho da entidade. O mesmo ocorre no setor de papel e celulose (Suzano e Klabin), metalurgia

e mineração (Vale e Gerdau), e de materiais de construção e decoração (Votorantim e Duratex).



Fonte: elaboração do autor a partir de dados do *Valor 1000* e do site do IEDI. Dados de 2019.

Tendo esses dados apresentados, discutimos no tópico a seguir de que forma o IEDI se localizou dentro do campo da representação empresarial no Brasil à época de sua fundação.

2.2 Um *think tank* em resposta à representação oficial

Kingstone (1998) analisa a ascensão e queda da influência do IEDI no meio político brasileiro desde sua criação até o fim da década de 1990. Segundo o pesquisador, que realizou estudo pioneiro a respeito da entidade, o IEDI é criado como uma resposta de um segmento da elite empresarial brasileira que já não via os canais de representação empresarial oficial – notoriamente a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP)⁶⁴ e a Confederação Nacional da Indústria (CNI) – como capazes de representar

⁶⁴ De acordo com Horácio Piva, ex-presidente de FIESP e atualmente conselheiro do IEDI: “Eu sou um dos mais novos no IEDI. Meu pai fundou o IEDI. Eu, como estava na FIESP, presidi a FIESP, o IEDI era uma coisa que tomava um pouco, havia muito ciúmes... Ele tem uma enorme capacidade de reflexão, muito interessante, muito diferente de todas as entidades, que tem um compromisso mais gerencial, operacional, de defesa de interesses”. Sobre a relação do IEDI com a FIESP, o empresário afirmou que: “O IEDI com o meu antecessor [na FIESP], o Carlos Ferreira, tinha dificuldades. O Carlos Eduardo tinha uma personalidade mais sindical e, portanto, o IEDI teve mais dificuldades. Depois, nos meus anos de FIESP, a relação foi um pouco melhor. Por conta da minha relação de amizade com pessoas do IEDI, por causa do

seus anseios e proteger seus interesses. De acordo com o autor, à época da criação do IEDI, os empresários enxergavam quatro grandes problemas nos canais de representação oficial no Brasil, uma vez que ela tenderia a: a) tornar difusa a influência empresarial a partir da articulação setorial, o que minava a capacidade de organização industrial como um todo;⁶⁵ b) sobrevalorizar o peso e a importância de empresas pequenas de setores tecnologicamente atrasados; c) encorajar os líderes das organizações patronais a disputar acesso a recursos, desencorajando conflitos ou discordâncias com o Estado; e d) desmotivar seus empresários em enxergar as organizações representativas como instâncias úteis ao diluir a voz das maiores e mais poderosas empresas (KINGSTONE, 1998).⁶⁶

Kingstone (1998) aponta que, embora o instituto se apresentasse desde sua fundação como um centro formulador de ideias, ele agiu, na esteira de sua criação (entre 1990 e 1993, especificamente), como uma voz política participativa que almejava criar, ao redor ou a partir de si, uma coalizão política capaz de influenciar a formulação de políticas públicas no país. Se, segundo o autor, em 1997 o IEDI já não tinha mais “importância política alguma”, isso ocorreu em grande parte à derrota de seu projeto político que previa um diálogo do setor industrial com os formuladores de políticas. Ao contrário do que previram ou desejariam os membros do IEDI, o Estado brasileiro

meu pai, era a turma do meu pai basicamente quem estava lá naquela época, eram amigos íntimos dele. Foi uma relação mais tranquila. Depois, quando o Paulo [Skaf] assumiu, ele quis criar uma relação com todo mundo e o IEDI tinha o Josué. O Josué era amigo pessoal do Paulo Skaf. Depois de alguns anos, todo mundo começou a perceber que o Paulo era um animal político e, de verdade, ele tinha interesse muito mais político, de carreira, ele não era industrial, não tinha essa visão externa [...]. Então, a FIESP se desgastou muito aos nossos olhos e aos olhos de todo mundo [...]. Eu acho então que, no fundo, as relações da Fiesp com o IEDI foram relações que se tocaram em alguns momentos, mas eu volto a dizer que nunca foram coirmãs como em algum momento tentaram dizer. Não é verdade que foram ou sejam coirmãs. O IEDI tem uma visão de longo prazo, transversal. O IEDI discute indústria como um todo, as empresas do IEDI praticam o que falam. Eu acho que a FIESP é tudo ao contrário, ela defende mercados mais fechados, segmentos de menor relevância, ela fala, mas não pratica. São entidades bem diferentes” (Horácio Piva em entrevista ao autor em 1º de maio de 2020). Para uma análise da atuação da FIESP à época da criação do IEDI, cf. Bianchi (2010)

⁶⁵ Ao ser questionado sobre a função do IEDI, Pedro Passos também tratou do vício setorial das entidades oficiais: “O IEDI não tem a dimensão nem o peso, digamos, de uma federação de São Paulo, de uma CNI. Mas o IEDI tem se comportado historicamente, nem sempre eu concordei com os posicionamentos do IEDI, mas no geral *ele tem evitado se comportar setorialmente*, por exemplo. *Então ele representa o conjunto da indústria*, que é um macrossetor, hoje a indústria e serviços em boa parte também se misturam. Eu acho que o IEDI ainda é uma ilha plural e que tenta fazer manifestações de caráter mais horizontal, pensando no país. Não há absolutamente consenso em tudo dentro do IEDI? Não, também há conflitos. Mas por ser uma organização menor, com 50 ou 60 empresas, eu acho que ele consegue tirar posicionamentos mais claros. Nesse sentido, o IEDI tem muita relevância, inclusive com os meios de comunicação. Hoje o IEDI, comparativamente com a FIESP ou a Confederação, é uma instituição muito pequena, elas têm um poder econômico muito maior, mas muitas vezes a voz do IEDI é mais ouvida do que a voz dessas outras instituições” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020, grifo nosso).

⁶⁶ Os demais pontos também foram confirmados em diversos momentos das entrevistas conduzidas com empresários ligados ao IEDI pelo autor.

orientou sua estratégia de desenvolvimento na década de 1990 no sentido de maior liberalização financeira a partir de um escopo neoliberal ancorado no Consenso de Washington. Dessa forma, não apenas os líderes do IEDI viram o seu projeto derrotado na arena política, como também perderam espaço e capacidade de influência no governo federal.

De fato, a vida do IEDI ao longo de suas mais de três décadas de existência parece ser marcada pela tensão entre ser um *think tank*, preocupado na formulação de diagnósticos da conjuntura econômica brasileira, ou ser um agente político capaz de disputar e interferir no desenho de políticas públicas de interesse para os industriais. De todo modo, a despeito da forma como por vezes se apresenta e se nomeia, o IEDI não pode ser encarado como um mero instituto de estudos despreocupado com qualquer tipo de atuação política. Se há momentos, contudo, que ele se porta exclusivamente como um *think tank* formulador de ideias, isso acontece mais pela sua incapacidade momentânea de persuasão e participação na formulação de políticas (seja por fraqueza própria, seja por indisposição dos governantes em ouvi-lo), do que por vontade própria de não interferência.

Sobre a capacidade de atuação política do IEDI ao longo de sua história, Luiz Alberto Garcia afirmou que:

Eu acho que o IEDI sobrevive pela qualidade dos seus associados, são pessoas extraordinárias, todos capitães de indústria. Mas não tem bandeira. Falar que o mercado, a indústria cresceu? Cresceu coisíssima nenhuma. Qual é a indústria que nós temos? [...]. Poxa vida, nós vendemos minério bruto porque nós não podemos beneficiar aqui os nossos minérios, que fica mais caro se comprar fora do país. O que ele [o IEDI] fez até hoje? Não fez até hoje nada, pô. Não chega a brigar com a FIESP, mas é um órgão dissidente da FIESP né, eu não sei, isso é o que eu vejo do IEDI. Aliás, eu gosto demais do IEDI, se eu não gostasse dele eu não estava lá até hoje. [Os empresários que os criaram pensavam em] influenciar o governo na política industrial. Levar o conhecimento aos governos sobre o que a indústria estava sofrendo, precisando. Mas eu confesso que eu não vi fazer muita coisa disso não. (Luiz Alberto Garcia em entrevista ao autor em 6 de maio de 2020)

Já de acordo com o conselheiro Ivo Rosset:

O IEDI é uma entidade fantástica, ela é independente, ela fez trabalhos durante todos os governos. *Ela entreviu, levou propostas*. Nós tivemos várias reuniões com ministros e presidentes de Banco Centrais. O papel do IEDI é importantíssimo. Porque ele é totalmente desvinculado de qualquer interesse. Diferente um pouco de outras entidades que são às vezes tendenciais a um ou outro governo. O IEDI foi e é sempre uma entidade absolutamente neutra visando os interesses do país, os interesses da indústria. Levando ideias e sugestões e planos para a melhora de um sistema onde o país possa cada vez mais reinvestir com suas industriais. Nós temos lá um grupo de empresários de todos os setores. Então o papel do IEDI, para mim, é a melhor entidade hoje do Brasil. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de, grifo nosso)

As declarações dos empresários são significativas já que demonstram a ambição do IEDI em interferir e atuar na formulação de políticas públicas no Brasil.⁶⁷ No que pesam as expressivas diferenças dos dois conselheiros a respeito de suas avaliações sobre o sucesso da entidade, parece estar clara sua ambição de influência nos rumos das políticas industriais e econômicas no Brasil. Essa interferência, contudo, aparece por vezes de forma contraditória nas declarações de seus conselheiros. De acordo com Horácio Piva:

O IEDI tem de fato uma agenda republicana no sentido de que ele não se permite discutir políticas que não colaborem com a melhora da indústria como um todo. Então o que eu vejo no IEDI, como um *think tank*, é uma autenticidade [...]. Eu tenho um prazer de participar daquele foro. Assim, o problema do IEDI é que ele pouco se mete em política [...]. O IEDI tem uma capacidade de discussão transversal, de tudo que seja bom para o setor industrial como um todo [...]. Então eu acho que o IEDI tem um papel. Agora ele não tem uma visibilidade pública e não se propõe a discutir política e isso de alguma maneira cobra uma conta dele. É claro que as pessoas que estão lá têm muita influência em todos os sentidos, mas o IEDI é uma organização que trabalha em silêncio. [...]. Nós não vamos para a mídia fazer anúncio [...]. Qual é o limite que ele tem? O limite de encontrar gente disposta a nos ouvir. (Horácio Piva em entrevista ao autor em 1º de maio de 2020)

A mesma reticência a respeito da ação política do IEDI se manifesta em fala de Pedro Wongtschowski:

O IEDI nunca fez *lobby*. O IEDI é um *think tank*, acho que essa seja talvez a melhor definição do IEDI. O IEDI propõe políticas, mas mais do que propor política ele faz análises. Os estudos que o IEDI produziu ao longo dos anos, que estão todos no site, aos quais você certamente teve acesso, são de excelente qualidade, feitos por um número enorme de economistas que assessoram e assistem o IEDI, além de um pequeno grupo *in-house*. O IEDI é *low profile*, por definição. Dificilmente você verá o presidente do IEDI na mídia. Quando fui presidente do IEDI concedia uma ou duas entrevistas por ano e só [...]. O IEDI sempre foi uma instituição técnica, *low profile* e profunda. Quer dizer, com muito mais análise e opiniões baseadas em análises do que opiniões baseadas em interesses. São características únicas. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)

De fato, se parece haver uma hesitação por parte de alguns conselheiros do instituto a respeito da interferência do IEDI nos rumos do governo, isso provavelmente se explica mais pela incapacidade do instituto em se fazer ouvir, do que por uma recusa sua de antemão nesse sentido. Os inúmeros encontros, almoços e reuniões dos conselheiros do instituto com candidatos à presidência, ministros de Estado e presidentes do Banco Central, na maior parte das vezes, organizados na sede da entidade em São Paulo, parecem desmentir a ideia de sua neutralidade política, como parecem querer fazer crer algumas

67 Segundo o conselheiro Décio da Silva: “Eu acho que [o papel do IEDI] é um papel importante, representativo. Em todos os governos, ele sempre teve um bom diálogo com o governo. Muitas vezes, seus projetos não foram totalmente ouvidos, mas eu acho que ele fez uma interlocução muito boa perante o governo” (Décio da Silva em entrevista ao autor em 19 de maio de 2020).

das passagens acima.⁶⁸ Ademais, se o IEDI foi menos capaz de valer sua voz nas instâncias governamentais no país do que almejava em determinados momentos, isso possivelmente se explica pela perda de relevância política do próprio setor industrial nacional. Com efeito, a desindustrialização brasileira teria como uma de suas consequências políticas a perda de participação dos industriais na condução do processo de desenvolvimento nacional. Por sua vez, é justamente a partir do diagnóstico de perda da participação da indústria brasileira na economia nacional que os membros conselheiros do IEDI almejavam intervir na formulação de políticas para o setor. Na próxima seção, apresentaremos de que modo o instituto enxergou o fenômeno da desindustrialização brasileira.

2.3 Um *think tank* em resposta à desindustrialização

Da mesma forma que o IEDI parecia estar ciente, no fim da década de 1989, a respeito das transformações em curso na economia mundial à época, que envolviam a reestruturação produtiva global e os limites do desenvolvimento nacional *stricto sensu*, o instituto também produziu, ao longo dos anos que se seguiram à sua criação, uma visão sensível em relação à desindustrialização em curso no país. Assim, se o instituto foi criado como uma resposta de um grupo de empresários que buscava se reposicionar na economia globalizada, ele também passou a ser, nos anos que subsequentes, uma entidade que procurou vocalizar os efeitos da perda de participação da indústria na economia nacional. Há dois documentos fundamentais, publicados pelo IEDI em 2005 e 2007, a esse respeito.

Em *Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?*, o IEDI (2005a) diagnostica a existência de uma desindustrialização relativa da economia brasileira. Segundo o documento, ainda que tenha havido uma nítida perda da participação da indústria de transformação no PIB nacional durante a última década do século passado, é possível atestar uma significativa diversificação da estrutura industrial nacional que, embora tenha

⁶⁸ De acordo com Eugênio Staub: “E do lado do IEDI, eu fui presidente do IEDI nos anos 90, no fim do governo Fernando Henrique, nós do IEDI também pecamos, nós precisaríamos ter sido muito mais incisivos. O empresário brasileiro, principalmente na indústria, é covarde – na agricultura e na instituição financeira, não. Pouca gente tem a coragem de dizer para o governo que há algo errado, não faz por aí. Há muita complacência. A culpa não é só do governo, mas também da indústria, dos industriais que por mais que tenhamos tido boa intenção no IEDI, nós não conseguimos uma comunicação firme e forte com o governo” (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020). A relação do IEDI com o Governo Federal será analisada e deverá ficar clara no terceiro e quarto capítulo desta dissertação. A respeito do *lobby* da entidade, a primeira seção do capítulo 4, a respeito do lançamento do Plano Brasil Maior em 2011, é significativa.

perdido segmentos e elos de cadeias produtivas, logrou preservar setores de ponta tecnologicamente.⁶⁹

Os argumentos do IEDI (2005a) a respeito da existência de uma desindustrialização no país se resumem a três constatações. Em primeiro lugar, a de que a taxa de crescimento da indústria brasileira se situou em níveis inferiores à de outras economias emergentes. Em segundo, de que o crescimento da indústria nacional foi menor do que o dos demais setores. E, em terceiro, de que, dentro da própria indústria, os setores tradicionais perderam peso, tendo sido ultrapassados em participação relativa pelos setores intensivos em recursos naturais.

O segundo documento, publicado em 2007, adota tom mais severo no que se refere à análise da desindustrialização brasileira. Se no artigo publicado em 2005 as conclusões realizadas sustentavam a tese da existência de “desindustrialização relativa” do país (IEDI, 2005a), o documento *Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente* (IEDI, 2007) tece afirmações mais contundentes sobre o estado da indústria brasileira no período. De acordo com o instituto:

O IEDI identificou em estudo em novembro de 2005 que estaria ocorrendo uma desindustrialização relativa na economia brasileira. O processo de desindustrialização teria se acentuado com a abertura econômica nos anos 1990 e só teria sido interrompido com a maxidesvalorização da moeda nacional em 1999 [...]. Uma atualização do estudo anterior aponta para um aprofundamento do processo de desindustrialização nos últimos dois anos. (IEDI, 2007, p. 4)

Vale notar a centralidade à política macroeconômica conferida pelo estudo como causa da desindustrialização, notadamente no que se refere ao câmbio valorizado. O IEDI (2007) entende que, em primeiro lugar, a política de altas taxas de juros afeta a demanda agregada, inibindo investimentos e o gasto público, além das exportações. Os altos juros, por sua vez, valorizam o câmbio – tendência reforçada pelo aumento internacional do preço de commodities –, a apreciação cambial, assim, desestimula exportação de produtos que perdem competitividade. A sobrevalorização cambial provoca, destarte, a

⁶⁹ Aqui, é importante considerar que a especialização da estrutura produtiva brasileira em segmentos intensivos em recursos naturais não significa, necessariamente, regressão da indústria do ponto de vista tecnológico. Segundo o IEDI, “a referida maior especialização da estrutura produtiva nos segmentos de indústria intensivos em recursos naturais não levou a uma regressão da indústria brasileira do ponto de vista tecnológico. Uma classificação de setores da indústria por grau de intensidade tecnológica, constata que os setores intensivos em tecnologia mantiveram sua participação básica na indústria, muito embora sintomas de desindustrialização tenham sido detectados em diversos segmentos considerados de alta ou média-alta tecnologia. Mesmo assim deve ser destacado que para a indústria como um todo o conteúdo de valor adicionado por unidade de produto, em média, caiu, passando de 47,1% em 1996 para 43,3% em 2003. Esse é um dado que indica que a indústria agrega menos valor, um sintoma de que houve de fato uma desindustrialização relativa entre os anos 1990 e a atualidade” (IEDI, 2005a, p. 5).

substituição da produção doméstica de bens por produtos importados – especialmente no que se refere a bens de consumo duráveis:

Em síntese, mesmo sendo dotado de um parque industrial amplo e diversificado, verifica-se nos últimos anos um processo de desindustrialização, que é fruto da combinação perversa de taxa de juros elevada e câmbio valorizado. Essa combinação inibe a expansão do investimento e das exportações, corroendo a competitividade e levando a perdas de produtividade na indústria. (IEDI, 2007, p. 1)⁷⁰

Em comparação com alguns dos diagnósticos do documento anterior, o instituto afirma que a abertura econômica pode de fato não ter provocado uma regressão tecnológica no país, mas que, por outro lado, seria impossível afirmar que tenha trazido benefícios nesse quesito:

Uma conclusão geral acerca dessas mudanças na estrutura produtiva é a de que a abertura econômica, se não provocou um processo de regressão tecnológica, também não promoveu um “upgrade” em termos de processos produtivos mais sofisticados. (IEDI, 2007, p. 2)

A questão da abertura comercial é ponto sensível na vida interior do instituto. Se tal era sua visão a respeito do tema em 2007, a chegada de Pedro Passos à presidência da entidade dois anos depois significaria uma mudança na condução do IEDI a esse respeito.

2.4 O *think tank* em disputa

Hoje [...] as condições gerais prevaletentes se definem pela globalização. [O]s empresários, se aspirarem a ser grandes, não devem restringir suas ações ao mercado interno, pois a expansão produtiva requer tanto importação como exportação, sob o risco de deixar fora do jogo os que não entenderem o processo produtivo global. (CARDOSO, 2020, p. 16)⁷¹

A chegada de Pedro Passos, empresário da Natura & Co., à presidência do IEDI, em agosto de 2009, representa uma inflexão na forma de a entidade tratar aspectos sensíveis da política econômica brasileira. Se notamos na primeira seção deste capítulo que a criação do IEDI foi uma resposta de um setor do empresariado industrial brasileiro

⁷⁰ O documento aponta que: “Para investigarmos se está ocorrendo uma tendência recente à desindustrialização duas linhas de argumentação serão apresentadas. De um lado, a persistência da política econômica que combina elevadas taxas de juros e câmbio apreciado tem desestimulando o crescimento da economia e da indústria em particular. Por outro, as mudanças na estrutura produtiva provocadas em grande parte pela abertura econômica, levaram a uma concentração maior da produção em setores com vantagens competitivas na exploração de recursos naturais em detrimento de setores mais tradicionais e mais empregadores de mão de obra e de setores de alta tecnologia, com vantagens competitivas dinâmicas no comércio internacional. Essa tendência à especialização em recursos naturais torna as exportações industriais do país mais vulneráveis às flutuações de preços no mercado internacional, com consequências negativas para a balança comercial a longo prazo” (IEDI, 2007, p. 5).

⁷¹ Cf. CARDOSO, Fernando Henrique. Prefácio à edição de 2020: há 56 anos. In: _____. **Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2020.

à crise do modelo desenvolvimentista em um momento em que a economia mundial passava por severas transformações, pode-se entender a presidência de Pedro Passos (2009-2016) como a culminação de um processo de solidificação do instituto como um *think tank* da indústria brasileira atrelada às cadeias globais de valor.

Com efeito, como sublinhamos acima, o IEDI esteve ciente desde sua criação a respeito dos limites do desenvolvimentismo clássico brasileiro. São notórias, nesse sentido, as apreciações em seus primeiros documentos a respeito do modelo de industrialização por substituição de importações, por exemplo. Como vimos no primeiro capítulo, a reestruturação produtiva em escala mundial a partir de cadeias globais de valor colocavam novos desafios às empresas industriais que haviam se constituído ao longo do século XX a partir de modelos nacionais de industrialização que tinham por essência o estabelecimento de circuitos internos de acumulação. Dessa forma, entendemos que, desde 1989, os empresários reunidos no IEDI apoiaram a execução de uma estratégia de desenvolvimento no país que estivesse consoante com as transformações em curso na economia mundial que requeriam, para o próprio sucesso da indústria doméstica, uma inserção no exterior. Dadas as diferenças entre empresas que se orientam essencialmente para o suprimento do mercado interno e aquelas que buscam se valorizar no mercado exterior tanto para a obtenção de insumos produtivos como para o fornecimento de seus produtos, obtém-se que a reestruturação produtiva global deverá impor, portanto, mudanças importantes na forma como determinadas empresas industriais interagem com o desenvolvimento capitalista brasileiro e com as políticas públicas para sua promoção. Dentre todas elas, a abertura da economia nacional ganha, evidentemente, um lugar de destaque.

Será em torno da abertura comercial que Pedro Passos disputará, não sem resistências internas, o sentido de atuação do IEDI no período de sua presidência. Embora as posições levadas por Passos não tenham sido unanimemente adotadas por todos os empresários filiados ao IEDI, identificou-se que o empresário da Natura venceu a disputa no interior da entidade em favor da abertura, de modo que os temas relevantes de sua visão de desenvolvimento foram incorporados às posições do instituto nas presidências subsequentes do IEDI – com Pedro Wongtschowski (2015-2017) e Dan Ioschpe (2017-).

Para entendermos as mudanças trazidas por Pedro Passos na visão do IEDI sobre o desenvolvimento brasileiro, antes recapitularemos de que forma a questão da abertura econômica foi tratada pelo *think tank* da Avenida Berrini desde sua criação. Como vimos, mesmo já durante a década de 1990, o instituto advogava pela necessidade de algum tipo

de abertura da economia nacional, no que seria um erro atribuir aos primeiros anos do IEDI uma visão estritamente protecionista da economia brasileira. Se o IEDI não se opunha à abertura da economia brasileira em si, tratava-se de disputar a *forma* por meio da qual esta seria executada. Como exemplo, pode-se resgatar trecho de documento elaborado na ocasião da celebração dos primeiros 12 anos da entidade, no qual o instituto explicita a ideia de que o sucesso do processo de abertura comercial estaria condicionado à execução de algumas políticas preliminares:

Nunca foi negada importância à crescente integração do país com o resto do mundo, mas os trabalhos do IEDI ressaltaram a importância do mercado interno como base para o desenvolvimento nacional e para ampliar as possibilidades de inserção internacional da economia brasileira. Não é correta a percepção de que o empresariado se opunha à abertura das importações. Pelo contrário, antes mesmo do processo iniciado em 1990, no lançamento do IEDI, um ano antes, os empresários defenderam explicitamente a necessidade de abertura econômica, como atestam os jornais da época. Porém, não se entendia a liberalização das importações como um fim em si mesmo, mas sim como instrumento para o aumento da produtividade sem destruir a capacidade produtiva. Por outro lado, uma abertura concebida exclusivamente como uma abertura do mercado interno ao produto importado era considerada parcial já que não contemplava o processo do ângulo da ampliação do acesso dos produtos brasileiros aos mercados internacionais, ou seja, do ângulo da abertura das exportações. *As críticas do IEDI à abertura dos anos 90 não se referiam à oportunidade do processo em si, mas aos fatos de que a abertura foi apressada, alterou regras e cronogramas pré-estabelecidos, não se fez acompanhar de políticas de competitividade e de salvaguardas dos setores internos mais afetados pela concorrência do produto importado e não criou mecanismos para bloquear a concorrência desleal de importações irregulares ou o "importabando". Sendo ainda desbalanceada, pois envolveu apenas as importações e não o estímulo às exportações, resultou desta abertura mal feita um déficit externo muito pronunciado.* (IEDI, 2001, p. 7, grifo nosso)

Se a necessidade de algum tipo de abertura da economia brasileira é ponto pacífico no instituto desde sua criação como indica o documento supracitado, devemos entender que será justamente ao redor da *modalidade* da abertura que ocorrerão as disputas no interior do IEDI ao longo dos anos seguintes. Dessa forma, é possível supor que o embate proposto por Pedro Passos, a partir do momento em que o empresário assume a presidência da entidade, já pairava sobre o instituto e dividia os líderes industriais ali reunidos. Admitindo que o instituto não negava a necessidade de alguma abertura comercial, será, portanto, em relação a *como realizar* essa abertura que acontecerá a principal inflexão da entidade sob a presidência de Pedro Passos. A afirmação é do próprio empresário que, ao ser questionado em entrevista a respeito da marca central que buscou levar ao IEDI durante sua presidência, respondeu:

Eu acho que o que eu provoquei, e causou muita discussão interna e externa, foi muito essa agenda da abertura econômica. Eu lutei bastante – e venho lutando – pela agenda econômica de abertura, que eu acho que é um vetor de produtividade que o Brasil tem desprezado. Eu estou falando de acordos

comerciais, de abertura comercial no sentido amplo. Não estou falando só de comércio de produtos. Eu acho que essa foi uma semente e vejo que esse debate vem ganhando um pouco mais de publicidade, de visibilidade, apesar de que eu ainda acho que estamos muito atrasados. Há muita coisa ainda para evoluir. E aí eu acho que nossas lideranças estão equivocadas. A posição dos empresários é a de: “Vamos resolver todos os problemas do Brasil para depois a gente abrir a economia. Se o fizermos antes da hora, a gente vai quebrar: vão fechar todas as nossas fábricas”. Eu acho que é verdade: temos o custo Brasil e precisamos encarar o custo Brasil. Uma agenda importante seria a reforma tributária, mas em paralelo. Porque essas coisas são assim: como é que você mobiliza o investimento empresarial para sair da zona de conforto, que hoje tem o mercado protegido? É mais fácil pegar o avião e ir para Brasília e falar: “Segura um pouco, mantém a tarifa de proteção” do que: “Faz uma fábrica nova, eficiente. Traz componentes novos. Traz um produto novo”. É muito mais fácil para o empresário ficar protegido [...]. [O] que eu procurei fazer – e acho que agora o debate está mais evoluído – foi mudar uma posição do IEDI, que era muito conservadora com relação à abertura econômica. Então, essa foi a minha atuação. Não vou dizer que eu fui aplaudido por todos. Mas, às vezes, é necessário correr o risco porque é importante mudar o rumo das coisas. E eu acho que o debate está mais amadurecido hoje em dia. (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020)

A disputa no IEDI em torno da abertura econômica levantada por Passos foi confirmada pelo presidente que o sucedeu no comando da entidade, Pedro Wongtschowski, em entrevista. Segundo o executivo do Grupo Ultra, a própria escolha de seu nome para a presidência do IEDI, após seis anos da gestão de Passos, teria sido uma forma que os empresários do IEDI encontraram para equilibrar a posição do instituto em relação ao tema da abertura comercial. Isso porque, ainda segundo Wongtschowski, enquanto os antecessores de Pedro Passos haviam inclinado o IEDI a uma posição de abertura gradual e condicionada, o empresário da Natura atuou para levar o *think tank* a uma posição de maior abertura, gerando tensão entre os conselheiros da entidade. De acordo com Wongtschowski:

Olha, primeiro vou te dizer com toda a franqueza, a questão do grau, da velocidade, da forma de abertura comercial nunca foi um consenso dentro do IEDI. Dentro do IEDI, há os degradês de todos os tipos. Desde o pessoal clássico de bens de capital, que acha que a abertura deve demorar dez anos, que não se deve começar o processo enquanto não houver redução do custo Brasil etc., até os que acham que isso tem que ser rápido, em dois ou três anos, com um processo de [...] simplificação, de integração da indústria brasileira no mundo e, se isso causar vítimas, pior para as vítimas. Evidentemente que isso depende do setor econômico em que você está [...]. A sua posição ideológica depende um pouco do lugar em que você está na cadeia. Se você está mais perto do começo da cadeia, você tende a ser mais protecionista porque senão o seu negócio morre, porque você sabe que a competição não é real [...]. O IEDI tem empresas que vão de cabo a rabo, desde empresas de *commodities*, dos grandes *building blocks* da indústria, aço, plástico, até quem faz alimentos, cosméticos e assim por diante, aquele bem no final da cadeia. A visão do grau de abertura que o Brasil devia ter varia conforme a posição do observador. No IEDI, não é muito diferente, no sentido de que essas nuances perpassavam também o conselho do IEDI, com gente mais protecionista e gente menos protecionista, ou mais aberturista e menos aberturista. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)

Horácio Piva⁷², ex-presidente da FIESP e atual representante da Klabin S/A no conselho do IEDI, assim avaliou a passagem de Pedro Passos pelo comando do *think tank* industrial:

Eu não estava lá, mas me contaram que quase o expulsaram de lá... Eu acho [que houve uma mudança na visão do IEDI] totalmente. O IEDI tinha uma visão protecionista sim. Era um grupo que chamava atenção [...]. Eu acho que isso diminuiu muito. A percepção que eu tenho é que todos os integrantes do IEDI acabaram entendendo que esse era um tema mutável. Eu nunca vi mais lá dentro um discurso daqueles [...] de excesso de protecionismo [...]. No curto prazo, ainda há muito medo [da abertura], mas no IEDI, por conta da sua composição, eu acho que não. (Horácio Piva em entrevista ao autor em 1 de maio de 2020)

A respeito da visão do IEDI sobre a abertura comercial e das transformações sofridas pelo instituto nessa questão, o empresário Eugênio Staub afirmou:

[O] IEDI é moderadamente liberal, não é protecionista ao extremo, mas um liberal inteligente. Vamos criar oportunidades, vamos trabalhar com produto de tecnologia importada, mas vamos procurar ver onde isso beneficia a nossa indústria, o nosso emprego, o nosso engenheiro. Como faz hoje o Japão, a própria China [...]. É verdade que o Pedro [Passos] era mais liberal, mais pró-abertura, mas isso era tudo muito pouco perto do problema que nós tínhamos. Se faz uma abertura mais agressiva com o câmbio, o real sobrevalorizado aí é um desastre.

Mas o senhor acha que houve uma evolução na compreensão do instituto sobre a abertura ao longo desses trinta anos?

Sim, houve uma evolução. Positiva. No sentido de melhor entender a integração do país na economia mundial. Mas sempre respeitando uma prioridade de desenvolver uma indústria local. Não é substituir a indústria pela importação, mas usar a importação e a abertura comercial tanto de importação quanto de exportação para desenvolver determinados setores industriais. (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020)

Segundo Dan Ioschpe, empresário que sucede Pedro Wongtschowski no comando da entidade:

Eu acho que ele [Pedro Passos] trouxe um ponto. Ele defende até hoje, ele vai flexibilizando, mas acho que ele defende até hoje a ideia de que haja ao menos uma parcela de uma abertura unilateral muito rápida [...]. Então ele tem mérito no ponto dele, acho que a proposição original dele foi muito boa para chacoalhar e também para mover pessoas que estavam naquela posição de “eu só abro se resolver o custo Brasil”, que é uma condicionante muito difícil e que leva muitos anos para resolver, e que por si só, dizer que só abre quando resolver [o custo Brasil], perpetua o custo. É o meu ponto do penhasco. Você

⁷² Horácio Piva e Pedro Passos compartilham uma visão semelhante a respeito das estratégias de desenvolvimento a serem adotadas no Brasil. Piva, que inclusive declarou em entrevista ter sido “o Pedro Passos da FIESP” e, por causa disso, muito criticado na Federação, afirmou: “Eu e o Pedro Passos, em especial, temos uma visão não liberal, mas mais conectiva da indústria. Eu e o Pedro achamos que o Brasil teria de ter arriscado antes: ele tem que arriscar, abrir mais as suas fronteiras. Nós somos às vezes combatidos pelos nossos colegas, mas nós achamos isso. Achamos que a exposição para o Brasil à economia internacional e à competição internacional nos obrigaria a ter que buscar mais produtividade e provavelmente deslocaria aquelas empresas e aqueles setores que teriam vantagens e que não conseguem sobreviver. Nós somos mais pró-choque de realidade, digamos assim. Eu acho que não se tem que proteger indústria através de manipulação de câmbio, senão você nunca está sendo colocado ante a concorrência e a competição” (Horácio Piva em entrevista ao autor em 1º de maio de 2020).

precisa dizer para a sociedade que vai acabar [...]. Então eu acho que ele prestou um enorme serviço ao trazer isso. E talvez se ele trouxesse da forma [matizada] como eu estou te colocando hoje, o debate não teria avançado, ele teria ficado muito próximo de um conforto para muita gente. Então eu acho que ele cumpriu um papel espetacular e até hoje cumpre, mas eu acho que ele também já concorda comigo de que há um caminho do meio que é muito interessante. O que a gente precisa fazer, enquanto o IEDI neste caso, é atrair o tomador de decisão do setor público para as virtudes dessa ideia. Porque às vezes quando ele corre muito com uma agenda unilateral, ele acaba perdendo o resto da sociedade que acaba se entrenchando naquela agenda de então não faz nada. Agora, é um ótimo debate e é um debate que está aberto, não tem certo e errado. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020)

Ficam claras, nessas declarações, as disputas em torno da *forma da abertura* comercial no Brasil. De fato, ao longo de todas as entrevistas realizadas com conselheiros do IEDI pelo autor, nenhum dos empresários contrapôs-se à abertura em absoluto. Quando questionados, mesmos os agentes mais reticentes à questão, sempre se mostraram a favor de *alguma* abertura. A divergência, reiteramos, estabelece-se em torno de sua modalidade. De um lado, estão os empresários que entendem que a abertura comercial deve ocorrer da forma mais rápida possível, e que será a partir dela que questões de produtividade e competitividade da economia nacional serão resolvidas. De outro, estão os empresários que entendem que a abertura comercial deve estar condicionada à redução do “custo Brasil”, uma vez que a “abertura unilateral” solaparia as condições de sobrevivência de determinadas empresas industriais.

Dentre os empresários que defendem a abertura condicionada, está Décio da Silva, para quem:

Não [deve haver] nem excesso de proteção, que é não bom para um país, muito menos uma abertura sem organização, que também não resolve os problemas do país. [...]. [A] abertura tem que ser seletiva. Eu não sou defensor de um mercado totalmente fechado, mas a abertura tem que ser seletiva para efetivamente proteger as coisas do futuro. A minha preocupação principal é que temos que ser seletivos e nos preparar para o futuro. Por que é importante proteger a indústria, ter algum nível de proteção? Claro que se a proteção for muito exagerada aí eu engrosso o coro dos mais liberais que dizem que um exagero de proteção causa falta de produtividade. Mas o contrário não é verdadeiro. Se tirar a proteção, não salva quase ninguém. [...]. A questão da abertura depende de [...] [algumas] coisas. A primeira, a mais importante, é fazer as reformas estruturais do Brasil para competirmos de igual para igual, fazermos efetivamente a reforma tributária. (Décio da Silva em entrevista ao autor em 19 de maio de 2020)

Ivo Rosset, do setor têxtil, também foi na mesma direção ao afirmar que:

Então, essa é uma questão muito delicada e muito bem colocada por você e eu te digo o seguinte. Não existe a menor condição de se fazer uma abertura no Brasil se não tivermos exatamente as mesmas condições que os outros países têm. Quer dizer, fazer uma abertura comercial, ou fazer um acordo do Mercosul com a União Europeia, abrir o mercado sem termos condições de competir é quebrar a indústria brasileira. *Então eu sou totalmente contra uma abertura onde nós não estivermos embasados primeiro de uma reforma tributária*

perfeita, de um custo de mão de obra decente, coerente com o que existe no mercado internacional. Quer dizer, se eu vou abrir o mercado, fazer uma abertura comercial com a China, você quebra o Brasil, só vai sobreviver o agronegócio. Então é muito perigoso se pensar numa abertura comercial no momento para satisfazer algum tipo de interesse de acordo com comunidade europeia ou mesmo com os Estados Unidos. É muito perigoso. Nós não temos estrutura para aguentar uma competitividade externa nem europeia. Eu te digo que se abrirem o mercado, nós temos no nosso segmento algumas alíquotas que nos dão algum tipo de proteção. Agora, se abrem, se essas alíquotas caem, aí é um desastre porque eu não vou ter condição de competir nem com a Europa. Eu e milhares de empresas. A abertura é uma questão muito delicada, tem que ser muito pensada. E têm que ser olhados todos os setores. Principalmente a desoneração da folha de pagamento e rever custos que nós temos que outros países não têm [...]. Então se nós não mudarmos esse sistema, você não consegue competir. Porque o custo salarial não é apenas o custo de um funcionário, de quanto você paga por mês. São os processos, os problemas. Quando eles saem, te movem um processo por qualquer bobagem, e qualquer juiz dá ganho hoje para um funcionário que moveu um processo ridículo. Nos EUA, você contrata um funcionário, vai ganhar mil dólares, ele trabalhou bem, ganha comissão, ele vai para mil e duzentos. Mas se ele não serve e você quer demitir, você demiti [risos]. Até um dia, nós tivemos que demitir uma pessoa lá, eu falei quantos dias era preciso dar, qual o prazo? Não, só me fala que horas é para ele ir embora. Não adianta esse protecionismo que onera o custo das empresas no Brasil, mas que numa abertura isso pesa, isso é custo. Toda empresa tem que colocar um percentual da sua verba para essa finalidade. Então a abertura comercial é muito complicada. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020)

Ao ser questionado sobre as ações de Pedro Passos à frente do instituto, Rosset explicitou sua visão, cara a muitos conselheiros do IEDI, de que a abertura comercial deve estar condicionada a uma redução do custo Brasil:

[D]entro do negócio dele [do Pedro Passos], talvez [a abertura] tenha menos impacto [...]. [O] negócio dele é mais automatizado, tem muitos funcionários, mas o tipo de produto é diferenciado [...]. Não é que eu não seja favorável a uma abertura. Eu não tenho medo da competitividade, nem nós nem a Natura. A Natura tem um dos melhores produtos do mundo. Assim como a nossa qualidade é comparável (não vou comparar com um chinês porque o chinês não tem qualidade) a de um italiano, uma empresa italiana do nosso segmento, nós hoje somos maiores do que eles, e nós temos uma qualidade igual a deles [...]. Então eu não tenho medo da competitividade em si produto a produto. O que eu tenho receio é do Custo Brasil. Esse Custo Brasil que nós temos não compete com outros países. Se você faz uma abertura e carrega o custo Brasil, você está quebrado, ninguém vai aguentar. E eu não sou muito favorável no momento em abertura comercial. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020)⁷³

⁷³ De acordo com um grande empresário conselheiro do IEDI que preferiu não ser identificado: “Eu acho que o Brasil, não só no Brasil, mas qualquer país que tem algum objetivo de integração no processo macroeconômico mundial tem que fazer um ajuste da sua política de abertura econômica, para poder realmente acontecer essa integração. Por isso, esse tema do custo Brasil é tão importante. A proteção aduaneira aqui no Brasil é muito irregular [...]. Então, nós estamos em um impasse, eu pessoalmente acho que nós temos que atingir um patamar normal de 4% a 6% de proteção aduaneira. Para que as cadeias possam se integrar dentro do cenário mundial. Agora, se eu tenho um custo Brasil de 16,7% a mais do que os meus concorrentes, é algo inconcebível, mas hoje o aço importado tem uma estrutura competitiva de 4% a 5% melhor do que o meu custo no Brasil, não existe isso no mundo. O trabalho, no meu entender, tem que ocorrer simultaneamente, mas eu não acho que o país vá conseguir se potencializar na integração mundial, a não ser em alguns produtos que têm vocações positivas diferenciadas, igual celulose, em que os produtos brasileiros são absolutamente diferenciados, mas em qualquer outro setor mais importante, o país

Já a visão da abertura incondicional da economia se faz presente, por exemplo, na fala do dirigente Roberto Simões:

Eu acho que para você ser uma empresa, você tem que pensar que a empresa serve para atender os clientes. Se os clientes forem de seu país e aquele produto que você vende é exclusivo do seu país, a internacionalização não é algo tão importante. Agora, no seu processo de crescimento, se você, além de atender o mercado interno tem interesse em atender o mercado externo, a partir do momento que você produz alguma coisa que alguém de fora pode produzir também e pode chegar no seu mercado em condições competitivas, automaticamente você é obrigado a produzir em condições competitivas com os seus concorrentes de fora do país também. Eu não acho que seja certo um país ficar colocando barreiras, a não ser em produtos estratégicos [...]. Em geral, o raciocínio tem que ser sempre esse: o produtor tem que olhar pro seu mercado e seu cliente e produzir algo competitivo com o que o mercado tem a oferecer. Seja se o mercado é local, seja se o produto ou serviço que você está provendo, que ele tem concorrência fora do Brasil, você tem que ser competente para concorrentes da onde quer que eles sejam [...]. Feitas as exceções que eu falei, eu acho que de uma maneira geral nós não temos que ter barreiras. O Brasil há algum tempo atrás tinha barreira para tudo. Isso colocava o país numa bolha enquanto o resto do mundo estava vendo que as coisas não estão acontecendo dessa forma. O que eu acho, na realidade, é que tem que haver uma seletividade de alguns setores que efetivamente, seja por segurança nacional ou por estratégia do país, é importante que você tenha um desenvolvimento de uma indústria local. (Roberto Simões em entrevista ao autor em 5 de junho de 2020)

Esta é a mesma visão, afinal, de Dan Ioschpe, para quem:

Lá fora, você tem um ambiente médio de enorme crescimento e aqui um ambiente de baixo crescimento. Quando você pensa em existência de mercados e crescimento de escala, nenhuma das duas coisas estavam nos últimos 30 anos muito a favor do Brasil comparativamente ao resto do mundo [...]. Então dificilmente você consegue acompanhar a velocidade do seu competidor externo se você está apenas dedicado a este mundo, já que ele cresce mais rápido e gerando mais escala que você. A segunda questão é a interdependência. Com a tecnologia, com a melhoria das comunicações, transportes, logísticas, os países se permitiram ter uma *cross-dependency* muito maior do que tinham antes. Se você não participa desta cadeia global, é mais um pênalti que nós vamos tomar. Já que eu cresço menos, eu gero menos escala, e *by the way*, ninguém está fazendo produto *all made in China* e *all made in Korea*, tem peça

tem que encontrar o caminho da integração. E esse caminho passa pela redução da estrutura de proteções aduaneiras fora dos padrões mundiais normais, mas simultaneamente tem que estabelecer o custo Brasil zero [...]. Eu analiso esse tema há muitos anos e vejo que realmente se nós não melhorarmos, se eu não conseguir atingir um patamar de x% sobre o PIB, eu não saio do lugar, é muito pequeno o crescimento. Então, na macropolítica, eu tenho que criar as condições competitivas para o setor industrial, para que ele se torne competitivo, tem que colocar os patamares de proteção aduaneira a patamares internacionais para que a economia industrial possa ter um processo de integração no cenário mundial e isso tudo passa no fundo por uma macropolítica em que o índice de poupança e investimento tem que ser bem maior. O difícil nesse sistema é a condução política, tecnicamente o tema é conhecido [...]. O IEDI está preso nessa análise que eu fiz. Mas o tipo de análise que eu fiz é uma análise subconsciente. Tem essa análise de que não dá para competir com a estrutura que arrebenta com o resto da indústria que existe. Então, de uma forma primária, hoje temos que fazer uma política de abertura. Se você fizer uma política de abertura da economia hoje, nos padrões internacionais de 4% ou 5% de proteção aduaneira, com a estrutura de custos que o Brasil tem, você acaba com toda a indústria. Só não vai acabar com produtos que são absolutamente *no tradables*, como sabonetes, cervejas. Hoje, com a logística do mundo, praticamente tudo é *tradable*, cada vez mais. [...]. Você acha que dá para abrir a economia tendo 22% a mais de custo Brasil do que o mercado comum europeu? [...]. Temos que trabalhar para arrumar isso. Nós não vamos fazer o país que precisamos sem abertura, eu defendo isso claramente” (Conselheiro do IEDI em entrevista ao autor em 22 de junho de 2020).

cruzando de tudo o que é lado e pegando o melhor de cada lugar, com a especialização, com a tecnologia, e este ambiente muito mais fluido para poder se comunicar. Inclusive através de transações financeiras [...]. O terceiro ponto é que se precisa correr atrás cotidianamente da produtividade e da competitividade, até por aquele primeiro ponto, porque tem gente crescendo, e se você não crescer e incorporar tecnologia você vai ficando fora dos mercados. Inclusive do seu mercado, porque vai haver um grau de ingresso mesmo, qualquer que seja a alíquota, e nós já falamos da questão da valorização cambial e de outras coisas. Então foi sendo pego nesse jogo e isso ajuda a mudar o *mindset*, quando cai a ficha. Demorou uns 20 e poucos anos, mas quando cai a ficha da média da sociedade de que se cresce muito menos, você não é o paraíso, mas sim quase o inferno, por que eu colocaria todas as minhas fichas no inferno? Eu quero colocar umas fichas lá no paraíso. Talvez a forma de colocar ficha no paraíso antigamente era mandar um dinheiro para o exterior, e aí isso não tem produtividade, você estacionar o dinheiro em algum lugar. Então o empresário médio disse: poxa, eu gostaria de exportar mais, de eventualmente ter ativos no exterior, de produzir no exterior. E já está obvio para mim que o Brasil não é a joia da coroa, o Brasil é um país que está para trás, que ficou para trás, então eu preciso pensar dessa forma.

Então eu acho que foi isso que foi mudando no debate. Qual é o lado perverso, e que atrasa muito esse debate? É o custo Brasil, que nós ainda não tínhamos falado. Então se você precisa gerar produtividade, competitividade até para competir lá fora, seja na importação seja na exportação, se você não tem um avanço do ambiente em que você está alocado, fica uma armadilha de difícil resolução. Então a segunda fase do discurso e da visão, eu acho, há uns 10 anos atrás, ou 15, que imperou até pouco tempo atrás, foi dizer: “puxa, você, autoridade, resolva o custo Brasil, e aí abre, e aí a gente se integra. Me dê a chance de estar no mesmo custo que o alemão, que o coreano, que o japonês, e aí nós vamos”. Custo Brasil são coisas bem tangíveis: sistema tributário, logística, insegurança patrimonial, taxa de juros, insegurança jurídica, relações trabalhistas... Passado um tempo, essa agenda não anda de forma relevante, e eu acho que vem a conclusão de que a integração ao mundo é um dos catalisadores da resolução da agenda do custo Brasil. Ou seja, sem o penhasco, sem um fim da linha, você não consegue mobilizar a sociedade em geral, inclusive os empresários, mas a sociedade em geral, os sindicatos, os trabalhadores, o governo, de que algo tem que ser feito. É preciso colocar um *cliff*, e dizer que vai chegar um ponto lá na frente que nós estamos contratando, a exemplo da União Europeia, a alíquota zero, e daqui a 15 anos vai ter alíquota zero [...]. Como eu vou resolver isso nos próximos 15 anos? [...]. Ou eu resolvo ou eu perco uma série de indústrias. E esse processo para mim me parece muito interessante.

Agora, isso é diferente de um processo de abertura rápida unilateral. Aí eu também acho que não é razoável uma possível condução das questões. Então eu desenvolvi um critério pro assunto de abertura que é fundamental, ou seja, nós temos que nos integrar ao mundo. Então, como eu disse lá no início, eu gosto muito de critérios mais altos e menos detalhados. Logo, o critério é: horizontalidade, ou seja, você não pode abrir o setor A e não abrir setor B. Por exemplo, é um discurso muito comum dizer: abra bens de capital e bens de tecnologia porque isso vai dar uma produtividade maior para o restante da cadeia. Só que esses bens são feitos de uma série de componentes que essa mesma cadeia produz. Então a minha sugestão é sempre que não se faça nada que não seja horizontal. Você deve dizer: eu vou abrir tudo, bens de capital e de tecnologia, siderurgia, agricultura, serviços, autopeças, automóveis. Tudo ao mesmo tempo. Porque eu não vou intervir no domínio econômico e decidir quem vai bem e quem vai mal. O segundo ponto é dizer que como há um custo Brasil colossal, eu tenho que fazer isso gradualmente, não dá para fazer do dia para a noite. Então eu vou todo ano gradualmente em direção ao meu objetivo. E o terceiro ponto é muita transparência. Então eu conto para toda a sociedade o que eu pretendo fazer, discuto para todo mundo, vou para a mesa de negociação e fecho pactos de Estado em relação ao futuro.

Quando você pensa esses três critérios, horizontalidade, gradação e transparência, os acordos comerciais são a melhor ferramenta. Eles obrigam a se fazer essas três coisas. A ação unilateral do gabinete não prevê nenhuma dessas três coisas. Então é isso que nós temos defendido. Há algumas pessoas que obviamente vão preferir um ritmo mais rápido, outras que vão ser contra isso que eu estou falando, que dizem que não se pode abrir nada enquanto não se resolver o custo Brasil, mas eu acho que a opinião média maior hoje é de que se tem que fazer, mas se tem que fazer com critério que dê um resultado melhor para o todo. Por isso que nós defendemos tantos acordos comerciais. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020)

De fato, a presidência de Pedro Passos no IEDI não significou apenas uma reformulação na visão do instituto sobre a abertura comercial, mas representou uma inflexão nas posições do instituto a respeito da relação da economia brasileira com o exterior, num momento de crescente transnacionalização de empresas brasileiras, como é o caso da própria Natura, empresa de origem do dirigente.⁷⁴ Pedro Passos vocaliza, em consonância com a reestruturação produtiva da economia mundial a partir de cadeias de valor globais, uma visão de desenvolvimento que não relaciona, direta e necessariamente, produção industrial e fronteiras nacionais. Em entrevista concedida a Monteiro (2015), Passos resumiu sua posição:

[É necessária uma mudança] para uma indústria que entenda que as oportunidades são globais. Hoje, em boa parte do mundo, já não existem indústrias verticalizadas, principalmente quando você vai evoluindo na agregação de valor. Hoje elas contam com os recursos disponíveis em todas as geografias. Essa é uma das características que forçam uma mudança nas políticas que até agora buscaram incentivar a verticalização [...]. Em segundo lugar, o Brasil tem que evoluir com base nas cadeias em que demonstra vantagens competitivas, como aconteceu com o agronegócio, que mostra que temos condições se fizermos a lição de casa corretamente [...]. O IEDI não se foca em estudar quais serão esses setores. Não temos torcida nenhuma. E também porque esse é um jogo para ser jogado. Se você apoia uma inserção externa melhor, se ajuda a elevar a produtividade interna, deixa que os setores escolham seu caminho [...]. A gente também tem colocado a necessidade de políticas mais horizontais. Por exemplo: temos dito que, no caso das cadeias produtivas, precisamos de desoneração na base. Porque hoje os recursos, os insumos das cadeias produtivas já estão saindo a um preço mais alto que o padrão internacional. O início das cadeias com preços competitivos já ajudaria a estruturar a produção e ganhar mais competitividade. A sinalização que queremos é a de que teremos esse tipo de direção e sairemos de políticas pontuais que não têm se mostrado efetivas para resolver problemas. Isso, atrelado a uma política de inserção, vai mobilizando os investimentos para a construção de uma indústria exportadora. É preciso desonerar a base das cadeias para construir essa competitividade. E quando a gente sinaliza essa inserção, vai mobilizando os investimentos das empresas no sentido de buscar essa competitividade internacional. (MONTEIRO, 2015, p. 15)⁷⁵

⁷⁴ Para uma análise do processo de transnacionalização da Natura, cf. Aguiar (2017).

⁷⁵ Posição semelhante pode ser observada em resposta do empresário a respeito de sua visão sobre acordos internacionais envolvendo o Brasil: “É inevitável, porque estamos atrasados. Precisamos incluir o Brasil nas cadeias produtivas globais. Perdemos inúmeras oportunidades, tanto com a Europa, quanto com os Estados Unidos. O Brasil tem de enfrentar essa agenda. O Mercosul teve avanços, mas há muito tempo não é suficiente para nossa inserção no mercado internacional. Os acordos que fizemos depois do Mercosul são de pouca relevância. O Brasil está pronto? Vai ter de negociar. Estamos prontos para muita coisa. Só o

2.5 O *think tank* em ação pela abertura

Nem a mentalidade empresarial existe como elemento social ativo só porque alguém a possui, nem é uma abstração que decorre da necessidade de um “sistema”: há uma relação entre as condições de possibilidade e sua efetivação no comportamento de pessoas. Estas, em conjunto, podem atuar “como classe”; possibilidade esta que, por sua vez, não está dada, pois depende da consciência (da ideologia) que promove a ação transformadora de sujeitos concretos, que não são apenas pessoas, mas atores sociais. (CARDOSO, 2020, p. 14)

Efetivamente, a passagem de Pedro Passos pela presidência do IEDI teve efeitos não apenas na visão interna do instituto, como também influenciou a forma como o *think tank* da Avenida Berrini agiu perante o poder político no período. Em março de 2013, o empresário concedeu entrevista na qual anunciava que o IEDI entregaria para a presidente Dilma Rousseff um documento contendo dez propostas reivindicadas por empresários do instituto, dentre as quais se destacavam o corte de impostos de insumos e a abertura do mercado nacional para produtos importados. De acordo com reportagem publicada pelo jornal *O Estado de S. Paulo*:

Pedro Passos, sócio-fundador da Natura e presidente do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), resolveu comprar uma briga delicada. Ele se tornou porta-voz de uma polêmica proposta que será entregue em breve ao governo Dilma: desonerar a produção de insumos básicos – como aço, cimento ou químicos – e, ao mesmo tempo, baixar as tarifas de importação, abrindo o mercado brasileiro para a concorrência dos importados. Após um intenso debate interno no IEDI, a medida foi identificada pela maioria dos 44 pesos pesados do setor empresarial reunidos pela entidade como fundamental para reduzir os custos da indústria e acabar com uma estagnação que já dura quatro anos. Na avaliação da entidade, o fim da proteção para as indústrias produtoras de matérias-primas é necessária para garantir que os oligopólios não se apropriem dos ganhos de uma eventual desoneração tributária, elevando suas margens de lucro. “Não queremos fazer uma abertura inconsequente, que destrua a indústria química ou de aço, mas precisamos de um compromisso de que as matérias-primas vão ter um custo internacional”, disse Passos ao Estado. (LANDIM, 2013, *on-line*)

Na mesma entrevista, Pedro Passos relatou que a proposta a ser levada ao governo não era consensual dentro do conselho do IEDI, no que pode ser entendido como mais uma manifestação da disputa travada pelo conselheiro da Natura no interior da entidade.

Nunca será um consenso absoluto, mas é fruto de um debate interno recente, porque queremos levar uma abordagem nova ao governo. Teve a aprovação da maioria, mas, individualmente, pode haver alguns setores que têm medo desse processo. Por outro lado, é consenso que proteger por proteger não leva a lugar nenhum. A abertura da economia brasileira foi equivocada, porque ocorreu no final das cadeias produtivas. Os produtos acabados tiveram os impostos de importação rebaixados, enquanto as matérias-primas continuaram protegidas. É difícil lidar com setores concentrados (...). (LANDIM, 2013, grifo nosso)

mercado interno é ilusório. É preciso ir para fora para ter padrão de qualidade, gestão, equipamentos sofisticados. Se a empresa não estiver na fronteira da tecnologia, perde o mercado interno” (LANDIM, 2013, *on-line*).

A desoneração de insumos e, principalmente, a redução das tarifas de importação são questões fundamentais no debate a respeito da abertura comercial no interior do empresariado industrial brasileiro. Em linhas gerais, nota-se que tais temas colocam diferentes setores da indústria brasileira em disputa, pois refletem interesses conflitantes de empresas brasileiras inseridas em diferentes etapas das cadeias produtivas⁷⁶: por um lado, empresas que buscam acesso a fatores de produção oriundos do exterior a custo mais baixo tendem a ser favoráveis à redução das tarifas;⁷⁷ por outro, empresas brasileiras que produzem esses mesmos insumos e os fornecem ao mercado nacional tendem a se contrapor a uma abertura desse tipo.⁷⁸ Trata-se, afinal, de uma disputa travada por empresas que buscam obter acesso a fatores de produção a custos mais baixos, mesmo que em prejuízo de outras empresas e setores industriais nacionais. Ainda segundo Passos:

Estamos convencidos de que é preciso desonerar os insumos básicos, para baixar os custos e irradiar esse benefício pelas cadeias produtivas. Elogiamos o esforço para reduzir o preço da energia, mas temos outras matérias-primas importantes como cimento, aço, químicos. O Brasil precisa desonerar essas cadeias. Qual é o risco que se corre? Existem alguns oligopólios. Nestes casos, temos de – com cuidado, sem abrir de forma irresponsável – baixar os impostos de importação. Precisamos assegurar que as matérias-primas vão ter um custo menor. Não queremos de forma alguma fazer uma abertura inconsequente que destrua a indústria química, de cimento ou de aço, que o Brasil pagou caro para ter. É tudo com muita ponderação. Mas é o inverso de estimular a demanda através de uma redução de IPI, que beneficia um setor, mas não é estruturante. (LANDIM, 2013)

A ideia do instituto para a definição das políticas industriais e econômica passava pela constatação de que o “modelo de crescimento via estímulo do consumo”, nas palavras de Passos, estava esgotado (LANDIM, 2013). Na visão do industrial, seria necessário deslocar o foco para o investimento de modo a tornar a indústria mais competitiva e aumentar a formação bruta de capital fixo. Embora se tratasse de líder de uma empresa de cosméticos, especializada na produção de bens de consumo, Passos

⁷⁶ De acordo com um economista do IEDI entrevistado pelo autor, as cadeias globais de valor foram “a menina dos olhos” de Pedro Passos em sua passagem à frente da entidade.

⁷⁷ Essa visão foi reafirmada por Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020. Ao ser questionado a respeito de sua concordância sobre a importância da abertura comercial para a facilitação da exportação de produtos e para a obtenção de insumos, o empresário afirmou: “Sim, comprar tecnologia, comprar máquinas, comprar insumos, trazer mais gente, trazer mais engenheiros, marketeiros. É o mundo. É preciso não ficar mais baseado no *zipcode*. É preciso ir pro mundo e ver onde estão as melhores opções. É fácil falar, difícil fazer. É preciso ter maturidade: não dá pra abrir do dia pra noite. Tem que ter processo, mas tem que ter direção [...]. Vai aumentar a competição aqui [...]. Eu acho que essa é uma briga. Os sinais são evidentes: a indústria só encolhe, só perde participação no PIB. Perder participação no PIB é normal, mas perder em valor absoluto a relevância no mercado internacional significa que tem alguma coisa errada. O dólar vai pra R\$ 4,30 e não se exporta. Tem alguma coisa errada” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020).

⁷⁸ Essa segunda visão foi manifestada, por exemplo, por um grande empresário siderúrgico, membro do conselho do IEDI, em entrevista.

afirmava ser necessário “mudar o eixo, sair do consumo final e ir para a base da indústria. Não dá para abandonar os estímulos que estão sendo feitos, mas repriorizar as bases das cadeias produtivas” (MALTA, 2013, on-line). O aumento da produtividade passava necessariamente por uma redução dos custos dos insumos produtivos, no que se explica a defesa por maior abertura comercial.⁷⁹ Entendia-se que as políticas industriais petistas haviam alcance limitado: “o problema na agenda central é discutir como aumentar a produtividade do país e reduzir o custo de forma sistêmica. E não vamos conseguir fazer essa agenda com desonerações setoriais” (MALTA, 2013, on-line). O documento *Dez pontos para a economia brasileira crescer mais*, entregue pelo IEDI para o governo era, nas palavras do presidente do IEDI, “uma nova proposta em cima da política industrial. O Brasil gradativamente precisa participar mais das cadeias produtivas globais” (FARIAS, 2013, on-line).⁸⁰ Segundo Passos: “para participar das cadeias globais de valor e usufruir seus benefícios, a vontade dos governantes é um primeiro e decisivo passo” (PASSOS, 2013, on-line).

De fato, durante a passagem de Pedro Passos pela presidência do IEDI, é possível identificar que o instituto foi utilizado como uma espécie de círculo mobilizador das posições de empresas brasileiras transnacionalizadas. Além do ponto já mencionado sobre a desoneração dos insumos, reportagem do jornal *Valor Econômico* de abril de 2013 relata que o instituto atuou ativamente pela supressão da bitributação dos lucros das empresas brasileiras com presença no exterior.

Várias empresas brasileiras com presença no exterior, como Vale, CSN, Gerdau, Ambev, Natura, Votorantim e Marcopolo, estão interessadas numa solução para a questão de bitributação. Essas empresas, segundo Ferreira, estão se reunindo no Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) e têm conversado com o ministro da Fazenda, Guido Mantega, com o secretário Nelson Barbosa, com o secretário da Receita Federal, Carlos Alberto Barreto, para formular uma nova lei alternativa ao problema. (DURÃO; ROSAS; POLITO, 2013, on-line)⁸¹

⁷⁹ “O modelo de estímulo ao consumo, via crédito ao consumidor, e a incorporação da nova classe média ao mercado consumidor foi ótimo. Mas isso está chegando ao limite. Precisamos de uma poupança interna maior, formação de capital fixo maior e aí temos dificuldade. Como aumentar o investimento privado e o público, que não decola na velocidade desejada? O país precisa enfrentar essa agenda: aumentar investimento para ficar mais competitivo, reduzindo custos.” (MALTA, 2013, on-line)

⁸⁰ Ainda sobre as especificidades da abertura defendida pelo IEDI, o economista Julio de Almeida escreveu que “abordagens superiores do tema têm sido propostas pelo próprio meio empresarial. Por exemplo, o IEDI recentemente desenvolveu uma sugestão de política que preserva os mesmos objetivos perseguidos pela abertura de importações, quais sejam, o barateamento de bens de capital e insumos, a promoção de maior concorrência interna e o avanço na integração de nossa economia em cadeias globais. Propõe como eixo uma política industrial voltada para as etapas iniciais das cadeias de produção, em outras palavras, para os insumos básicos que correspondem a quase metade da indústria brasileira e onde o Brasil acumulou relevante capacidade empresarial e tecnológica” (ALMEIDA, 2013, on-line).

⁸¹ A solução encontrada pelo governo brasileiro a respeito da bitributação do lucro das empresas brasileiras com atividades no exterior, contudo, não agradou o presidente do IEDI. Em maio de 2014, é aprovada lei

A passagem acima é elucidativa, pois demonstra tratar-se de momento em que os líderes industriais dessas empresas agiram como classe na defesa de seus interesses, utilizando, nesse intuito, o IEDI como instância de mobilização e canal de pressão. Para isso, à imagem do ocorrido com a disputa pela abertura comercial, é possível entender que tais empresários agiram a partir de determinado diagnóstico – ou de uma “consciência”, se tomarmos a expressão de Cardoso (2020) – da relação de suas empresas com a economia internacional.

Fica claro, a partir das falas resgatadas acima, que Pedro Passos buscou imprimir uma nova agenda ao IEDI, na qual a abertura econômica passou a ter papel preponderante. Em suma, é como se as capacidades de sucesso do desenvolvimento industrial brasileiro dependessem da abertura. Uma visão distinta, portanto, daquela promovida pelo instituto durante seus primeiros anos de atuação. Nesse sentido, a disputa travada por Passos ao redor da bitributação das firmas brasileiras com presença no exterior deve ser entendida, a nosso ver, como mais uma ação confluyente com os interesses de empresas industriais transnacionalizadas. Dessa forma, com a defesa da abertura, o empresário industrial age em um só tempo pela redução dos custos dos fatores de produção de suas plantas localizadas no Brasil e pelo melhor posicionamento de seus produtos, fabricados localmente, no mercado exterior. Por sua vez, com a defesa do fim da bitributação, o industrial almeja melhorar as condições de acumulação das empresas brasileiras com produção industrial no exterior. Os dois movimentos, combinados, mostram-se consonantes com o próprio reposicionamento de empresas brasileiras a partir da reestruturação produtiva global. Como visto, tal reestruturação faz com que circuitos de acumulação supranacionais, ou transnacionais, passem a ter preponderância sobre circuitos nacionais. Não é fortuita, portanto, a disputa de Passos e do IEDI em torno dessas questões.

que estabelece alíquota de 34% sobre os lucros obtidos no exterior pelas empresas brasileiras, taxa que poderia ter desconto de 9% para empresas a depender de seu setor de atuação (SILVA, 2014). Sobre o benefício tributário setorial exclusivo aos ramos de bebidas, alimentos e construção civil, Passos afirmou que “você imagina o quanto isso é perigoso e o mal-estar que cria nos demais setores empresariais porque ninguém sabe, a rigor, porque só esses três setores foram eleitos, pois há várias multinacionais em diversas áreas. É dramático que, além de a lei estar errada, ela traz um benefício só para alguns setores. É um absurdo, pois precisamos de políticas mais transversais [...]. Já que existe a possibilidade de ter esse crédito presumido, deveria valer para todos os setores da economia. Isso atenuaria um pouco o problema e melhoraria a competitividade para as empresas poderem se internacionalizar” (SILVA, 2014, on-line). Para uma discussão mais aprofundada desse ponto, cf. o Capítulo 4 desta dissertação.

2.6 Um think tank orientado para a macroeconomia

No período de análise compreendido por esta pesquisa (2003 – 2016), parece haver uma segunda transformação em curso na visão do IEDI sobre as políticas econômicas e industriais defendidas como necessárias para a promoção do desenvolvimento capitalista brasileiro. Ela diz respeito à centralidade e à primazia da política macroeconômica ante as políticas industriais. Provavelmente realizada de forma mais sutil do que aquela relativa à abertura da economia brasileira, esta não deixa de significar uma inflexão importante nas posições históricas do instituto.

A análise documental das posições do instituto ao longo dos treze anos de governos petistas identificou a recorrência da temática da política macroeconômica nas observações do IEDI a respeito das políticas econômicas e industriais executadas no período. Em diversas vezes, mesmo quando instados a comentar sobre o sucesso de uma política setorial, por exemplo, empresários e economistas do IEDI atrelaram seu sucesso ao tipo de política monetária ou cambial executada no período. Essa recorrência, aqui metaforicamente denominada como o *leitmotiv* do setor, deu sentido a inúmeras declarações dos industriais reunidos no IEDI e sugere, provavelmente, seu descontentamento com o desenho da política macroeconômica executada entre 2003 e 2016.⁸² De todo modo, entendemos que, para além disso, a própria política macroeconômica pode ter ganhado, ao longo desses treze anos, uma importância maior na visão dos empresários sobre a estratégia de desenvolvimento a ser executada no Brasil. De acordo com Eugênio Staub:

Nós perdemos o bonde tecnológico e o bonde econômico, porque por muito tempo trabalhamos com a moeda sobrevalorizada [...]. A indústria representava perto de 30% do PIB e agora ela representa 11% ou 12% do PIB. Ou seja, outros setores cresceram e a indústria encolheu. É uma situação muito grave [...]. Isso desbalanceou, essa questão cambial, a retração da indústria e a questão tecnológica que nós não acompanhamos, por diversas razões, desbalanceou. A indústria hoje brasileira não é representativa como era há 40 anos atrás. A industrialização começou em 1930 e em 1980 o Brasil era uma potência industrial, muito melhor que a Coreia e a China. Nós perdemos o bonde da história. [Houve] políticas equivocadas, excesso de controle e

⁸² Essa visão está expressa na fala do economista e diretor-executivo do IEDI Julio de Almeida: “Na verdade, estamos em um ambiente econômico há muito tempo no Brasil em que o contorno para a indústria é como quem diz: não cresça. É possível interpretar os benefícios que tiveram políticas industriais, sobretudo o Plano Brasil Maior, e também a PDP, como mecanismos para minimizar o impacto desses processos todos. Outro ponto a reter é que esses mecanismos de fazer política industrial ficaram muito contaminados por essa consideração. Já que havia muitos fatores de redução de competitividade, pelo ângulo do imposto, do câmbio, do juros, a política tornou-se muito uma política de compensação de encarecimento, com algum tipo de incentivo e subsídio [...]. Eu acho que foram 15 anos em que se nadou, nadou, para ficar um pouco mais afundado. Não é que morreu na praia, nem chegou na praia nesse processo todo. Daria pra ter feito diferente? Sim, se o governo mudasse a macroeconomia. Se tivesse fortuna para mudar a macroeconomia” (Julio de Almeida em entrevista ao autor em 6 de junho de 2019).

política industrial. *Hoje eu tenho dúvidas. Porque as políticas industriais do Luciano Coutinho, dessa turma do PT, também não deram certo. Então por muitos anos o IEDI advogou [a favor de] política industrial, [para] que houvesse estímulos, direcionamentos do governo. Hoje eu tenho dúvidas se esse é o caminho. Eu acho que o caminho é mais políticas macroeconômicas compatíveis com a industrialização e política tecnológica.* (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020, grifo nosso)⁸³

Um grande e tradicional empresário brasileiro conselheiro do IEDI, ao ser questionado sobre o sucesso das políticas industriais petistas, teceu comentários semelhantes a respeito de suas dúvidas em relação à eficácia da política industrial:

Eu diria que essas políticas foram feitas mais no sentido visual, mercadológico, mas não tocaram no cerne dos problemas estruturais da competitividade da indústria brasileira. Eu diria que a indústria brasileira como um todo, no meu entendimento, ela teve praticamente uma estagnação e como o sistema macroeconômico do Brasil está muito atrasado – dos quais um dos principais fatores é o sistema tributário –, o Brasil perdeu bastante nesses últimos 15 ou 20 anos na sua eficiência competitiva em relação ao cenário mundial [...]. *Eu diria o seguinte: eu tenho feito raciocínios e hoje eu não tenho uma convicção, mas eu não preciso de uma política industrial. Eu preciso de uma política de país. Interessante isso, não é?* Eu não tenho a última certeza disso, mas eu não quero privilégio industrial nenhum, zero! Mas eu quero o resto das coisas funcionando direito, logística funcionando bem, energia elétrica [...]. De forma global, eu diria que, ao se criar as macrocondições, os espaços são encontrados. (Conselheiro do IEDI em entrevista ao autor em 22 de junho de 2020, grifo nosso)

O empresário Dan Ioschpe deu declaração no mesmo sentido ao comentar que:

Eu tenho uma visão de que a política industrial por si só não é o fator predominante. Eu tendo a achar que ela terá maior ou menor sucesso se tiver subsidiária a uma agenda horizontal mais ampla que comece com a condução da trajetória macroeconômica do país. Eu acho muito difícil se ter impacto de política, e eu poderia dizer o mesmo sobre política social, se não houver um marco sustentável da macroeconomia. Se [não houver, se] perde muito do efeito de qualquer ação [...]. Agora, é obvio que o melhor dos dois mundos é quando se consegue ter continuidade com um cenário macroeconômico sustentável a algumas boas políticas. Na minha opinião, as mais horizontais possíveis. E aí eu discuto um pouco, francamente, a noção de política industrial como um campo segregado. Há a primeira derivada, mas existe uma segunda derivada, que é aquilo que eu desenhei, que é bastante horizontal, ele conversa com minhas iniciativas e propósitos, ou não? Se ele conversa, o impacto será muito maior, senão, será muito menor. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020, grifo nosso)

⁸³ Essa declaração contrasta com a visão promulgada pelo mesmo empresário em 1999, à época presidente do IEDI, na ocasião da celebração dos 10 anos do instituto: “No ano passado o IEDI fez profundo estudo das práticas de política industrial de uma coleção de Países [...]. *Para tentar reverter os efeitos da Década Perdida e da Década Desperdiçada o IEDI desenvolveu um dos mais amplos estudos já realizados, no País, sobre a Política Industrial.* Conseguimos desmistificar o óbvio: os Países “Globais” mantêm instrumentos eficazes de defesa de sua produção. Só o Brasil, pretendendo inserir-se na Globalização, fez o contrário [...]. *Para exercer esse papel [de implementação de um projeto de desenvolvimento] o Governo deve estar aparelhado para esta função, que por sua natureza e multiplicidade de aspectos, é bem mais complexa do que a gestão de qualquer Política Monetária [...]. As recomendações acima seguem outras já mais dirigidas para aspectos específicos de Política Industrial”* (STAUB, 1999, grifo nosso).

Nossa hipótese sobre este item é de que a centralidade da política macroeconômica na definição do desenho da estratégia de desenvolvimento defendida pelo IEDI está relacionada ao mesmo fenômeno de reestruturação produtiva da economia global, que fez o *think tank* reformular sua visão sobre a internacionalização da economia e a abertura comercial, analisada anteriormente. Nessa compreensão, as políticas setoriais perdem relevância ante um desenho de política econômica que seja capaz de posicionar as empresas domésticas em condição de competitividade com o mercado exterior. Pedro Passos, ao ser questionado sobre as políticas industriais lançadas durante os governos petistas, afirmou:

Eu acho que minha abordagem principal sobre essas políticas industriais [...] [é em] primeiro: muita política industrial setorial. Eu acho que a política precisa ser transversal e horizontal. [...]. *Nós estamos perdendo para nós mesmos, e eu estou falando isso, eu fui presidente do IEDI, não sei há quanto tempo atrás, há oito anos atrás acho, eu era presidente do IEDI em 2014, e eu comecei a falar isso de internacionalização, de inserção internacional do Brasil e abertura da economia brasileira. Nós precisamos aumentar a produtividade [...]. Vá produzir coisas que o Brasil tenha vantagens comparativas e desenvolve cadeias em cima dessas vantagens comparativas e transforma essas vantagens comparativas em vantagens competitivas. Então essa é a minha preocupação com esse conjunto de políticas industriais que nós fizemos que poucas delas se tem uma avaliação ao final. Qual é a avaliação que foi feita dessas políticas industriais? [...]. Esse emprego subsidiado custa muito caro para o Brasil [...]. Ah, mas dizem que se abrir a economia vai acabar com o emprego: isso é falso. Na verdade, vai aumentar o poder aquisitivo da população pobre no Brasil. Vai haver mais consumo e vai haver mais mercado. Então nós estamos pensando de uma maneira da substituição de importação, e eu acho que todas essas políticas industriais fizeram pouco, já que o conceito que estava por trás era o de substituição de importação [...]. Não foi mudado o botão. E aí se diz que o Brasil tinha problemas de juros, de câmbio, era uma situação macroeconômica difícil [...]. Agora, é um choque de pensamento, mas os próprios industriais se favoreciam. Os governos recentes, inclusive o governo do PT, praticamente concederam tudo o que os industriais pediram, e a indústria só encolheu. Porque pediram a coisa errada, pediram a proteção comercial [...]. Se nós não mudarmos o *shift* que precisamos desenvolver a indústria... mas não é essa indústria que está aí, é a indústria do futuro. (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020, grifo nosso)⁸⁴*

O empresário Horácio Piva foi em direção semelhante ao comentar que:

Eu, via de regra, sou um pouco crítico com a política industrial brasileira [...]. Eu tenho um pouco de dificuldade com essa ideia um pouco generalista que se criou de uma política industrial que necessariamente tinha que estar submetida às benesses do Estado. E que, portanto, essas empresas todas foram muito mais mimadas, receberam muito mais o peixe do que apenderam a pescar, do que

⁸⁴ Pedro Wongtschowski, que embora veja mais pontos positivos nas políticas industriais do que seu antecessor na presidência do IEDI, também compartilha visão sobre o lugar da política macroeconômica. Segundo ele: “Eu acho que elas geraram muito mais efeitos positivos do que negativos. Grande parte do parque industrial que temos hoje se deveu à concepção e a execução dessas políticas ao longo do tempo [...]. Houve muitas políticas verticais, quando, na verdade, políticas horizontais talvez teriam sido mais sábias, mais prudentes e adequadas. Mas de novo, isso era difícil ver naquele momento. Talvez isso se veja hoje com mais clareza. Mas ainda assim eu acho que os acertos foram maiores do que os erros” (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020).

foram de fato submetidas aos riscos e oportunidades que o mercado oferecia [...]. O fato é que de uma maneira geral as políticas industriais no Brasil foram talvez desenhadas no primeiro momento com uma provisão e uma missão de ajudar a escolher os melhores caminhos [...], todos acabaram aproveitando a política industrial muito mais para garantir o seu setor do que de fato pensar no Brasil transversalmente como um todo. A política industrial deixou de ser uma discussão muito válida para se tornar quase sinônimo de ajudas cinzentas [...]. Então assim, eu acho que nós, em bom português, zoneamos esse tema da política industrial, a gente estragou esse tema da política industrial. Não sei qual foi o ministro que disse que, quando chegam perto de mim para falar de política industrial, eu guardo a minha carteira, não sei se o Gustavo Franco... É isso, nós temos uma ideia de que política industrial é busca de subsídio. Eu sou crítico da política industrial discutida de uma maneira simplista, superficial, de uma maneira imediatista. Eu acho que política industrial que lida bem com a diversidade do país, que tem uma mão de obra que consegue ser muito multitarefa deveria ser discutida numa dimensão muito maior. Nós tentamos fazer isso no IEDI, mas a gente de alguma maneira, muitas vezes, acaba esbarrando no lobby dos setores que estão precisando de ajuda e encontram uma voz junto ao governo, seja no Executivo ou no Legislativo, e torna o que seria uma discussão de longo prazo, de referência, numa discussão de urgência. (Horácio Piva em entrevista ao autor em 1 de maio de 2020)

Assim, o deslocamento da centralidade da política industrial, percebido por alguns dos conselheiros do IEDI, está de acordo com o novo marco geral da indústria mundial representado pela reestruturação produtiva a partir de cadeias globais de valor. Paulatinamente, ao longo do período de 2003 a 2016 que compreende o foco temporal analítico desta pesquisa, houve uma mudança na visão de expoentes do instituto a respeito da relevância das políticas industriais no país.

É possível notar que a relevância da política macroeconômica aproxima o IEDI de aspectos defendidos pela teoria novo-desenvolvimentista.⁸⁵ Com efeito, tal corrente de pensamento enxerga justamente o desenho da política macroeconômica como o cerne para o sucesso do desenvolvimento industrial. Ao contrário do desenvolvimentismo clássico, que via as políticas industriais como uma “questão-chave”, o novo desenvolvimentismo passa a entendê-las como “subsidiárias” (BRESSER-PEREIRA, 2012a; 2012b).⁸⁶ Há, portanto, nessa visão, uma preponderância da política macroeconômica sobre a política industrial. Para além disso, a semelhança de aspectos da visão do IEDI com o novo desenvolvimentismo também pode ser observada em sua

⁸⁵ A semelhança entre a preponderância da macroeconomia sobre a política industrial defendida pelos conselheiros do IEDI com o novo desenvolvimentismo foi observada e sugerida para o autor pelo Prof. Dr. Alvaro Comin em reunião de orientação ocorrida no primeiro semestre de 2020.

⁸⁶ É importante notar que não existe um consenso a respeito da perda de importância da política industrial na promoção do desenvolvimento industrial contemporâneo dentro da literatura especializada. Entre autores que discutem e defendem tais políticas, cf., entre muitos outros, Chang e Andreoni (2020; 2019), Andreoni (2016), além dos já citados Medeiros (2019) e Wade (2015).

enfática defesa da industrialização como um *processo orientado para a exportação* que, como vimos, permeou suas proposições desde sua fundação.⁸⁷

A aproximação de aspectos da visão de política industrial e macroeconômica do IEDI à teoria novo-desenvolvimentista aqui sugerida, entretanto, deve ser lida com cautela. Dada a importância teórica e política do conceito, e a carga simbólica que o termo “desenvolvimentismo” carrega, é certo que atrelá-lo à visão de mundo do empresariado industrial brasileiro contemporâneo traz riscos. Levando isso em consideração, reiteramos que, se é possível identificar inspirações novo-desenvolvimentistas no IEDI, isso se deve exclusivamente à visão compartilhada, por essa teoria e pelo instituto, da relevância da política macroeconômica e da necessidade das exportações para o sucesso do desenvolvimento industrial contemporâneo.⁸⁸ Não deixam de ser significativas, ademais, as semelhanças entre a visão do IEDI e a teoria novo-desenvolvimentista, tendo em vista o espaço ocupado por essa última no campo econômico brasileiro. É considerável que o *think tank* de uma parcela da classe dominante adote posições que em determinados momentos se assemelhem àquelas promulgadas por uma leitura heterodoxa da economia nacional.

Ainda a respeito desse tema, vale dizer que Andrada (2005) já havia identificado traços novo-desenvolvimentistas na visão do IEDI em estudo sobre sua atuação durante o primeiro governo Lula. Sua análise, contudo, que sublinha a relevância concedida por essa linha teórica à relação do mercado interno e externo e ao papel do Estado na promoção do desenvolvimento, não trata da perda da importância da política industrial que aqui queremos ressaltar. A omissão ocorre justamente pelo fato de que, em 2005, tal mudança de visão ainda não havia ocorrido para os conselheiros da entidade. Se confirmada, trata-se, a nosso ver, de uma mudança significativa na vida do instituto, já que diz respeito a um dos pilares da forma como o IEDI compreende a política e a economia no Brasil.

Nossa pesquisa, entretanto, sugere que essa mudança ainda esteja em processo no interior do IEDI, de modo que é possível observar que as clássicas posições do *think tank* sobre política industrial convivem ainda com as visões de alguns de seus conselheiros a

⁸⁷ De acordo com Bresser-Pereira (2012a), uma das características do novo desenvolvimentismo é o foco da industrialização orientada por exportações combinada com o consumo de massas no mercado doméstico. Isso o distinguiria do antigo desenvolvimentismo, baseado na industrialização orientada pelo estado para a substituição de importações.

⁸⁸ O autor agradece as observações do prof. Dr. André Singer e do prof. Dr. Marco Antonio Rocha a respeito da relação entre o IEDI e a teoria novo-desenvolvimentista na defesa da dissertação, que motivaram mudanças para esta seção da versão corrigida.

respeito da importância da política macroeconômica. Essa convivência se evidenciará nos próximos capítulos, dedicados à análise da relação do instituto com o governo federal brasileiro entre 2003 e 2016. Como deverá ficar claro na exposição, o IEDI guarda uma posição de enfática defesa da promoção de políticas industriais no país principalmente no início do período.

Capítulo 3

Governo Lula: do otimismo à decepção

A relação de líderes e organizações empresariais com a política no Brasil é um tema classicamente explorado pelas Ciências Sociais no país. Desde o já citado trabalho de Cardoso (2020), estudos concentrados na Sociologia e na Ciência Política buscaram compreender de que forma os empresários da indústria se relacionavam com o desenvolvimento capitalista brasileiro e que forma de relações foram sendo por eles estabelecidas com poder político em nível nacional. A reconstituição resumida do estado da arte das pesquisas sobre empresários no Brasil foge do escopo deste capítulo.⁸⁹ Entretanto, antes de adentrarmos especificamente na análise da relação do IEDI com as políticas industriais encampadas pelos governos petistas, é oportuno apresentar, em linhas gerais, qual a relação dos empresários industriais no país com o poder político desde o fim do século passado. Como deve ficar mais claro após esta exposição, a relação dos empresários do IEDI com as políticas industriais e econômicas executadas pelo PT foi influenciada, em alguma medida, pela experiência que esses agentes tiveram com o governo presidencial anterior.

A década de 1990 foi marcada pela adoção de uma série de políticas econômicas de cunho liberal. De acordo com a literatura especializada, essas reformas contaram, num primeiro momento, com o apoio coeso de amplos setores do empresariado brasileiro (DINIZ; BOSCHI, 2003). Após uma década da crise gerada pelo esgotamento do ciclo desenvolvimentista, esses empresários tendiam a ver como positivo, por exemplo, a rodada de privatizações e de abertura da economia nacional para o exterior promovida pelo governo.

De acordo com Sallum (1999), Fernando Henrique Cardoso (FHC) buscou realizar um projeto de conquista e reconstrução do poder de Estado sob uma ótica predominantemente liberal. Com efeito, ações governamentais foram realizadas em busca de mudanças no campo institucional e nas relações do Estado brasileiro com o mercado. Segundo o mesmo autor, as reformas liberais de FHC, mais do que simplesmente equalizarem as condições de atuação para as empresas estrangeiras e grupos nacionais,

⁸⁹ Entendemos que tal esforço já está relativamente bem documentado em estudos que se debruçaram especificamente sobre a temática e uma tentativa de recapitulação dessa problemática aqui se mostraria inevitavelmente incompleta. Para uma revisão bibliográfica a respeito da atuação política do empresariado no Brasil, cf. Mancuso (2007).

criaram condições nas quais os grupos estrangeiros tinham, na prática, vantagens sobre as corporações nacionais. Ainda na esteira de desconstrução do legado nacional desenvolvimentista anterior, Sallum (1999) chama atenção ao fato de ter desaparecido, no Brasil sob Cardoso, a prioridade que o Estado dava à indústria.

Assim, principalmente a partir do segundo mandato de Fernand Henrique, Diniz e Boschi (2003) entendem ser possível identificar divergências do empresariado industrial com relação à política econômica promovida pelo governo. Sallum e Goulart (2015) chamaram a atenção ao fato de, no último período do governo FHC, ter-se constituído uma coalizão de oposição ao governo formada pelos segmentos mais organizados da classe trabalhadora, setores progressistas da classe média e parcela de grupos empresariais. Indo na mesma direção, Diniz e Boschi (2007) sublinham que, entre 1998 e 2002, houve uma ruptura do pacto governo-empresários de então. Tal descontentamento do empresariado industrial explica-se, segundo Diniz (2010), pela maneira como foi conduzida a abertura econômica, privilegiando as empresas estrangeiras, e pela ausência de uma política industrial por parte do governo.

As análises de Sociologia Política que se debruçaram sobre o período entre o fim da década de 1990 e início dos anos 2000 também convergem ao apontar que a coalizão política que sustentou a vitória de Luiz Inácio Lula da Silva nas eleições de 2002 contou com o apoio de parcela significativa dos industriais brasileiros descontentes com as políticas macroeconômicas adotadas pelo governo de Fernando Henrique Cardoso (SALLUM; GOULART, 2015). Do mesmo modo, Diniz e Boschi (2007) argumentam no sentido da existência de uma nova coalizão política que se estabelece com a erosão do consenso neoliberal. Os empresários industriais jogam notoriamente papel importante no momento em que se deslocam de apoiadores da agenda neoliberal de Fernando Henrique para proponentes da ideia de que a estabilidade econômica não seria suficiente, sendo urgente a necessidade da adoção de uma política industrial de estímulo às exportações e à substituição de importações (DINIZ; BOSCHI, 2003).

Sendo assim, é possível identificar um deslocamento de parcela dos empresários industriais brasileiros que apoiavam o governo FHC e passam, então, a participar da coalizão política que leva Lula ao poder em 2003. Para Bresser-Pereira e Theuer (2012), tal coalizão esteve baseada num acordo de classes entre trabalhadores, empresários, lideranças sociais e burocracia estatal. Já Sallum Jr. e Goulart (2015), por exemplo, afirmam terem sido as parcelas dos grupos empresariais mais ligadas ao capital produtivo que apoiaram a campanha e o governo Lula a partir de 2003. Para os autores, isso se deve

ao fato de que tais camadas teriam sido justamente as mais prejudicadas pelas políticas de desregulamentação e abertura à concorrência de empresas internacionais adotadas no governo de Fernando Henrique Cardoso.

Se houve uma inflexão no apoio político de parcelas do empresariado industrial – que deixaram de apoiar pontos da agenda neoliberal de FHC e passaram a dar suporte ao candidato oposicionista em 2002 –, entendemos que é possível enxergar um protagonismo do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial nesse movimento. Quer dizer, seguindo Diniz (2010), como o IEDI não possui o *status* de uma entidade de classe, as formulações realizadas no âmbito de seus círculos não são percebidas, entre os próprios empresários, como a expressão da visão do conjunto da fração de classe industrial brasileira. Sendo assim, seria impossível afirmar que o IEDI encabeçou um movimento amplo de ruptura dos capitalistas industriais com o governo tucano para apoiar Lula em 2002, por exemplo. Contudo, o instituto pode ser visto como espécie de “porta-voz”⁹⁰ dos setores dessa classe que passam a advogar a favor de uma política econômica de tipo não liberal no Brasil.

Os estudos que analisaram a atuação do IEDI ao longo dos anos 1990, por sua vez, identificam que o instituto agiu no sentido de juntar as vozes de resistência que existiam entre os empresários nacionais a algumas das consequências das reformas neoliberais no Brasil. Em contraposição à maneira como foi posta em prática parte das reformas neoliberais de abertura da economia brasileira – que, como vimos no capítulo anterior, colaboraram para a desestruturação da base produtiva nacional –, os empresários em torno do IEDI advogavam a favor da implantação de uma estratégia de desenvolvimento industrial-nacional, em que a empresa brasileira tivesse papel de destaque (VALENTE, 2002).

Aqui, vale ressaltar, como sugere Boito Jr. (2018), que o empresariado industrial nacional mantém uma relação contraditória com a agenda neoliberal. Isso quer dizer que, embora essa fração tenda a se opor a aspectos importantes da *política econômica do neoliberalismo*, é possível identificar seu apoio a pontos da *política social do neoliberalismo*. Assim, seria um equívoco entender que o empresário da indústria

⁹⁰ Sobre as relações entre a representação de classe e o grupo que ela representa e, em particular, a noção de associações empresariais como “porta-vozes” da classe, cf. Perissinotto e Codato (2009).

brasileira tenha atuado, por exemplo, como feroz opositor à implementação do neoliberalismo no Brasil.⁹¹

Com efeito, o instituto publicou uma série de documentos entre o fim dos anos de 1990 e o início dos anos 2000, criticando a estratégia de desenvolvimento executada pelo governo de Fernando Henrique Cardoso. Neles, são claros os argumentos a favor de uma nova política econômica em que estivessem presentes medidas de apoio à empresa nacional e de estímulo ao mercado interno (DINIZ, 2010). Para Diniz (2011), inclusive, poderíamos dizer que, junto com a FIESP, o IEDI liderou o segmento mais crítico de oposição do empresariado nacional à visão liberal ortodoxa dos governos FHC. O instituto reunia alguns dos principais empresários que se opunham ao governo tucano e que comporiam, posteriormente, a coalizão política lulista vitoriosa no pleito de 2002.

Em trabalho realizado a partir das posições do IEDI durante os anos 1990, Nunes (2014) põe em questão a própria coesão empresarial que teria apoiado os primeiros anos do governo FHC. Segundo o autor, o próprio instituto apresentava, desde o começo da gestão tucana, posições contrárias às reformas de mercado liberalizantes encampadas pelo governo. Isso tenderia a desmentir, por exemplo, a noção de Diniz e Boschi (2003) a respeito de um apoio coeso do empresariado brasileiro ao governo de Fernando Henrique.⁹²

Vieira (2017) também defende ter havido certo distanciamento do IEDI do conjunto das políticas reformistas praticadas na década de 1990. Em trabalho empírico sobre as posições do instituto no período, o autor demonstra que embora ele defendesse a necessidade de realização de reformas estruturais na economia, o IEDI colocava como prioritária a necessidade da adoção de políticas industriais baseadas na competitividade e de medidas que visassem ao fortalecimento dos níveis de emprego e do mercado interno. Para Vieira (2017), a oposição do IEDI a pontos das reformas dos anos 1990 vai ficando mais claro no fim da década, quando se faz sentir a insatisfação do instituto com os rumos

⁹¹ O autor agradece as sugestões do professor Dr. Marcos César Alvarez que observou, durante disciplina ministrada no Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade de São Paulo no primeiro semestre de 2018, a necessidade de se nuançar a oposição dessa classe social ao projeto neoliberal encapado no Brasil.

⁹² De todo modo, a seguinte fala de Eugênio Staub, em discurso em 1999 em ocasião da celebração dos 10 anos do IEDI, indica que o instituto de fato enxergou, em um primeiro momento, Cardoso como um possível aliado: “Tínhamos também alguns importantes aliados. Vou citar apenas um. No final do Governo Collor quando o processo de impeachment já estava em marcha, e era inexorável, produzimos o documento “Mudar para Competir – Modernização Competitiva, Democracia e Justiça Social”. Naquela oportunidade um desses nossos aliados fez questão dele mesmo levar ao Vice-Presidente Itamar Franco o pensamento do IEDI, com a marca de meu endosso. Era, o então Senador da República, Fernando Henrique Cardoso. Mas chega de saudosismo porque o mundo real não perdoa” (STAUB, 1999).

do governo FHC. Em entrevista concedida em 2001, o então presidente do IEDI, Ivoncy Ioschpe, atesta a visão do instituto sobre o governo FHC, sinalizando seu descontentamento com a inexistência de políticas de desenvolvimento industrial. Questionado sobre os trabalhos da equipe econômica do governo, o empresário afirmou que:

Nunca tive a menor dúvida [...], a política neoliberal do Malan está superada há tempo. [...] Dentro de um ano, o Malan não estará mais aqui e o Brasil vai continuar [...]. A única coisa que eu gostaria de deixar claro [...] é que não posso concordar com o Arminio quando ele diz que uma das causas de concentração de renda no Brasil foi a política industrial praticada no país. Ele disse que essa foi uma das causas de acúmulo de renda. Ora, ouvir isso do BC não dá. Eu tenho certeza de que, muito mais do que as políticas industriais, foram as políticas financeiras de altas taxas de juros praticadas pelo BC durante décadas que concentram renda no Brasil. (BARROS, 2001 *apud* VIEIRA, 2017, p. 106)

Dessa forma, a partir da análise de artigos e entrevistas dos membros do instituto, Vieira (2017) afirma que, durante o período antes da eleição de 2002 que deu vitória a Lula, o IEDI advogou fortemente a favor de mudanças na política econômica do Brasil e pela volta de uma política de desenvolvimento.

Para Diniz e Boschi (2007), os empresários em torno do IEDI não esperaram, em 2002, qualquer tomada de posição radical da presidência no sentido da execução de uma política econômica de rompimento.⁹³ Para Andrada (2005), seria possível resumir em três pontos as expectativas do IEDI em relação ao governo que se iniciaria em 2003: 1) a manutenção da estabilidade macroeconômica; 2) uma mudança na postura do Estado como agente do desenvolvimento que adotasse políticas industriais ativas; e 3) a abertura de canais de diálogo com o setor produtivo.

Cabe analisarmos, portanto, como as políticas industriais e econômicas dos governos do PT de foram percebidas pelos empresários ligados ao IEDI ao longo de seus 13 anos de governo.

3.1 O primeiro mandato

3.1.1 2003: Um clima geral de otimismo

O ano de 2003 é um momento de inflexão. Após oito anos de governos do Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB), o Partido dos Trabalhadores (PT) chega ao

⁹³Analisando sua posição após os dois primeiros anos de mandato do governo Lula, Diniz e Boschi (2007) afirmam que, para esses agentes – que esperavam uma política industrial ativa em contraste com a de caráter neoliberal do governo anterior –, o governo Lula teria sido pouco ousado. Segundo esses empresários, teria faltado coragem ao governo para promover uma política que enfrentasse o câmbio valorizado e os juros altos, a partir do que entendiam o governo como conservador em termos de política econômica.

poder federal sob o comando de Luiz Inácio Lula da Silva. As opiniões dos agentes ligados ao IEDI nesse período demonstram otimismo com o novo governo. Ainda que as declarações em seu conjunto revelem recomendações normativas ao governo – e essa questão, como veremos, será um ponto recorrente nas declarações dos empresários aqui estudados –, é possível destacar que esses agentes viam no novo governo que passou a ocupar o Palácio do Planalto um agente que poderia trazer melhores condições à indústria nacional.

Ivency Ioschpe, então presidente do IEDI⁹⁴, proferiu, em entrevista realizada em maio de 2003, visão que condensa a maneira como instituto parecia enxergar o início do governo Lula. Em oposição ao que significou o período FHC, de caráter inequivocamente liberal, Ioschpe dizia que os contornos da política econômica de Lula ainda não estavam claros. Pesava ao empresário a mudança de tom do governante que, tendo abandonado seu discurso passado, passa a assumir novas posições uma vez ocupando o posto de Presidente da República. Para ele, Lula traria legitimidade e daria razões para conservar um espírito otimista quanto ao futuro do Brasil (OLIVEIRA, 2003).

Ao que parece, o otimismo diante do novo governo poderia ser, em boa parte, explicado pela expectativa dos empresários com a realização de políticas industriais que em sua visão ficaram de fora da agenda dos governos brasileiros durante a década anterior. Eugênio Staub⁹⁵, em declaração após a posse de Lula, indicava o caráter reformador do novo governo. Para ele, o governo do PT estaria “comprometido com mudanças” (NEUMAN, 2003, on-line.). Ao lado das políticas industriais, os empresários do IEDI entendiam que o bom futuro da indústria nacional passava por programas de estímulo às exportações de bens industrializados. Na mesma reportagem, Ioschpe defendia que “estimular exportações e substituir importações é o caminho para reduzir nossa vulnerabilidade externa” (NEUMAN, 2003, on-line).

Podemos entender, portanto, e aqui nossa análise concorda com os estudos de Diniz e Boschi (2007) que trataram especificamente dessa questão, que a expectativa positiva do IEDI com o novo governo ocorria pelo entendimento de que este implementaria políticas que algo se diferenciaria dos dois governos peessedebistas anteriores. Ainda segundo o então presidente da entidade, Ivency Ioschpe, o período anterior havia sido

⁹⁴ Ivency Ioschpe, executivo da empresa de autopeças Ioschpe-Maxion, esteve à frente do IEDI até 2005, quando foi substituído pelo presidente da Coteminas Josué Gomes da Silva.

⁹⁵ Eugênio Staub, então presidente da Gradiente, pode ser considerado um dos conselheiros mais emblemáticos do instituto. De pensamento com característico viés desenvolvimentista, o empresário ganhou notoriedade nacional ao pedir votos para Lula em seus programas de campanha na tevê em 2002.

mercado pela crença de que o “mercado” traria as soluções da economia brasileira, o que, na sua visão, demonstrou-se equivocado. Afastando-se de uma visão liberal da economia, o empresário reiterava a necessidade da definição de “políticas de desenvolvimento econômico, setoriais e de comércio exterior” (NEUMAN, 2003, on-line).

3.1.2 Juros e câmbio, *leitmotiv* industrial

“Todos são desenvolvimentistas nesse governo. Há compromisso com inflação baixa, mas isso não é sinônimo de juro alto [...]. Chega de aumento de juros.” (NEUMAN, 2003, on-line).

Essa emblemática declaração de Eugênio Staub, além de revelar o sentimento da época entre os empresários do IEDI em relação ao novo governo, inaugura um tema central e absolutamente presente nos discursos empresariais de avaliação sobre o governo: a taxa de juros. O conjunto de declarações dos agentes do IEDI durante o primeiro ano de governo petista aponta que estes viam os juros como uma das questões centrais que mereceriam revisão por parte do Executivo. Isso pode ser atestado na declaração do então diretor-executivo do IEDI, Julio Sergio Gomes de Almeida, para reportagem publicada no dia de posse do novo presidente a respeito do que era esperado ser feito pelo novo governo: “o novo governo pode não prejudicar e não repetir mais a política cambial de 1994 a 1998. Nem perder a oportunidade de reduzir juros” (BRANDÃO JÚNIOR, 2003, on-line). Além da taxa de juros, vemos também nessa declaração que o câmbio é tido como de fundamental relevância às avaliações dos agentes do IEDI a respeito do futuro da indústria nacional e do que esperar da nova administração federal.

Como ficará mais claro no decorrer desta análise, juros e câmbio formam um binômio que estrutura as avaliações dos empresários da indústria aqui estudados a respeito do governo federal entre 2003 e 2016. Taxa de juros e taxa de câmbio podem ser compreendidos, dessa forma, como um *leitmotiv* dos empresários da indústria. Assim como nas óperas de Richard Wagner, em que um tema melódico acompanha cada nova entrada em cena de determinado personagem, juros e câmbio estão presentes em praticamente todas as declarações de empresários e economistas do IEDI à imprensa entre 2003 e 2016, numa espécie de ideia fixa absolutamente recorrente em suas narrativas. Sendo instados a comentar sobre queda ou aumento da taxa Selic ou sobre o lançamento de novas políticas setoriais, juros e câmbio se fazem presentes na imensa maioria de suas declarações.

Compreender, portanto, de que forma esses agentes entendiam esses dois fatores em 2003, no limiar dos governos petistas, torna-se proveitoso à compreensão da evolução de suas percepções sobre esse tema ao longo dos 13 anos subsequentes.

Em entrevista no começo de maio de 2003, Ivoncy Ioschpe tratava da questão da taxa de câmbio praticado pelo governo, apontando o que via como um erro nas recentes declarações do novo presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, para quem a economia brasileira poderia passar por uma nova fase de valorização do real. O então presidente do IEDI afirmava que “o câmbio atual está inviabilizando os contratos de exportação. Os empresários já estão começando a perder contratos de exportação em diversos setores” (BARROS, 2003, on-line). Dessa forma, Ioschpe afirmava a necessidade de que a autoridade monetária intervisse na taxa de câmbio:

A interferência no câmbio não é um direito, mas uma obrigação do Estado. Se não interferir, a autoridade estará se omitindo. Todos os países do mundo intervêm no câmbio. Da mesma forma que o Copom se reúne para interferir nos juros, o BC também tem a obrigação de reduzir a dependência externa do país. Essa política é tão séria quanto a de combate à inflação. (BARROS, 2003, on-line)⁹⁶

Juros baixos e câmbio valorizado, eis a receita de sucesso para a indústria nacional segundo os agentes do IEDI nos primeiros anos de governo do PT. O então presidente da entidade apontava que:

Está havendo uma distorção muito grande no entendimento, de querer associar a valorização do real a um fator de sucesso de governo Lula. A valorização do real não é um sucesso [...]. Estamos operando com uma das maiores taxas de juros que já houve na história do país. A consequência é o aumento do desemprego e o achatamento do mercado interno. (OLIVEIRA, 2003, on-line)

A questão do câmbio e dos juros também se evidenciou nas entrevistas conduzidas pelo autor com alguns dos dirigentes membros do conselho do IEDI. Pedro Wongtschowski, presidente do Conselho do Grupo Ultra e presidente do IEDI entre 2015 e 2017, por exemplo, afirmou que:

Eu me lembro que nós dizíamos [...] que [era] a diferença entre o céu e o inferno. O paraíso dos banqueiros era o câmbio baixo e os juros altos, e o paraíso dos industriais era o contrário, o câmbio alto e os juros baixos. Então nós convivemos durante tempos longos demais com juros definitivamente altos demais. E a meu ver, desnecessariamente do ponto de vista macroeconômico, hoje isso já é mais ou menos consenso. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)⁹⁷

⁹⁶ Perspectiva semelhante pode ser encontrada em Oliveira (2003).

⁹⁷ No mesmo sentido, Décio da Silva, da fabricante de equipamentos elétricos Weg, afirmou ao autor que: “Naturalmente, uma [...] coisa que define a competitividade do país é a taxa de câmbio [...], uma taxa de câmbio fora do lugar é uma coisa que destrói a indústria” (Décio da Silva em entrevista ao autor em 19 de maio de 2020).

Sobre a política monetária do governo petista como um todo, Ivo Rosset, por sua vez, comentou que:

A taxa de juros era absurda, era desproporcional. Taxa de juros mais reoneração da folha gerou uma desindustrialização, sem dúvida nenhuma. Muitas empresas não conseguiram suportar. Empresas que dependem muito de capital de giro, se você toma a juros 14, 15, 16% como esteve naquela época, onde não havia uma rentabilidade condizente com a necessidade de cada produto, isso gerou desindustrialização, não há dúvidas. Foi um período muito difícil. E não havia necessidades dos juros tão alto. Nem sempre os juros seguram inflação. Eu sou contra isso. Já discuti com alguns presidentes de Banco Central e sempre disse: o que segura inflação não são os juros, não adianta colocar os juros lá no espaço para conter a inflação. A inflação se contém com oferta. Se há uma inflação de demanda, uma falta de produtos ou um abuso de aumento de preço por falta de suprimento, tem que incentivar o investimento. E só se pode incentivar o investimento onde se oferece capital de giro barato [...]. O que nós tivemos nos últimos oito anos dos governos anteriores foi uma desproporção absurda em taxa de juros. Isso nós levamos várias vezes ao governo e realmente gerou muita desindustrialização. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020)

3.1.3 2004: a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior

O ano de 2004 é um momento importante na relação do novo governo com a indústria. Em 31 de março de 2004, o governo federal lançou a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), sua primeira política industrial. Entre os empresários e dirigentes do IEDI, é possível identificar que tais agentes viram a instauração dessa política como uma espécie de confirmação de suas próprias expectativas em relação à forma pela qual seria conduzida a política industrial na nova administração federal.

Em primeiro lugar, vale ressaltar que os empresários e economistas ligados ao IEDI viam a PITCE como uma quebra de padrão em termos do que vinha sendo pensado em relação à política industrial ao longo das últimas décadas no país. Isto é, independentemente da avaliação do desenho da política em si (que, como veremos passará por algumas oscilações nas percepções desses agentes), a PITCE foi enxergada como uma espécie de ruptura. Esse fato é possível ser observado, por exemplo, na classificação do economista Julio de Almeida, para quem a criação da PITCE rompia um “jejum” (FAGÁ, 2004) da política industrial no Brasil.⁹⁸ Ainda segundo Almeida, a primeira política industrial do governo Lula poderia ser entendida como a quebra de uma “inércia” (FILGUEIRAS, 2004) que havia prevalecido no Brasil durante os 20 anos anteriores.⁹⁹

⁹⁸ Julio de Almeida chega a apontar, na ocasião de posse da primeira diretoria da ABDI em 2005, como o “marco zero” da política industrial no país (GALVÃO, 2005).

⁹⁹ O economista dizia que: “Para isso, precisamos de um crescimento mais qualitativo, com maior valor agregado e maior tecnologia, e uma política industrial, fundamental depois da grande inércia que prevaleceu no Brasil durante os últimos 20 anos” (FILGUEIRAS, 2004, n. p.)

Para ele, a definição de setores estratégicos para serem incentivados pelo governo federal era um ponto relevante que merecia ser destacado:

De meados dos anos 1970 até agora, ficamos sem orientação de política industrial. E a grande contribuição que o governo Lula está dando ao processo econômico brasileiro é ter definido alguns setores industriais estratégicos e prioritários: fármacos e medicamentos, semicondutores, softwares e bens de capital. (GALVÃO, 2005, on-line)

Disposição semelhante pode ser observada em entrevista de Ivoncy Ioschpe sobre as iniciativas de política industrial do governo Lula:

Desde o início, o governo Lula se declarou favorável à volta de políticas industriais, diferentemente do presidente FHC, que durante oito anos foi contrário a qualquer política para o setor. E eu concordo com o presidente Lula numa coisa: é difícil falar em política industrial sem antes ter bases econômicas sólidas. (GRINBAUM; CANÇADO, 2004, on-line)

A análise oficial da PITCE realizada pelo IEDI é detalhada no documento *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior* publicado em julho de 2004 (IEDI, 2004a). É possível identificar que o instituto destaca três pilares na política industrial proposta. São eles: a modernização do setor industrial, buscando o aumento da eficiência produtiva; a geração e absorção de tecnologias; e a ampliação do comércio exterior, incluindo a exportação de mercadorias com maior valor agregado (IEDI, 2004a). Segundo o documento, entretanto, o ponto de maior vigor daquela política transcendia propriamente os incentivos setoriais nela previstos, repousando, ao contrário, na criação de um canal consultivo de articulação do meio empresarial com o governo: o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI). Previsto para contemplar representantes ministeriais, trabalhadores e empresários, a instituição do CNDI pela PITCE foi assim avaliada pelo IEDI:

Entre as medidas anunciadas, uma das que se encontra na direção correta é a instituição do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial [...]. Desta forma, governo reconheceu a necessidade de articulação com o setor privado na promoção do desenvolvimento industrial. É importante que o CNDI tenha condições de contribuir com propostas objetivas para o desenvolvimento industrial. (IEDI, 2004a, p. 2)

Poder-se-ia considerar “bastante positiva a decisão do governo de convocar representantes do meio empresarial e dos trabalhadores para auxiliar nessa tarefa de estruturação e implementação da política industrial” (IEDI, 2004a, p.), o instituto observava que o ponto fraco da PITCE consistia no fato de suas propostas serem ainda demasiadamente genéricas, com alguns instrumentos dessa política pouco ou não definidos. Da mesma forma, a falta de alocação de recursos para os programas e a

institucionalidade da política industrial colocavam em dúvida a capacidade de as medidas anunciadas serem realizadas com sucesso.

Sobre a institucionalidade da política industrial, além da criação do CNDI, avalizada pelo instituto, o IEDI sublinhava a criação da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) que seria: “provavelmente [...] a instância técnica de apoio ao CNDI e ao governo para as decisões relativas à política industrial” (IEDI, 2004a, p. 2). Concebida como um serviço social autônomo, a criação da agência, na visão do IEDI, seria positiva já que ela não estaria “submetida a todos os controles que engessam a gestão das instituições públicas no Brasil” (IEDI, 2004a, p. 2). O IEDI concluía que o sucesso da Agência e da própria política industrial dependeria da força política a ela concedida pelo governo, o que estaria condicionado, por sua vez, à capacidade de “unidade de governo em torno da política industrial” (IEDI, 2004a, p. 3).

É possível observar que o tratamento dado à PITCE pelo IEDI (2004a), nesse documento, busca identificar os principais pontos de acerto no desenho dessa política. Ainda que pudesse ser tida como insuficiente, a apreciação geral da primeira política industrial dos governos petistas pelo IEDI indicava o seu “avanço em relação aos demais governos que consideraram que bastava a estabilidade macroeconômica para que os investimentos industriais fossem retomados” (IEDI, 2004a, p. 2). Isto é, a criação de uma política industrial deveria por si só ser motivo de comemoração. Se ela apresentava limitações, as recomendações do IEDI no fim do documento apontavam a necessidade de o meio empresarial brasileiro “[auxiliar o governo na] implementação dessa política com sugestões concretas de políticas e de instrumentos de ação” (IEDI, 2004a, p. 25). Assim, é possível entender que as avaliações do IEDI sobre a PITCE se enquadram em boa parte naquele mesmo quadro observado para 2003. O IEDI e seus empresários pareciam estar, de alguma forma, em sintonia com setores do governo e aguardavam os bons resultados que as medidas poderiam representar para a indústria nacional.

3.1.4 Ligeiras decepções

As avaliações empresariais sobre as iniciativas do governo ao longo de 2004 não se resumem, contudo, à criação da PITCE. Instados a falar sobre aspectos gerais e diversos da administração, empresários e diretores do IEDI indicavam um clima geral de otimismo entre os agentes da indústria brasileira com o futuro próximo do setor industrial brasileiro. Nas declarações analisadas, é possível depreender que esse otimismo era justificado, em boa medida, pelas avaliações e projeções de crescimento industrial diante do conjunto da

economia (ALÉCIO, 2004). Como apontava Eugênio Staub em entrevista em agosto daquele ano:

De fato, hoje, há motivos para o otimismo. Nós estamos muito mais aliviados. Só neste ano foi criado 1,2 milhão de empregos formais, e a economia está mostrando sinais de crescimento, mas isso não significa que tudo está resolvido. Ainda há muita coisa a ser feita. (BARROS, 2004, on-line)

De todo modo, se o clima geral era de otimismo, os empresários da indústria brasileira não deixaram de poupar críticas a pontos que viam como equivocados na condução da política econômica e industrial governamental. Em entrevista à revista *IstoÉ Dinheiro* em junho de 2004, Ivoncy Ioschpe sublinhava sua decepção com os primeiros dezoito meses do governo Lula. Para ele, Lula adotava posição demasiadamente conservadora¹⁰⁰ ao não buscar atacar questões centrais da política econômica no país:

Eu nunca fui partidário do PT, mas quando o Lula se elegeu passei a acreditar que isso seria muito bom para o Brasil. Afinal, ele era fruto do sindicalismo que nasceu no polo mais moderno da indústria brasileira, o das montadoras do ABC paulista. Eu, sinceramente, achava que ele conseguiria implementar uma política de centro-esquerda e que isso faria bem ao País. Infelizmente, a ação do Lula tem sido de direita. É o governo mais conservador desde a redemocratização. (ATTUCH, 2004, on-line)

Para o empresário, esse fato se explicaria pela falta de capacidade do presidente em enfrentar interesses do mercado financeiro:

O Lula está preso numa gaiola de conservadorismo. E a culpa é da própria elite, que, nas eleições de 2002, alimentou um temor irracional em relação ao que o Lula poderia fazer. Foi por isso que, dois meses antes de eleito, ele assinou a tal Carta ao Povo Brasileiro, com as diretrizes de política econômica que têm sido seguidas. Como o mercado financeiro aplaudiu, o governo ficou refém do conservadorismo [...]. Um presidente entra para a História quando tem a coragem de ousar. Se Lula continuar adotando o caminho mais fácil, de simplesmente não desagradar o mercado, daqui a pouco seu mandato já terá passado. Tudo na vida tem um limite. Você pode passar dez anos fazendo bobagens. Mas no 11º não dá mais. (ATTUCH, 2004, on-line)

Sobre a política fiscal, Ioschpe disparou:

É irracional. Eles fazem 4,5% de superávit primário com o objetivo de estabilizar a dívida interna. Mas ocorre que o juro é tão alto, consumindo quase 10% do PIB, que o esforço jamais é suficiente. A conta não fecha e a dívida continua crescendo. É um esforço bobo. O que eu não entendo é por que não reduzem os juros [...]. As empresas não conseguem mais pagar tantos impostos. E quem cometeu o crime foi o Fernando Henrique Cardoso, que elevou a carga fiscal de 25% do PIB para 40% do PIB. A culpa não foi do Lula. Mas ele, que já deveria estar buscando meios de reduzir impostos, criou uma infinidade de empregos no setor público. O Estado não cria riqueza. Mas ele não pode ser um fator de impedimento à criação de riqueza e de empregos no setor privado. (ATTUCH, 2004, on-line)

¹⁰⁰ Essa posição, que enxerga o governo como “conservador”, tende a coincidir com a análise realizada por Diniz e Boschi (2007) a respeito das avaliações dos empresários do IEDI durante os primeiros dois anos de governo Lula.

Essa mesma avaliação, que apontava para o conservadorismo da política econômica do governo, pode ser observada também, por exemplo, em declarações de membros do IEDI durante o ano de 2005 tal como expressa em declarações em abril¹⁰¹ e dezembro¹⁰² daquele ano por Julio de Almeida. Entre otimismo e críticas efusivas, ia se construindo um emaranhado de declarações aparentemente conflitantes¹⁰³, que indicavam qual seria um dos tons das avaliações desses empresários durante o decênio seguinte.

É possível entender que as opiniões aparentemente conflitantes se justificavam em parte pelo IEDI enxergar o governo como um corpo de composição contraditória. Isto é, conseguimos identificar em inúmeras declarações dos agentes aqui estudados diagnósticos que apontavam o início do Governo dos Partidos dos Trabalhadores como heterogêneo. Dessa forma, o diretor do IEDI Julio de Almeida era capaz de declarar na mesma entrevista que: “Na Fazenda, do ascensorista ao ministro, todos são contra a adoção de uma política industrial” (GALVÃO, 2005, on-line), para logo em seguida apontar os membros do governo que, na sua visão, poderiam ser enquadrados como defensores da execução de uma política industrial.¹⁰⁴ Ivoncy Ioschpe, na mesma entrevista supracitada, em que apontava o conservadorismo da política econômica do governo, também parecia concordar com o diagnóstico de Almeida a respeito da composição heterogênea do governo, reconhecendo, a despeito de suas críticas, o bom trabalho dos ministros Celso Amorim, Luiz Furlan e Roberto Rodrigues.¹⁰⁵

Tomemos por exemplo a declaração de Julio de Almeida a respeito do empenho de Lula em relação à política industrial:

Louvamos a iniciativa do presidente Lula, mas vejo muito pouco empenho do seu governo, com exceção do ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, que é desse ramo e quer fazer política industrial e tecnológica, porque sabe que é decisiva para um crescimento de melhor qualidade, que respeite o meio ambiente, tenha capacidade de gerar valores agregados à sociedade, gerar mais salário e mais lucro. E gerar mais impostos também, com os quais o governo é capaz de fazer programas de infraestrutura e programas sociais [...]. A orientação do núcleo econômico do governo não é pró política industrial e tecnológica. Eu diria até que é bastante contrária. Mas todo governo também é um misto desse conflito no seu interior. *Portanto, é perfeitamente possível ter esses embates e ter também um equilíbrio maior do lado produtivo em relação ao lado do*

¹⁰¹ Cf. Folha de S.Paulo (2005a).

¹⁰² Cf. Folha de S.Paulo (2004).

¹⁰³ Na mesma entrevista à Revista *IstoÉ Dinheiro*, Ioschpe apontava que “O Luiz Fernando Furlan [ministro do MDIC, responsável pela criação da PITCE] tem feito um ótimo trabalho para abrir novos mercados, assim como o Roberto Rodrigues, da Agricultura” (ATTUCH, 2004, n. p.).

¹⁰⁴ Na visão de Almeida, entre eles, poderíamos enquadrar, além do próprio presidente Lula, ministros como José Dirceu (Casa Civil), Luiz Fernando Furlan (Desenvolvimento), Eduardo Campos (Ciência e Tecnologia) e Celso Amorim (Relações Exteriores) (GALVÃO, 2005).

¹⁰⁵ Vale notar que Furlan e Rodrigues tinham origem no meio empresarial.

chamado mercado. O que falta não é a voz do mercado financeiro e sim a voz da produção, que estava apagada. Agora se ouve uma voz rouca da produção no Brasil, que ainda é dominado pela voz do lado do financeiro. (FILGUEIRAS, 2004, on-line, grifo nosso)

As declarações de Almeida condensam e exemplificam um fenômeno que, ao longo dos anos de 2004 e 2005, vai se tornando cada vez mais evidente nas declarações do IEDI. De fato, o instituto enxergava uma tensão entre a política industrial e a política econômica implementada pelo governo Lula.¹⁰⁶ Ao mesmo tempo em que reconhecia os esforços do governo em seus primeiros anos em identificar setores da indústria que deveriam ser priorizados por meio de incentivos, o IEDI criticava os rumos da política macroeconômica desenhada em instâncias como o Ministério da Fazenda e o Banco Central. Essa tensão pode ser explicada pela forma como esses agentes enxergam o complexo jogo de forças entre governo federal, setor financeiro e setor industrial, tal como sugere a declaração de Almeida transcrita acima. A maneira como o IEDI entendia, nos seus documentos e mediante as declarações de seus membros, a disputa entre essas distintas frações, que Almeida se refere como o “mercado financeiro” e a “produção”, fica ainda mais clara no documento *O imperativo do crescimento* (IEDI, 2004b).¹⁰⁷

3.1.5 O Imperativo do Crescimento e a Agenda IEDI

Um fato relevante na vida política do IEDI durante o ano de 2004 é o documento *O imperativo do crescimento* (IEDI, 2004b). Publicado originalmente em 21 de março, o texto foi produzido com o objetivo de ser encaminhado à Presidência da República (RACY, 2005a) e contém recomendações sobre a condução da política econômica e industrial do governo. Ali estão presentes os principais contornos do que poderíamos denominar como *Agenda IEDI*¹⁰⁸, isto é, o conjunto de visões e definições que balizam a maneira como esse instituto enxerga a atuação governamental em relação à política econômica e industrial.

¹⁰⁶ Cf. notoriamente Racy (2005b).

¹⁰⁷ A falta de coordenação interna do governo é tema recorrente nas preocupações do IEDI durante o período estudado. Em 2009, por exemplo, após assumir a presidência da entidade, o empresário Pedro Passos afirmava que: “hoje, temos ministérios que são como silos, muitas vezes com objetivos contraditórios” (SÓNEGO, 2009, on-line).

¹⁰⁸ Carvalho (2018) sugere a emergência nos últimos anos do que entende como “Agenda FIESP”: espécie de receituário forjado pela Federação das Indústrias de São Paulo que passa a ocupar de forma cada vez mais presente o ambiente político nacional. Sem ambicionar qualquer tipo de comparação da Agenda Fiesp com a Agenda IEDI, tomamos emprestado aqui a sugestão do termo no âmbito de tentar condensar e resumir os pontos significativos da visão do instituto entre 2003 e 2016.

Já no primeiro parágrafo do documento, o instituto busca oferecer uma visão de contraponto ao cerne da política econômica governamental.

É verdade que a herança do alto endividamento interno e externo construído no passado limita a execução de políticas. *Porém, não é verdade que o único modelo de política econômica viável diante desta restrição seja o de juros altos para atrair capitais.* É possível e é preciso mudar a atual concepção de política econômica que já revelou seu elevado custo: o baixo crescimento econômico, a permanência da vulnerabilidade da economia a choques externos e a volumosa sobrecarga de gastos de juros pagos pelo setor público e pelo setor produtivo para sustentar o modelo econômico. (IEDI, 2004b, on-line, grifo nosso)

Dessa forma, o documento destacava três eixos principais tidos como “indispensáveis para o crescimento sustentado da economia brasileira” (IEDI, 2004b, on-line). Em primeiro lugar, o documento aponta a necessidade de políticas fiscais responsáveis em que a “austeridade fiscal deve ser radical” para que o governo não gaste maiores montantes do que o arrecadado. Nesse sentido, o IEDI indicava ser preciso um aumento dos investimentos públicos no setor de infraestrutura (IEDI, 2004b).

O segundo ponto do documento diz respeito à política monetária do governo. Aqui, o IEDI não apenas diz ser necessário maior redução da taxa de juros¹⁰⁹ como defende que seja realizada uma recomposição do Conselho Monetário Nacional (CMN). Para o instituto, deveriam ter assentos no conselho: “além de membros do governo, reconhecidos especialistas e representantes do setor industrial, do comércio, da agroindústria e do setor financeiro” (IEDI, 2004b, on-line). Como podemos ver na redação do texto pelo IEDI, a recomposição do CMN visaria a moderar o peso do setor financeiro dentro do órgão¹¹⁰: “Essa nova composição dará ao Conselho uma visão de estabilidade articulada com o desenvolvimento e não mais uma visão exclusivamente financista da economia brasileira” (IEDI, 2004b, on-line).

Finalmente, *O imperativo do crescimento* recomendava uma alteração na política cambial do governo, de modo que a taxa de câmbio no país pudesse se tornar mais competitiva para as exportações brasileiras. Segundo o documento, o câmbio mais competitivo poderia fazer com que a exportação assumisse um papel de indutor do crescimento. Isso não significava dizer, entretanto, que o IEDI recomendava ao governo

¹⁰⁹ Nesse quesito, o documento diz ser necessário a redução da taxa básica de juro, do spread bancário brasileiro e da TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), a taxa de referência para as operações de empréstimo do BNDES (IEDI, 2004b).

¹¹⁰ Em entrevista quando do lançamento do documento, o presidente do IEDI se questionava: "Entre os conselheiros do Fed [Banco Central estadunidense], há representantes da sociedade, políticos e outros. Por que aqui o CMN tem só três membros: os ministros do Planejamento e da Economia e o presidente do BC?" (RACY, 2005a).

abandonar as diretrizes de manutenção do câmbio flutuante.¹¹¹ Tratava-se, ao contrário, de aproveitar as “janelas de oportunidade” abertas pela dinâmica financeira internacional “para que o governo, mantendo o sistema de câmbio flutuante, mobilize-se no sentido de implementar uma taxa de câmbio mais favorável para as exportações brasileiras” (IEDI, 2004b, on-line).

Assim, com propostas sobre política fiscal, mas principalmente sobre taxa de juros, recomposição do CMN e alteração da política cambial, vemos como o IEDI, em meados de 2004, procurava se colocar em embates pela definição da política econômica governamental com uma inspiração de tipo novo-desenvolvimentista.¹¹² Tratando ainda de suavizar a influência do setor financeiro dentro do governo, o instituto buscava um lugar para as políticas de benefício do setor industrial. Vale notar, de todo modo, como o fazia sem procurar, ao menos em seu discurso, embates com a dita comunidade financeira:

A determinação do atual governo em honrar os compromissos assumidos com a comunidade financeira pode ser cumprida sem que se deixem de cumprir os compromissos mais amplos assumidos com a população brasileira, para a geração de empregos e para o desenvolvimento econômico. (IEDI, 2004b, on-line)

Dessa maneira, o IEDI enxergava que o governo federal deveria trabalhar a partir o que poderíamos denominar como uma dupla articulação. De um lado, em tema já mencionado anteriormente, seria necessária uma coesão interna para que as políticas de desenvolvimento fossem bem-sucedidas: “A competência gerencial e a capacidade de articulação governamental são condições fundamentais para a execução da política de desenvolvimento e, portanto, o governo deve estruturar-se para suprir essas necessidades” (IEDI, 2004b, on-line). De outro, caberia a ele ser capaz de equilibrar os interesses distintos presentes na sociedade brasileira que davam sustentação ao governo: “Cabe à política econômica, com a orientação correta, o equilíbrio virtuoso entre esses objetivos” (IEDI, 2004a, on-line). Aqui, as declarações de Júlio de Almeida referidas anteriormente parecem confirmar a análise.¹¹³

¹¹¹ O presidente do IEDI afirmava que “ao contrário do que muitos possam pensar, não pregamos mudança na atual política econômica e sim ajustes para adaptá-la às atuais necessidades, sem aventuras, sem invenções e sem instrumentos não ortodoxos” (RACY, 2005a).

¹¹² Bresser-Pereira (2012a) deixa claro a importância para a teoria novo-desenvolvimentista da rejeição do déficit fiscal para além do manejo da taxa de câmbio e juros.

¹¹³ Como será apresentado, a cautela no embate quando da disputa com outros setores econômicos a respeito dos rumos das políticas reaparece e se evidencia no governo Dilma.

Em artigo escrito em maio, Ivoncy Ioschpe resume e condensa os pontos do que aqui entendemos como Agenda IEDI para o ano de 2005: austeridade fiscal, juros, câmbio, e investimentos públicos em infraestrutura.¹¹⁴

A mudança em direção a uma nova política econômica teria que contemplar, primeiro, *uma forte redução do custo do Estado para que a política fiscal torne-se instrumento sólido da política econômica*. Em segundo lugar, deve haver uma expressiva *redução da taxa básica de juros*, de forma que caia significativamente o custo de captação de recursos do setor público que hoje consome 23% da arrecadação fiscal dos três níveis de governo. A recomendação de mudança inclui também o retorno das *intervenções do governo no mercado de câmbio*, agora como atuação regular e sistemática com o objetivo de fortalecer ainda mais as reservas internacionais do país, e a *execução de um programa de aumento dos investimentos públicos com prioridade para as áreas de infraestrutura* indispensáveis para a sustentação do crescimento econômico. (IEDI, 2005b, on-line, grifo nosso)

Em janeiro de 2005, o IEDI lança novo documento¹¹⁵ contendo diretrizes para políticas governamentais, fornecendo novos elementos para a solidificação daquilo que aqui entendemos como Agenda IEDI. Aqui, além da política monetária (juros), cambial e do programa de austeridade e responsabilidade fiscal do governo, já indicadas em *O imperativo do crescimento* (IEDI, 2004b), o instituto acrescenta as reformas tributária¹¹⁶ e trabalhista como condições necessárias para um programa de crescimento e desenvolvimento do país (MANZANO, 2005). Em relação à reforma trabalhista, o IEDI mirava essencialmente a redução de encargos sobre a folha de pagamentos, enquanto apontava, no quesito reforma tributária, a necessidade de unificação do ICMS, a criação do IVA,¹¹⁷ fim da guerra fiscal e resolução no imbróglio dos créditos do ICMS à exportação (MANZANO, 2005).

3.1.6 Sai Palocci, entra Mantega

Em 27 de março de 2006, o governo Lula promove uma mudança ministerial que foi considerada por parte da literatura como crucial aos rumos de sua política econômica (IANONI, 2016). Antonio Palocci, responsável por política econômica extremamente criticada pelos industriais, é substituído por Guido Mantega. Para Ianoni (2016), seguindo a sugestão de Oreiro (2016), a substituição de Palocci por Mantega coroa a mudança do

¹¹⁴ Josué Gomes da Silva também apontaria reiteradamente o que via como os problemas brasileiros em relação à infraestrutura, à carga tributária e aos juros, por exemplo, na reportagem de Nunes (2005).

¹¹⁵ Cf. *Carta IEDI*, edição 140. Disponível em: <https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_140_a_agenda_de_politicas_para_2005.html>.

¹¹⁶ Sobre a centralidade da necessidade da reforma tributária em 2005 para o IEDI, cf. Vasconcelos e Oliveira (2005).

¹¹⁷ Em janeiro de 2005, Júlio de Almeida se colocou contra medidas de aumento da carga tributária, advogando a favor da criação do IVA (SALLES; WAHL, 2005).

que até então podia ser entendido como a execução de um *tripé rígido*, na política macroeconômica, para um tripé flexibilizado: “O objetivo do tripé flexibilizado seria conciliar a estabilidade macroeconômica com a estimulação do crescimento econômico pela demanda agregada” (IANONI, 2016, p. 20). Ainda, segundo o autor:

Em síntese, a política macroeconômica dos governos Lula, estruturada no tripé ortodoxo, teve um primeiro período, de pouco mais de três anos, de gestão neoliberal, caracterizado por mais continuidade em relação ao que vinha ocorrendo até 2002, e um segundo momento mais desenvolvimentista, de quase cinco anos, quando prevaleceu o tripé flexibilizado. (IANONI, 2016, p. 22)

Assim, se o “tripé flexibilizado representa o impacto, na política macroeconômica do tripé rígido, da coalizão social-desenvolvimentista, na qual o governo tinha um pé, o esquerdo, estando o direito preso ao poder estrutural, institucional e ideológico das finanças” (IANONI, 2016, p. 28), nossa hipótese de pesquisa em relação a essa inflexão é de que a substituição no comando do Ministério da Fazenda seria percebida, entre o círculo do IEDI, de forma positiva.

De fato, a análise documental realizada apontou que a ida de Guido Mantega à Fazenda representou, ao menos no primeiro momento, uma ligeira mudança na maneira como o IEDI enxergou a política econômica do governo Lula. De alguma forma, é possível dizer que as avaliações do IEDI a respeito do novo ministro da Fazenda entraram numa espécie de curto circuito. Isso porque Julio Gomes de Almeida, então diretor-executivo da entidade e principal porta-voz do instituto, foi indicado semanas após a posse de Mantega ao cargo de Secretário de Política Econômica do Ministério. Quer dizer, a principal figura pública do IEDI do período e aquele personagem que, assim sendo, era comumente encarregado para comentar os rumos das políticas governamentais, atravessa a fronteira às vezes tênue que separa a esfera privada da esfera pública nos Estados das sociedades capitalistas contemporâneas, deixando de ser um agente de uma entidade de representação do setor privado empresarial para ser um formulador de políticas públicas.¹¹⁸

Torna-se algo compreensível, portanto, qual linha balizou as avaliações do IEDI sobre essa substituição no comando da Fazenda. De um lado, os empresários ligados ao

¹¹⁸ Há, nos estudos da Sociologia contemporânea, inúmeras menções e interpretações sobre o que ficou conhecido como o fenômeno da “porta-giratória”, isto é, é a capacidade que membros do setor privado, como executivos de bancos e de grandes empresas industriais, passam a ter de ocupar cargos públicos numa espécie de rotação contínua entre a liderança de grandes corporações e de governos nacionais (ROBINSON, 2017). Para uma discussão mais profunda a respeito do “governo empresarial” baseado na condução do Estado a partir de prerrogativas e lógicas de ação gestadas no meio corporativo, cf. Dardot e Laval (2016).

IEDI se viram aliviados, já que a responsabilidade pela política macroeconômica do governo Lula era comumente atribuída a Palocci. De outro, a própria indicação de Mantega, haja vista sua trajetória pessoal, e as primeiras medidas do economista à frente da Fazenda foi entendida, por esses agentes, como um aceno ao setor produtivo nacional.

Ao ser anunciada a saída de Palocci (e antes de ser oficializada sua própria ida a Brasília), Almeida, atuando em harmonia com o *leitmotiv* do setor, afirmava esperar que a substituição na chefia da Fazenda também representasse “uma mudança na tonalidade” na política econômica governamental, em que pesasse, notoriamente, a redução de juros e o controle da excessiva valorização cambial.¹¹⁹ O ainda diretor-executivo do IEDI esperava que Mantega pudesse “promover as mudanças necessárias” que haviam sido demandadas inúmeras vezes ao ministro anterior sem provocar o efeito desejado (NASCIMENTO et al., 2006). Aqui, vale notar ainda como a fala de Almeida revela um desejo antigo dos empresários da indústria de ter mais canais de diálogo para com a gestão petista. Como vimos, essa era uma preocupação presente nos discursos dos membros da entidade desde o início do governo em 2003, e que segue nos anos seguintes de mandato como fica claro, além do mais, no documento da entidade de análise da PITCE em 2004 (IEDI, 2004a).

Embora tenha avalizado a ação, ao ser instado a comentar a ida de Julio de Almeida ao Ministério da Fazenda¹²⁰, o então presidente do IEDI, Josué Gomes da Silva¹²¹, afirmou que a escolha não se devia a uma sugestão do próprio instituto ao governo (RACY, 2006a). Ao jornal *Valor Econômico*, Gomes da Silva reiterava que “não é o IEDI que está na equipe econômica” (NEUMANN; SALGADO; DURÃO, 2006, on-line). De todo modo, o presidente do Conselho do IEDI entendia que a ida de Almeida representava, como seria de se esperar, uma oportunidade para os interesses da indústria se verem enfim representados.¹²²

Foi possível observar que a substituição de Guido Mantega por Antonio Palocci à frente da Fazenda trouxe, na visão do IEDI, ao menos duas medidas substanciais, anunciadas ainda em 2006, que favoreceriam o seu setor. A primeira delas diz respeito à proposta de redução das tarifas de importação, aventada por Palocci em março daquele

¹¹⁹ Cf. Freire, Novo e D'Ercole (2006) e Soares (2006). Ainda sobre câmbio, cf. Neumann e Landim (2006).

¹²⁰ Julio Sérgio Gomes de Almeida tomou posse como Secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda em 22 de novembro de 2006.

¹²¹ Josué Gomes da Silva assume a presidência do Conselho do IEDI em agosto de 2005.

¹²² Em entrevista à revista *IstoÉ Dinheiro*, Júlio de Almeida afirmava que: “A política econômica agora estará muito mais afinada com o pensamento empresarial” (NICACIO, 2006, n. p.).

ano. Na ocasião, o então presidente do Conselho do IEDI, Josué Gomes da Silva, foi categórico em seu desacordo com a medida, numa declaração que parecia ecoar as posições de seu instituto sobre as medidas de abertura da economia nacional realizadas na década anterior: “Uma ampliação da abertura comercial no país precisa ser precedida de diversas outras medidas para dar às empresas brasileiras condições de competir em pé de igualdade com os seus concorrentes internacionais” (BARROS, 2006, on-line).¹²³ Ao tomar posse e indicar que as reduções não seriam mantidas, Mantega contou com o apoio dos industriais na decisão (MELLO; BARBOSA, 2006). Em segundo lugar, é possível destacar o apoio do IEDI às medidas encampadas por Mantega, cujo objetivo consistia em desvalorizar a moeda brasileira, demanda antiga do setor.¹²⁴

3.1.7 Câmbio e concorrência chinesa

A questão da valorização cambial se mostrou o tema mais relevante nas declarações dos membros do IEDI à imprensa ao longo do ano de 2007.¹²⁵ Declarações que buscam apontar o preço da moeda brasileira como principal fator para diferentes percalços da economia nacional naquele ano estão presentes em dezenas de reportagens. O desemprego no período, por exemplo, foi visto pelo presidente do instituto como função direta da sobrevalorização do real: “A baixa capacidade de geração de emprego pela indústria está associada ao baixo crescimento ou retração dos setores fortemente empregadores, como vestuário, calçados e couros, penalizados pela sobreapreciação cambial e pela concorrência chinesa” (VALOR ONLINE, 2007, on-line).¹²⁶

A mesma causa foi apontada pelo IEDI quando incitado a comentar o desempenho do PIB no ano de 2006 no Brasil. Para o instituto, se o crescimento econômico naquele ano não ficou aquém do satisfatório, isso em muito se devia ao câmbio excessivamente valorizado:

¹²³ A posição do então diretor-executivo da entidade, Júlio de Almeida, para quem a medida era “inócua” e tendia a reforçar o caráter “anti-industrial do Ministério da Fazenda”, ia na mesma direção, cf. Fernandes e Marin (2006). A mesma posição pode ser observada em Landim (2006).

¹²⁴ As opiniões do presidente do IEDI a esse respeito podem ser encontradas em reportagem da Folha de S.Paulo (2006a) e de Veríssimo (2006).

¹²⁵ A questão da valorização cambial esteve notoriamente presente, por exemplo, nas análises do IEDI a respeito do lançamento do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) no começo de 2007. Na ocasião, o instituto insistiu sobre as insuficiências de um programa que não atacava, além disso, a taxa de juros. Em relação à questão cambial, o instituto recomendou a desoneração da folha de pagamentos para reduzir os custos de produção de modo a compensar a perda de competitividade de setores afetados pelo câmbio. Cf. Folha de S.Paulo (2007), Trevisan (2007) e Araújo (2007).

¹²⁶ O presidente do IEDI, Josué Gomes da Silva, também apontava os efeitos do câmbio valorizado sobre o emprego no Brasil em Lamucci (2007).

Segundo atestam os dados divulgados hoje pelo IBGE para o PIB, não faltou mercado interno ou externo para o produto brasileiro, mas faltou competitividade a esse produto [...]. Caminhar para um câmbio mais equilibrado é uma condição para um crescimento maior da economia ainda no corrente ano. (FOLHA ONLINE, 2007, on-line)

Se o IEDI apontava a influência do câmbio em indicadores gerais de emprego e de crescimento econômico, parece ser nas análises de desempenho setorial da indústria que a valorização da moeda brasileira ganha mais evidência. A queda da participação da indústria brasileira na economia foi tema recorrente nas declarações do instituto. Josué Gomes da Silva afirmava que, junto com a crescente participação dos produtos chineses no mercado mundial e brasileiro, o câmbio podia ser considerado como o grande “vilão” do setor industrial (CARNIER, 2007).¹²⁷ A questão do câmbio aparece em, ao menos, outras 23 reportagens publicadas no ano de 2007.

Essas inúmeras declarações ajudam a explicar o fato de, no final de novembro daquele ano, ao se reunirem em jantar com o Ministro da Fazenda, os empresários do IEDI terem se concentrado em cobrar de Guido Mantega medidas para a contenção da valorização cambial (BARROS, 2007b). O câmbio, além do mais, parece ter sido um dos principais motivos que influíram no desligamento de Julio de Almeida da Secretária de Política Econômica do Ministério da Fazenda, como anuncia a reportagem do jornal *Folha de S.Paulo* em agosto de 2007 (BARROS, 2007c).¹²⁸ O fato parece atestar como a questão cambial esteve no centro das preocupações do IEDI com a política e a economia brasileira naquele ano. Esse fenômeno pode ser melhor compreendido se olharmos de perto a trajetória de valorização da moeda brasileira no período. De fato, de acordo com Mattei e Scaramuzzi (2016), o real atinge em 2007 seu menor valor desde o ano 2000, efeito de uma sequência de desvalorização contínua desde 2004.¹²⁹

A crescente presença de produtos manufaturados chineses no mercado brasileiro, que pode ser explicada em parte pela própria sobrevalorização do real brasileiro, é também tema recorrente nas queixas dos industriais do IEDI a respeito da condução da

¹²⁷ Sobre a redução da parcela da indústria nacional no PIB, o economista do IEDI Edgard Pereira afirmava que: “O ajustamento imposto à indústria pela valorização cambial leva a uma mudança estrutural na composição da produção que deverá resultar na criação de menos empregos nos próximos anos” (REHDER, 2007). Posição semelhante se vê presente em Nascimento (2007).

¹²⁸ Em entrevista para o autor, Julio de Almeida afirmou o seguinte a respeito das políticas industriais petistas: “Basicamente elas não deram certo não por elas em si, mas pelo entorno macroeconômico que foi definido (que já vinha de antes e se desenvolveu no governo Lula), com o câmbio valorizado como esteve em vários períodos [...]. Não vamos esquecer que quando houve a onda chinesa de penetração no Brasil [...] até houve uma desvalorização de nossa moeda, mas o acúmulo de valorização do passado e também parte desse período tornou a invasão chinesa, que já não seria fácil de controlar, uma coisa avassaladora”.

¹²⁹ Cf. figura 20, em anexo.

política econômica no país e passa a ser mais presente nas declarações dos empresários a partir de meados da década de 2000. De fato, como foi apresentado no primeiro capítulo, é possível traçar uma correlação positiva entre o aumento da importação de bens manufaturados chineses e a desindustrialização brasileira. A esse respeito, o empresário do ramo têxtil Ivo Rosset deu a seguinte declaração em entrevista para o autor:

O câmbio alto me prejudica um pouco, mas ele me prejudica apenas num pedaço do meu custo, não me prejudica totalmente. Então o câmbio alto inibe a importação de manufaturados chineses. Aí sim é câmbio 100% na veia [...]. O mercado de confecção, o manufaturado no Brasil é enorme, o consumo é enorme. E a quantidade de produto manufaturado que vinha da China era uma coisa absurda [...]. Havia uma concorrência quase desleal [...]. Câmbio ajuda a inibir esse tipo de importação. Nós ficamos mais competitivos porque o cálculo do nosso custo vai apenas em cima da importação do fio e o restante é tudo nacional: mão de obra, embalagens, é tudo nacional. Então, mais uma vez, como eu te falei, o que vem de manufaturado da Ásia é câmbio na veia direto. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020)

A respeito da centralidade do câmbio para o sucesso da indústria nacional, a seguinte declaração retrospectiva de Eugênio Staub também é significativa. O industrial, fazendo coro ao *leitmotiv* do setor, ao ser questionado a respeito da política industrial petista, respondeu que:

Agora, quanto à política industrial do período, a primeira coisa é o seguinte: tanto o governo FHC quanto o governo Lula como o governo Dilma prejudicaram demais a indústria no país. Principalmente por causa de política cambial com o real sobrevalorizado que começou com o Gustavo Franco em 1994. Isso foi mortal [...]. [A indústria brasileira era] certamente melhor que a Coreia e a China e nós tínhamos certeza que o Brasil seria uma potência econômica industrial [...]. Mas isso desbalanceou, essa questão cambial, a retração da indústria e a questão tecnológica que nós não acompanhamos, por diversas razões, desbalanceou. (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020)

O equívoco na condução da política cambial no país também foi sublinhado por Pedro Wongtschowski:

Um dos maiores equívocos, que a rigor vem desde o governo do Fernando Henrique, foi a sobrevalorização do real neste período [dos governos petistas]. E se olharmos para todas as outras economias que conseguiram desenvolvimento industrial relevante – o caso mais óbvio é a Coreia do Sul, mas tem outros exemplos, mesmo a China – eles trabalharam durante longos períodos de tempo com sua moeda menos valorizada, e o Brasil cometeu esse gigantesco erro, um erro do FHC e do Malan que se manteve durante uma boa parte dos governos do PT. Era uma política, do ponto de vista popular, ótima, todo mundo adorava. Todo mundo viajava para todo lugar, comprava produtos importados. Isso inclusive criou uma época de uma enxurrada de produtos importados baratos no Brasil, deslocando produtos nacionais. Se comprava de tudo importado no Brasil a preço de banana. Então, realmente, a sobrevalorização do real foi talvez o maior erro cometido na política econômica brasileira desde Fernando Henrique, desde o Plano Real em diante. Isso impactou fortemente o setor industrial. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)

As declarações supracitadas a respeito da sobrevalorização da moeda brasileira se enquadram no conjunto de decepções dos empresários do IEDI com os primeiros anos de governo petista. Como fica claro nas vozes dos industriais, esses empresários acabam identificando um fio de continuidade entre aspectos da política macroeconômica petista e aquela conduzida durante os oito anos de governos tucanos.¹³⁰ O fato é relevante, uma vez que, como vimos, a política macroeconômica havia sido um dos principais pontos de atrito do instituto com o governo de Fernando Henrique desde, pelo menos, seu segundo mandato. É significativo, portanto, que esses industriais sublinhem as semelhanças entre a política cambial petista e aquela praticada por FHC. Isso ajuda a explicar parte de sua insatisfação com o então governo.

3.2 O segundo mandato

3.2.1 O lançamento da PDP

Lançada no primeiro semestre de 2008, a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) foi recebida com atenção entre os círculos empresariais do país. Entre os empresários e economistas do IEDI, a expectativa era de que a PDP pudesse representar melhores avanços ao setor produtivo nacional do que a PITCE, lançada no primeiro governo Lula. Tida como a segunda política industrial dos governos petistas, as avaliações do IEDI não deixavam de comparar as medidas previstas na PDP com aquelas contidas no conjunto de propostas em 2004. Em declaração ao *DCI* no dia de seu lançamento, em maio de 2008, Julio de Almeida apontava que a indústria poderia contar agora com “proposta mais completa e abrangente” do que aquela de 2004 (MÁXIMO, 2008). Avaliação semelhante pode ser encontrada em entrevista desse mesmo economista ainda

¹³⁰ Entre a análise documental e as entrevistas conduzidas pelo autor com empresários, a única voz dissonante a esse respeito foi a de Dan Ioschpe, filho de Ivoncy Ioschpe, e presidente do IEDI a partir de 2017. Em entrevista para o autor, ele afirmou que: “Se você pegar aquela fase do período do Lula, houve um desenho macroeconômico muito interessante. Houve uma sugestão para a sociedade em geral do que se trilharia, algo que começou com a chamada Carta aos Brasileiros. E algumas ideias que o ministro Palocci à época foi desenvolvendo com seus interlocutores, de como haveria uma política macroeconômica bem-sucedida. Isso se refletiu no desenvolvimento de uma série de setores [...]. Eu acho que ela [a política macroeconômica] começou bem, havia uma intenção de se fazer uma aproximação daquilo que dá certo ao redor do mundo, que são políticas que buscam no fim do dia o crescimento com um equilíbrio das contas externas e com equilíbrio fiscal [...]. Eu acho que o Palocci, em 2003, sentou em uma cadeira que os mercados entraram em erupção pelo temor da tranquilidade institucional àquela época. A troca institucional de mandato [trazia] um temor muito grande. E ele disse não, nós vamos para cá. Podem trabalhar, podem investir, podem fazer o que vocês querem fazer” (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020). Essa opinião, contudo, não é compartilhada nem pelo seu pai que o precedeu na presidência da entidade, como vimos, nem mesmo por Pedro Passos: “Erro de política macroeconômica, eu acredito que houve sim. A minha sensação é que a indústria sofreu sim, o dólar ficou bastante tempo subvalorizado, ou seja, o real valorizado, e a taxa de juros muito alta, que é uma distorção” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020).

no começo daquele ano, quando instado a comentar o que à época eram tidas, segundo o jornal *Folha de S.Paulo*, como “primeiras discussões sobre uma nova política industrial” (CARVALHO, 2008). Na visão do consultor do IEDI, a nova política seria tanto mais vigorosa quanto mais ancorada em planos de incentivo ao investimento, que extrapolassem medidas de caráter circunscrito e setorial. Em comparação à PITCE, ele afirmava que:

O que posso dizer é que será uma política muito mais abrangente do que a primeira. A primeira serviu para reintroduzir o tema. *Esta política de agora, sem dúvida nenhuma, vai dar resultados muito mais amplos. Vou citar um aspecto que estive comentando com as pessoas: esta política vai ter um pé muito forte no investimento. Não só desoneração, mas também crédito, organização e incentivos. Portanto, não só objetivos setoriais, mas temáticos.* (CARVALHO, 2008, on-line, grifo nosso)

Julio de Almeida apontava também o que entendia como uma mudança na correlação de forças dentro do governo que tenderia a favorecer o setor industrial. Na sua visão, se comparada a da primeira administração, a equipe ministerial do segundo mandato de Lula era mais pró-indústria que a anterior.

Agora, evidentemente, a equipe de governo, a correlação de forças dentro do governo, da área econômica, é outra. O ministro Miguel Jorge (Desenvolvimento) é uma pessoa da indústria. A ministra Dilma é uma pessoa importante e conhecedora da indústria. O ministro Mantega (Fazenda) é, talvez, o mais insistente defensor da política industrial. Por este motivo esta política industrial tem chances, e com razão, de ser mais ampla. (CARVALHO, 2008, on-line)

Foi também Julio de Almeida que esteve à frente da elaboração do documento *A Política de Desenvolvimento Produtivo* (IEDI, 2008), lançado em maio de 2008, no qual o *think tank* da Avenida Berrini promoveu uma análise sistemática da nova política industrial lançada pelo governo. Da mesma forma, esse documento não deixa de analisar a nova política governamental a partir de uma comparação com o que havia significado a PITCE, apontando à maior abrangência e amplitude dessa nova política.

O IEDI destacava três pontos bem-sucedidos da PDP. Em primeiro lugar, o plano de desonerações que previa um valor de até R\$ 24,1 bilhões em desonerações para investimento crédito, pesquisa e desenvolvimento (P&D) e exportação: “deve ser destacado que as desonerações previstas contribuem para a realização de novas inversões por parte do setor produtivo e auxiliarão na ampliação da oferta de bens industriais e na elevação da taxa de investimento da economia” (IEDI, 2008, p. 15). Em seguida, o IEDI apontava os predicados das medidas previstas para contemplar o financiamento do investimento, para quem: “as ações previstas pela PDP para apoiar o financiamento dos investimentos são também relevantes, contribuindo para a realização de investimentos na

economia” (IEDI, 2008, p. 16). Em terceiro lugar, o instituto elogiou as medidas referentes à P&D. Na sua visão, “as medidas de apoio e de incentivo a pesquisa e desenvolvimento e inovação previstas pelo PDP são arrojadas no campo do financiamento e, em termos de incentivo fiscal, são contempladas com o mais completo benefício da depreciação acelerada” (IEDI, 2009, p. 17).

Outro ponto relevante na avaliação do IEDI sobre os aspectos positivos da PDP reside no que o instituto denominou como “coordenação e gestão dos programas”. Para o instituto, ela demonstrava os objetivos do governo em “integrar as ações governamentais de forma eficiente e viabilizar uma interlocução sistemática e produtiva com o setor privado” (IEDI, 2008, p. 5). O IEDI elogiou o esforço do governo em estabelecer uma estrutura que previa a criação de comitês-executivos, compostos por representantes governamentais e membros do setor privado, para coordenar diferentes programas da PDP. Não apenas foi positivo, na sua visão, a implementação de uma espécie de prestação de contas periódica do Conselho Gestor da PDP (composto por membros dos ministérios envolvidos com esta política industrial) ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial.

No sistema de gestão da PDP caberá ao MDIC a coordenação geral da PDP [...]. A PDP terá um Conselho Gestor a nível ministerial, presidido pelo MDIC [...]. *O Conselho Gestor prestará contas ao CNDI. Este também servirá como instância para promover a articulação entre os setores público e privado e para atuar como instância superior de debate, aperfeiçoamento, validação e monitoramento da política industrial.* (IEDI, 2008, p. 14, grifo nosso)

Ao tratar das políticas referentes à inovação, como os investimentos em ativos intangíveis pelo BNDES, o IEDI abriu espaço dentro do artigo de mais de 30 páginas de análise da PDP para sublinhar que: “técnicos e instituições, como o IEDI, vinham sugerindo ao BNDES o desenvolvimento de uma linha de financiamento com essas características” (IEDI, 2008, p.18). Aqui, no que pesa também a forma como o IEDI entendeu o papel do CNDI dentro da PDP, podemos ter uma visão a respeito da forma como o IEDI vinha enxergando o segundo mandato de Lula da Silva que, a despeito das sempre presentes discordâncias com o governo, era tido como mais aberto às demandas do setor industrial.

Sobre as discordâncias diante da nova política, o IEDI destacou dois pontos passíveis de críticas. O primeiro deles dizia respeito à concentração dos incentivos. Segundo o instituto, tendo sido mal dimensionado pelo governo, alguns setores como, por exemplo, o automotivo, receberiam incentivos injustificavelmente mais generosos que outros. Além disso, pesou a insuficiência do programa ao tratar das exportações, ainda

que o *think tank* entendesse, como é possível observar a partir do excerto abaixo, que pontos relevantes sobre essa questão, tal qual câmbio e tributação via ICMS, fugissem do escopo específico de uma política industrial:

O bloco de medidas diretamente relacionado aos incentivos à exportação não está no nível dos demais em termos de impacto positivo esperado, em parte porque a trava mais destacada em termos da exportação de manufaturados não é da alçada de uma política industrial. (IEDI, 2008, p. 18)

Sobre o câmbio, em declaração à reportagem do jornal *Folha de S.Paulo*, numa espécie de reedição das declarações promovidas, por exemplo, à época do lançamento do Programa de Aceleração do Crescimento,¹³¹ o IEDI dimensionava as dificuldades de êxito da política industrial do governo ao se considerar a política macroeconômica (BRITO, 2008).

3.2.2 A PDP em 2009

Após um ano de seu lançamento, a visão do IEDI sobre o sucesso da PDP parecia refletir os diagnósticos proferidos pelo instituto um ano antes quando de seu anúncio. É dessa forma que o instituto destacou em seu balanço de um ano da política, por exemplo, o bom papel cumprido pelo BNDES na facilitação do crédito via modalidades específicas, apesar do alto custo desses recursos, devido aos juros excessivamente altos.¹³²

Houve, contudo, um fator que pareceu alterar essencialmente as expectativas e avaliações do instituto em relação ao sucesso da política: a crise financeira internacional eclodida em 2008.¹³³ Foi dessa forma que muitas das declarações de membros do IEDI, ao longo de 2009, buscaram apontar a dificuldade de cumprimento das metas fixadas a partir das políticas anunciadas no ano anterior. Isso fica claro em declarações do então

¹³¹ Cf. Munari (2007) e Trevisan (2007).

¹³² Em reportagem do *DCI*, lia-se que: "Segundo o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), coube ao BNDES contribuir para o bom desempenho das modalidades de crédito voltadas para a atividade industrial. O governo parece ter atendido com os objetivos do setor, exceto pelo custo dos recursos, dado as elevadas taxas de juros que contribuíram para a elevação do custo de capital" (ACIOLI, 2009, online).

¹³³ A despeito do otimismo do instituto em relação às capacidades da economia brasileira sair ileso da crise (RACY, 2008), o IEDI criticou, ao longo de 2008, a incapacidade do Banco Central na contenção da desvalorização cambial (ROSA, 2008) e suas medidas para resolver a falta de liquidez causada pela crise vistas como insuficientes para compensar a restrição do crédito na economia nacional (BARROS, 2008d). O questão cambial foi tema de encontro de empresários do IEDI com o ministro Guido Mantega e o presidente do BC Henrique Meirelles em setembro de 2008 (BARROS, 2008d). Sobre isso, não deixa de ser relevante o caráter contraditória de tais afirmações vindas de um instituto que sempre chamou atenção aos percalços da sobrevalorização do real. Segundo Julio de Almeida, o desconforto pelo a mudança abrupta do câmbio se justificaria pelo perigo de uma onda inflacionária no país (BARROS, 2008c). A posição do instituto sobre o câmbio no período não é inequívoca, contudo. Josué da Silva afirmava, por exemplo, que embora trouxesse riscos à inflação, a desvalorização podia ser vista como um fator positivo (AGÊNCIA ESTADO, 2008).

economista-chefe do IEDI, Rogério Souza, no fim de 2019, ao afirmar que o eixo das preocupações governamentais teria sido alterado após a eclosão da crise: “ficou muito complicado cumprir as metas. O foco mudou completamente com a crise, as atenções se voltaram para resolver os problemas mais imediatos e a PDP acabou ficando meio de lado” (CABRAL, 2009, on-line). O mesmo pode ser depreendido em afirmações do economista em meados daquele ano, para quem a crise teria atingido diretamente setores englobados pelo programa, frustrando completamente as expectativas geradas com a definição da política como no caso da exportação de semicondutores (OLIVEIRA; PAUL, 2009). Em declarações em agosto de 2009, Souza vai na mesma direção ao afirmar que a crise se mostrou como “a pior para a indústria brasileira” (ROCHA, 2009). Em relação aos demais setores da economia, o IEDI apontava ainda que o setor manufatureiro nacional era aquele que estava sendo mais atingido pela crise internacional (SOFIA, 2009).¹³⁴

3.2.3 A política econômica em 2010

Ao longo de 2010, a taxa de câmbio no Brasil seguiu no centro de preocupações do IEDI. Sua atenção recaía sobre o que foi entendido como uma corrida especulativa à moeda brasileira que, no último trimestre do ano, provocou um ciclo de valorização repentina do real.¹³⁵ À época, o governo brasileiro atuou via operações cambiais no sentido de conter a valorização do real em ação que agradou o instituto. Para o economista Rogério de Souza, as medidas do Conselho Monetário Nacional para ampliar o volume de compra de dólares pelo Tesouro Nacional foram “boas, terão alcance e podem amenizar a pressão no curto prazo” (TEIXEIRA, 2010, on-line).

Para o instituto, entretanto, era necessário que o governo fosse além, já que a trajetória de valorização cambial era vista como um dos grandes perigos à sobrevivência da indústria nacional. Para Pedro Passos, novo presidente do IEDI,¹³⁶ por exemplo, tratava-se de se adequar, tendo em vista os movimentos recentes da economia internacional: “Se não enfrentarmos a contínua valorização do câmbio de maneira firme, o processo de desindustrialização do Brasil vai se agravar, uma vez que até os EUA estão começando a desvalorizar suas moedas, e nós continuamos aceitando tudo” (VILLAVARDE, 2010b, on-line). Em novembro de 2011, o presidente da entidade

¹³⁴ Para Júlio de Almeida, boa parte do mau desempenho da indústria nacional pós-crise podia ser explicado pela restrição ao crédito por ela provocada. Cf. Farid (2009).

¹³⁵ Cf., por exemplo, Villaverde (2010a).

¹³⁶ O então presidente do Conselho de Administração da Natura substituiu Josué Gomes da Silva na presidência do Conselho do IEDI em agosto de 2009.

analisava com preocupação a trajetória do câmbio, afirmando que este deveria ser atacado já que representava, com a taxa de juros, um dos problemas estruturais do país.

A indústria realmente vem sofrendo há muito tempo por razões estruturais. Porém, a situação foi agravada mais recentemente pela valorização do real, que tem nos tirado competitividade. Os nossos saldos comerciais na indústria de média e alta tecnologia são alarmantemente negativos. Além da queda das exportações, estamos perdendo também mercado interno para os produtos importados. Essa é uma pergunta importantíssima [...]. O governo tem que trabalhar em duas frentes. A primeira é mais emergencial e envolve medidas salutaras de controle de fluxo de capitais de curto prazo, tipo IOF, porém com efeito temporário. A segunda etapa envolve um enfrentamento urgente e definitivo do problema estrutural dos preços do país, como câmbio e juros. Isso só se dará com uma ampliação do espaço fiscal e a criação de mecanismos de poupança interna para que a gente possa reduzir a taxa de juros [...]. É absolutamente importante uma ação coordenada entre política fiscal e política monetária de forma que a gente consiga ter um maior espaço fiscal e, simultaneamente, uma redução dos juros dos títulos públicos, criando um círculo virtuoso com menor juro e maior poupança do governo. (NOGUEIRA, 2010, on-line)

O problema dos juros no período também foi ainda comentado em declaração de Josué Gomes da Silva que ajuda a entender como o instituto enxergou a “emergência cambial” como um problema, como uma questão relacionada à política monetária do país. Para ele: “Os títulos públicos fixados na Selic são uma excrescência. Dão o maior retorno do mundo, que são nossas taxas de juros, com uma liquidez diária e sem qualquer risco de calote. Essa distorção precisa ser corrigida” (VILLAVÉRDE, 2010b, on-line).

Em relação à questão do financiamento para a indústria, o fim de 2010 foi marcado por um último fato relevante das políticas econômicas do governo com impacto direto no setor industrial. Trata-se de um conjunto de medidas anunciadas pelo Ministério da Fazenda que pretendia estimular o financiamento de longo prazo no país. Realizada a partir de ação conjunta com o BNDES, o pacote de medidas é de maior interesse já que, como apontavam as reportagens da época, foi fruto de propostas produzidas no seio do setor empresarial brasileiro. Como indica reportagem do jornal *O Estado de S. Paulo* (MODÉ, 2010), o conjunto de políticas propostas pela Fazenda buscou contemplar pontos sugeridos por documento subscrito por entidades como a Febraban, a FIESP e a CNI, que foi inicialmente concebido e redigido pelo IEDI em colaboração com o Instituto Talento Brasil.¹³⁷ Dentre as medidas anunciadas, além de um maior peso conferido ao BNDES para linhas de financiamento, estavam previstas propostas englobando a isonomia tributária, a isenção de impostos, a área de infraestrutura e habitação, o mercado secundário e propostas para segurança jurídica.

¹³⁷ Cf. IEDI e Instituto Talento Brasil (2010).

Dessa forma, podemos entender a boa recepção gozada pelas medidas entre os membros do IEDI. Em suas declarações à imprensa, conselheiros e economistas do instituto elogiaram as propostas. De todo modo, como parece ser regra nas avaliações do instituto sobre políticas como essas, o círculo do IEDI não poupou críticas à política macroeconômica do governo, apontando que o sucesso do novo pacote dependeria de uma revisão nas taxas de juros. O fato pode ser comprovado pela fala de Rogério de Souza: “A iniciativa é muito importante, porém deve ser vista como um primeiro passo, porque a melhora de fato na direção de financiamento voluntário do setor privado só ocorrerá quando as taxas de juros da economia ficarem mais baixas” (RODRIGUES, 2010, on-line), e de Josué da Silva: "Há um consenso de que, sem uma queda dos juros, de certa maneira, é dar murro em ponta de faca" (MODÉ, 2010, on-line).

A respeito das taxas de juros praticadas nos governos do PT como um todo, Pedro Wongtschowski ponderou que:

Isso em primeiro lugar inibiu o investimento, evidentemente, e em segundo lugar, acabou gerando saídas artificiais, como por exemplo: para se conseguir juros baixos, era necessário ir no Finame, ou no BNDES, ou no BNB, ou uma linha de crédito na Finep... Então uma série de programas foram lançados para tentar contornar o problema real que era o problema de juros altos por mecanismos *ad latere*, com os quais se teria acesso a juros mais baixos. Com isso, se cria uma distorção grande em toda economia. O BNDES dava dinheiro para quem soubesse pedir, e sabia pedir quem tinha projeto. Toda vez que eu fui ao BNDES com um projeto redondo, o BNDES deu o dinheiro. E aí os reclamantes eram os que queriam dinheiro e não tinham projeto, e então o BNDES não dava mesmo. O BNDES tem um conjunto de tecnocratas qualificados e cautelosos com o dinheiro público. O que, em si, é o normal. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)

Além da queixa à elevada taxa de juros, fica claro, na visão do empresário, como o BNDES surge, nesse cenário, como uma alternativa de financiamento para a indústria no país.

3.3 Interlúdio: BNDES

Se, por um lado, a política monetária executada ao longo dos dois governos Lula foi duramente criticada pelos dirigentes do IEDI, a atuação do BNDES, como agente financiador da indústria no período, foi avalizada pelos empresários ligados ao instituto. De acordo com Pedro Passos, em entrevista concedida em 2009:

Eu vejo o BNDES fazendo um trabalho abrangente. Vejo indústrias de todos os setores recorrendo ao banco e tendo acesso a crédito. Durante a crise, o banco desempenhou um papel relevante no apoio às empresas [...]. [Contudo], [a]s empresas não podem depender apenas do BNDES para financiamento de longo prazo. O banco deve ser apenas uma parte integrante das fontes de financiamento. É muito arriscado apostar todas as fichas nos recursos do BNDES e ignorar outros meios de geração de recursos, como o mercado de

capitais, que também cresceu muito nos últimos anos. Não há respostas fáceis, mas criar um modelo de financiamento de longo prazo é vital. O Brasil tem um caminho promissor no mercado financeiro. Muitas empresas irão abrir capital para atrair novos recursos. É papel do IEDI ajudar nessas formulações. (ISTOÉ DINHEIRO, 2009, on-line)¹³⁸

Se depreende da declaração acima a ideia de que, dado um contexto de estabilidade das taxas de juros em patamar elevado, o BNDES agiu como alternativa prioritária para a captação de financiamento para a indústria.¹³⁹ Posição semelhante é observada em declaração realizada pelo mesmo empresário em 2010:

O que nós temos visto nos últimos anos é o BNDES exercendo o papel de pilar do desenvolvimento industrial no país. Nós atravessamos períodos muito difíceis nos últimos 15 anos com taxas de juros elevadíssimas e a única fonte de financiamentos era o BNDES, que também teve um papel significativo e acertado durante a crise. As operações tiveram um custo fiscal, é claro, mas foram fundamentais para que o país pudesse ter um nível de investimento que estava caindo de forma expressiva no momento da crise [...]. Aliás, essa política é praticada pela maior parte dos países em desenvolvimento [...]. Enfim, são políticas industriais absolutamente necessárias que foram adotadas nesses países. Defendemos a maior transparência nessa alocação de recursos. Precisamos de um BNDES fazendo isso apoiado numa política industrial discutida com a sociedade. Não podemos defender atitudes ou investimentos isolados e sem critérios, mas não é o que a gente percebe em geral da atuação do BNDES. Pode haver erros, mas a atuação tem sido coerente e excelente para a indústria. Talvez o principal papel do BNDES daqui para frente seja o de apoiar a criação de novas fontes de financiamento de longo prazo no Brasil. Países de referência têm títulos privados de longo prazo e financiamento voluntário de longo prazo muito mais relevantes que o Brasil. O BNDES pode ser um agente indutor coparticipando em financiamentos voluntários privados para criar essas outras fontes de recursos que o Brasil ainda não tem. (NOGUEIRA, 2010, on-line)¹⁴⁰

¹³⁸ Em 2014, Josué da Silva foi em direção semelhante ao afirmar, após ser questionado se a indústria nacional ainda precisava do BNDES, que: “O IEDI já fez um trabalho sobre o financiamento de longo prazo no Brasil, para que ele viesse do mercado. A Febraban participou. Mas nem todas as condições propostas ali foram alcançadas. Então, o papel do BNDES, como financiador de longo prazo seja para indústria, para agricultura ou qualquer setor, é imprescindível. Mas não pode nem deve estar sozinho. Na medida em que a economia cresce, é impossível que o BNDES seja o único. Agora, isso tem um rito de passagem. Não se pode acabar com uma instituição de uma hora para outra – e nem estamos falando de acabar, mas de diminuir. O BNDES precisa fazer esse financiamento em conjunto com o mercado, o que demanda muitas ações. Todos queremos isso” (LIMA; VALENTI, 2014, on-line).

¹³⁹ Quando questionado pelo autor, contudo, o empresário foi contundente ao criticar a política das “campeãs nacionais”: “Eu considero o conceito de tentar apoiar a internacionalização das empresas brasileiras fundamental. Eu não sou crítico ao processo de ter elementos que apoiem a internacionalização das empresas brasileiras, mas eu sou muito crítico da forma como foi feito. Ou seja, poucos ganhadores, subsídio de taxa de juros à custa de problemas fiscais. Nós fomos pagar a conta depois, de alguma forma” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020).

¹⁴⁰ A fala contrasta, contudo, com declaração do empresário em entrevista realizada pelo autor. Nesse momento, Passos adotou posição muito mais crítica a respeito da política de financiamento do banco: “Os indicadores macro eram ruins mesmo para o investimento e para a modernização do nosso... Mas aí a solução veio através de um BNDES que, entre outras, tentava corrigir esse problema, financiando mais barato. Aí pronto. Acho que nós não estamos atacando de novo o problema principal, continuava gerando problema fiscal com esse subsídio e não estava atacando o problema principal que é esse aí” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020).

A questão das “novas fontes de financiamento” no país é, aliás, tema recorrente nas reivindicações dos dirigentes do IEDI. O fortalecimento e desenvolvimento do mercado de capitais no Brasil é ponto importante da Agenda IEDI e, em diversos momentos, foi possível observar por parte do instituto um desejo de diversificação das fontes de financiamento produtivo no país.¹⁴¹

Nesse sentido, em 2012, o IEDI entregou à diretoria do BNDES a proposta de uma política que previa a criação de um mercado de títulos de dívidas privadas no país. De acordo com reportagem do jornal *O Globo* em julho daquele ano:

Os empresários querem uma nova alternativa para financiar seus projetos no longo prazo. Para isso, a intenção é desenvolver no Brasil o mercado de títulos de dívidas privadas — muito utilizado em outros países. A ideia, empacotada no estudo 'O elo perdido' pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), foi entregue hoje ao ministro da Fazenda, Guido Mantega, e ao presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Luciano Coutinho. Júlio Gomes de Almeida, consultor do IEDI, explicou que o estudo prevê estimular a reunião de "esforços para atingir um nível de papéis emitidos pelas empresas para começar a movimentar este mercado". A intenção é lançar R\$ 50 bilhões em emissões de títulos de investimento ou de debêntures de infraestrutura. Coutinho, que não falou com a imprensa, disse durante o encontro que o volume é até pequeno, segundo contou Almeida. O ministro Mantega, que também não se pronunciou oficialmente, disse durante a reunião que concorda com 90% do conteúdo do estudo do IEDI e que esta é uma medida para entrar em vigor o mais rápido possível. A vontade de desenvolver este mercado pelo empresários, que tem no BNDES a única fonte de recursos para empréstimos um pouco mais extensos, não é nova, mas ganha força com o atual cenário de redução da taxa básica de juro (Selic) e a vontade do governo em reverter o desempenho pífio que a indústria tem mostrado. As afirmações foram repetidas por João Guilherme Sabino Ometto, presidente do Grupo São Martinho, e Josué Gomes da Silva, presidente da Coteminas, que, ao lado de outros empresários, participaram do encontro com Mantega e Coutinho. (SCRIVANO, 2012, on-line)

De acordo com o documento elaborado pelo IEDI e apresentado ao Banco:

O Brasil ainda dispõe de um mercado incipiente de títulos corporativos de longo prazo. Esse fato é visível qualquer que seja o indicador utilizado [...]. O principal determinante desse “atraso relativo” da dívida corporativa tem sido a manutenção de taxas elevadas de juros, nominais e reais, por um período demasiadamente longo. Isso, por um lado, inibiu o lançamento de títulos por parte dos melhores emissores e, por outro, concentrou a demanda em papéis

¹⁴¹ Em entrevista concedida em 2015, o então presidente do IEDI, Pedro Wongtschowski, afirmou: “Precisamos implantar o capitalismo no Brasil, o capitalismo de massas. Onde eu, você, somos acionistas de empresas, sócios do desenvolvimento no Brasil. O tamanho da bolsa brasileira, cerca de US\$ 500 bilhões. A do Canadá: US\$ 2 trilhões. Austrália: US\$ 1,5 trilhão. Índia: US\$ 1,6 trilhão. Reino Unido, de tamanho parecido com a brasileira: US\$ 2,7 trilhões. Isso melhora padrões de governança, porque as empresas têm que se esforçar para se manter na bolsa, reduz o custo de capital, reduz o risco das empresas, reduz o endividamento e torna-as mais propícias a inovar. Transforma a população em sócios (GUIMARÃES; VIEIRA, 2015). No mesmo sentido, de acordo com Pedro Passos, em entrevista de 2010: “O problema é que, no Brasil, nem sempre se consegue taxas de financiamentos com taxas e prazos compatíveis. Nesse sentido, também advogamos que faz parte da correção do cenário criar novos mecanismos de financiamento de longo prazo. Temos uma dependência do BNDES, que fez belo papel durante a crise, mas, se o País continuar crescendo, precisamos desenvolver novas fontes” (MODÉ, 2010, on-line).

públicos que, ademais do retorno, conferem elevada liquidez e segurança. [...]. Diante desse quadro, sugerimos que o governo mude a ênfase de sua atuação. Até o momento, seus esforços se concentraram corretamente em criar um arcabouço fiscal e regulatório que incentive o lançamento de títulos privados de longo prazo voltados para investimento. Uma vez que os incentivos governamentais já estão estabelecidos em seus contornos mais importantes, o próximo passo deveria ser centrar esforços no sentido de se quebrar a inércia do mercado e de se reduzir a enorme assimetria de informação existente. Para tanto, estamos propondo um Programa de Emissões de Títulos Corporativos Incentivados (PETCI), que coordene a atuação de investidores, bancos e emissores. (IEDI, INSTITUTO TALENTO BRASIL, 2012)

Se considerarmos, portanto, os dois planos elaborados e entregues pelo IEDI ao Ministério da Fazenda, em 2010, e ao BNDES, em 2012, percebe-se que o período que compreende o fim do segundo mandato de Lula e o primeiro mandato de Dilma Rousseff é um momento de grande relevância do IEDI em termos de proposições de políticas públicas e intervenção no governo federal. No mesmo sentido, em 2011, o governo Dilma lança sua primeira política industrial, a terceira dos governos petistas. O Plano Brasil Maior, que também contou com direta participação do instituto em sua formulação, como veremos, é provavelmente o ápice da relação do IEDI com o governo do Partido dos Trabalhadores. O período Dilma, contudo, inaugura etapa na qual o vínculo do *think tank* da Avenida Berrini com o Palácio do Planalto se tornará mais contraditória, no qual a proximidade de início se transforma em crítica e oposição. As avaliações do IEDI a respeito da administração de Dilma Rousseff será o tema do próximo capítulo.

Capítulo 4

Governo Dilma: o *think tank* industrial na luta de classes

[A Dilma Rousseff] cruza aquilo que eu falei. Ela propõe, talvez até ingenuamente, ou talvez de caso pensado, eu não a conheço o suficiente, a intervenção no domínio econômico. E quando você propõe isso, no primeiro momento, vai ter uma gama de interesses, seja empresariais ou de qualquer natureza, que vão se sentir atendidos, que vão até apoiar. Isso é bastante normal porque alguns fazem a leitura – na minha visão equivocada –, de que serão ganhadores com essa política. Quando você desenha um negócio desses sempre tem um interessado de plantão, sempre há alguém que vai se sentir beneficiado. Se esse alguém não tiver a noção de médio ou longo prazo, ou se não tiver interesse de médio e longo prazo, vai ocorrer um problema mais adiante. A saída seria acertar a questão macro, pensar que estamos fazendo uma política suicida, amanhã não vai ser só para o automóvel, vai ser para a geladeira, para o fogão, vai ser para tudo. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020)

Eu não tomei posição no impeachment nem favor nem contra, nem caberia ao IEDI fazer isso, isso é outro assunto. Como eu disse, a limitação intelectual da presidente era tão grande que alguma coisa precisava ser feita. Se era o caminho certo, não sei, não quero opinar. Mas certamente não cabia ao IEDI participar e opinar sobre isso, fazer trabalho para uma coisa ou outra. Você desculpa, mas eu tenho uma outra reunião agora. (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020)

Neste capítulo, daremos prosseguimento à exposição da análise documental realizada a respeito das percepções do IEDI sobre as políticas econômica e industrial executadas no país, especificamente, durante o período Dilma (2011 e 2016). Nosso enfoque dará prioridade a: no campo da política industrial, o lançamento do Plano Brasil Maior em 2011 e, no campo da política econômica, a execução da assim chamada Nova Matriz Econômica. Após isso, discutiremos a forma como o IEDI percebeu o aumento do custos do fator trabalho na produção e a forma como isso pode ter influenciado sua perspectiva sobre a política no país. Em seguida, apresentaremos de que forma essa mesma perspectiva foi condicionada a partir da maneira que os dirigentes do *think tank* da Avenida Berrini enxergaram a internacionalização da economia brasileira. Finalmente, o capítulo se encerra com uma apresentação sobre a participação do IEDI durante a crise política, que culminou com o impeachment de Dilma Rousseff em meados de 2016. Ao contrário da imagem pública de um instituto *low-profile*, identificamos que o IEDI participou do processo, ao realizar encontro extraoficial com o então vice-presidente Michel Temer. Concluimos a seção com uma breve discussão sobre as razões que podem ter levado o instituto a se opor, no momento final, ao governo petista.

4.1 Políticas econômica e industrial em 2011 e 2012: PBM e NME

O ano de 2011 foi marcado no campo da política industrial pelo lançamento do Plano Brasil Maior (PBM) em agosto. A medida, que balizou as avaliações do instituto sobre o governo ao longo do ano, foi a primeira clara iniciativa do governo Dilma Rousseff de incentivo à indústria. Grosso modo, as avaliações do IEDI a respeito do PBM apontaram, no primeiro momento, para a mesma contradição observada a respeito das demais políticas industriais petistas desde o lançamento da PITCE em 2004. Isto é, embora o PBM tenha sido visto como uma política que estivesse na “direção correta” (IEDI, 2011), insuficiências em domínios da política econômica eram vistas pelo instituto como importantes constrangimentos ao sucesso dessa política industrial. Contudo, a despeito dessa semelhança com as políticas industriais anteriores, o PBM foi entre elas a política que gozou de melhor avaliação pelas lideranças do IEDI. Aqui, entendemos a existência de uma espécie de *crescendo* das avaliações do instituto a respeito das três políticas industriais petistas: desde a PITCE, vista como a mais tímida, e passando pela PDP, o PBM foi tida como a mais robusta das três políticas.¹⁴²

Outro ponto a ser destacado a respeito do PBM é que ele foi, possivelmente, a política industrial petista que contou com maior participação do IEDI em sua formulação. Dois pontos do Plano foram diretamente influenciados pelo IEDI no seu desenho: a participação do BNDES no financiamento a projetos de inovação e a instituição de medidas de incentivo à exportação de bens manufaturados por meio do Reintegra.¹⁴³ A proximidade do IEDI com o BNDES no período é atestada ainda no encontro do seu então presidente, Luciano Coutinho, com empresários ligados ao instituto logo após o lançamento do PBM. Na reunião, que teve como objetivo escutar as reivindicações desses dirigentes para o setor industrial e suas avaliações sobre o Plano, Coutinho teria antecipado o projeto do governo em reduzir os custos de energia elétrica e o aumento dos investimentos em infraestrutura, duas antigas demandas do setor.¹⁴⁴

¹⁴² Em entrevista concedida para o autor, Julio de Almeida afirmou que: “A PITCE foi muito envergonhada. As outras políticas tinham mais substância em termos de querer desenvolver setores atrasados no Brasil, dar mais encadeamento às relações interindustriais que o Brasil foi perdendo ao longo do tempo. Dotar de conteúdo tecnológico maior esses processos. Aumentar a produtividade do setor industrial” (Julio de Almeida em entrevista ao autor em 6 de junho de 2019).

¹⁴³ O primeiro ponto é confirmado por reportagem do jornal *Valor Econômico* (VILLAVERDE, 2011), e o segundo por documento do próprio IEDI (2011).

¹⁴⁴ O contato do IEDI com representantes do governo Dilma teve ainda outro ponto forte em 2011: o encontro, em maio daquele ano, de Alexandre Tombini, então presidente do Banco Central, com dirigentes do IEDI em almoço (DCI, 2011). A reunião que teve como pauta a política monetária do governo pareceu agradar os empresários do instituto ao mostrar disposição do governo à escuta das demandas industriais.

Sobre questões substantivas em relação ao Plano, o IEDI aponta dois conjuntos de pontos positivos e negativos presentes no PBM. Em relação aos *prós* da política, além das duas questões supracitadas que contaram com colaboração direta do instituto, o IEDI destacou: a desoneração da folha de pagamentos¹⁴⁵; a desoneração dos investimentos; e a regulamentação do mecanismo de compras governamentais, que passaria a dar prioridade a produtos nacionais. De acordo com o documento *Uma análise do Plano Brasil Maior*, publicado pelo instituto em setembro de 2011:

Dentre as principais providências tomadas, é importante destacar que algumas delas têm dimensão pioneira, como nos casos da desoneração da folha de salários e do programa Reintegra para os exportadores. O Plano ainda reforça e introduz novidades importantes nos temas do financiamento ao investimento e à inovação e na regulamentação da preferência à produção nacional em compras governamentais. *Em suma, seus pontos fortes são: pioneirismo no Reintegra e na desoneração da folha, avanços na desoneração do investimento, expressiva contribuição do financiamento do BNDES e FINEP para o investimento e inovação e regulamentação do mecanismo de compras governamentais.* (IEDI, 2011, on-line, grifo nosso)

Vale notar ainda que o IEDI entendia como salutar a disposição do governo em colocar o setor industrial brasileiro como um agente importante no desenvolvimento brasileiro. Isso fica claro em duas passagens do mesmo documento:

Talvez o maior mérito do PBM seja o reconhecimento de que a indústria é um vetor fundamental do desenvolvimento e que a política industrial é uma construção permanente, como salientou a Presidenta Dilma Rousseff [...]. Outro ponto relevante do PBM é que com ele o novo governo dá uma demonstração de que atribui ao setor industrial um decisivo papel na promoção do desenvolvimento brasileiro. Daí o seu empenho em transformar em ações relevantes os três pilares sobre os quais se apoia a nova política industrial: a) ampliação dos estímulos ao investimento e à inovação; b) adoção de medidas para a área do comércio exterior; e c) ações para a defesa da indústria e do mercado interno. (IEDI, 2011, on-line)

Apesar dos *prós*, o IEDI apontava três conjuntos de pontos negativos a respeito do PBM: a falta de visão de longo prazo do Plano; a deficiente governança da política

¹⁴⁵ Em relação à desoneração da folha de pagamentos proposta pelo governo Dilma, o conselheiro do IEDI, Ivo Rosset, afirmou em entrevista ao autor que: “Uma das políticas que eu acho que foi fundamental, principalmente no setor manufaturado – e isso foi até uma ideia que nasce no nosso escritório, me lembro que eu levei isso, eu fazia parte do “conselhão” do Lula e eu levei isso várias vezes e no governo Dilma e ela aprovou. É o que está em grande discussão hoje que é a desoneração da folha de pagamento. Porque eu acho que esse é o imposto mais cruel que existe no Brasil. Porque você está inibindo a contratação, está tendo um custo enorme em cima de um colaborador, de um funcionário, esse valor até poderia ir para ele, mas se recolhe esse valor que vai pro governo, às vezes, volta e, às vezes, se perde. É um imposto cruel, se você comparar com outros países, nenhum país taxa a mão de obra. [...] São políticas boas que deveriam ser preservadas. Com que a gente compete? Nós competimos com os asiáticos, e os asiáticos não têm essa história. Eu não quero comparar com o tipo de mão de obra deles, que é uma mão de obra escrava, na minha opinião, mas além de ser escrava, ganham muito pouco e não existe esse tipo de oneração” (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020).

industrial; e a inexistência de questões relativas à produtividade. Embora longa, a citação do seguinte trecho do documento resume e encerra a questão:

O PBM confere um horizonte muito curto, defensivo e limitado à política industrial brasileira. Em se tratando da indústria em um país como o Brasil, onde o peso desse setor na economia e sua diversificação são relevantes, os objetivos de longo prazo devem ser ousados. Desafio é a visão de futuro que se quer e é possível alcançar para a indústria [...]. Um segundo ponto diz respeito à governança da política industrial, que avançou com o PBM, mas é ainda deficiente. Prestigiar o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial como instância superior de aconselhamento à política é o ponto forte introduzido no PBM. No entanto, é necessário zelar para que este Conselho não se transforme em um fórum de debates de temas meramente setoriais e de alcance delimitado e de curto prazo. Sua pauta principal deve ser a definição dos rumos da indústria brasileira para que sua contribuição ao desenvolvimento do país seja maior. Finalmente, a questão da produtividade. Para o Plano Brasil Maior o foco da nova política industrial está no estímulo à inovação para alavancar a competitividade da indústria. O Plano acerta em alçar a inovação a uma condição tão elevada. Mas, mesmo no caso de países líderes industriais, as empresas não são permanentemente inovadores, o que significa dizer que a indústria depende de outros fatores na definição de sua capacidade de competir com o produto produzido no exterior. Para conquistar maior competitividade, as economias que mais se destacam têm, além de grande atividade inovadora, primorosa produtividade e “competitividade sistêmica” de primeira linha. Reside aí uma lacuna no PBM. Não há no Plano uma única palavra sobre produtividade. (IEDI, 2011, on-line)

Finalmente, a antiga contradição entre política industrial e política econômica, apontada pelo instituto desde o lançamento da PITCE e durante boa parte dos 13 anos de governos petistas, reaparece ao menos nas primeiras avaliações do instituto a respeito do PBM.

[A] nova política industrial vai na direção correta. *Mas sem maior produtividade e políticas que deem suporte ao setor produtivo nos campos cambial, tributário, da infraestrutura e do financiamento de longo prazo – o que requer mudanças e reformas importantes na economia – nem mesmo uma boa política industrial será suficiente para mudar de direção o processo que está levando a uma crescente perda da posição do produto brasileiro no exterior e também no mercado interno.* (IEDI, 2011, on-line, grifo nosso)

Entretanto, ao longo do ano de 2012, ao passo em que o governo federal realizava uma série de medidas de aceno ao setor industrial, que seria denominada como Nova Matriz Econômica (NME),¹⁴⁶ foi possível observar que a avaliação do IEDI sobre a

¹⁴⁶ A Nova Matriz Econômica executada pelo governo Dilma Rousseff, segundo Singer (2016), pode ser entendida como a implantação de nove conjunto de medidas: a) proteção ao produto nacional; b) uso intensivo do BNDES; c) aposta na reindustrialização; d) desonerações; e) plano para infraestrutura; f) reforma do setor elétrico; g) desvalorização do Real; h) controle de capitais; i) redução de juros. Como vimos, as cinco primeiras estavam contidas no seio do desenho do PBM. As outras, contudo, diziam respeito à política que escapava da alçada da política industrial *strictu sensu*. Ademais, o que ficaria conhecida como Nova Matriz Econômica, como notou o Prof. Dr. Glauco Arbix em comunicação pessoal para a banca de qualificação do autor em julho de 2019, carece de documentos governamentais a seu respeito. Dessa forma, embora a NME possa ser analisada como um conjunto de políticas públicas integradas, haveria poucas evidências oficiais sobre a sua formulação como tal.

inserção do Plano Brasil Maior dentro do arranjo macroeconômico mudou. Isso pode ser verificado já em entrevista conferida por Julio de Almeida em março. Para ele, era a primeira vez que se via no governo federal uma tentativa de articular a política industrial com a política macroeconômica.¹⁴⁷ A visão do economista prenunciava a avaliação de empresários ligados ao IEDI. Em entrevista em dezembro de 2012, ao ser questionado sobre as medidas executadas pelo governo ao longo do ano, José Roberto Ermírio de Moraes afirmou que:

O que já foi feito? A desoneração da folha de salários, importante para as empresas de capital intensivo em mão de obra, o Reintegra, muito importante, a redução do custo de energia, assunto em que o governo atuou com muito pragmatismo. [...]. Aqui temos um momento bem particular: é a primeira vez que vejo um alinhamento muito forte de todos na busca da retomada da competitividade da indústria brasileira. Um diagnóstico desse, alinhado entre todas as partes – governo, sociedade e empresários – considero um grande avanço. O governo Dilma fez coisas muitas importantes neste ano. A redução dos juros, taxa de câmbio, lei dos portos, há agora as medidas do ministro Mantega de equalizar o ICMS entre os Estados em 4% para evitar futuras guerras fiscais. [...]. A presidente Dilma tem se mostrado uma grande sábia, atuando em interesses do país em detrimento de interesses particulares. Tem se mostrado uma surpresa como gestora, atacando problemas que vinham se acumulando [...]. A direção é muito positiva e nos deixa bastante otimistas com o futuro do Brasil. Gostaríamos de ter mais. O empresário é eterno insatisfeito e questionador, pois vivemos em um ambiente competitivo diário. (RIBEIRO, 2012, on-line)

Pedro Passos, por sua vez, elogiou o sentido das políticas governamentais em duas oportunidades. Combinando questões referentes à industrialização e à internacionalização da economia brasileira, caras ao empresário, Passos afirmou que:

Esse é um governo muito próximo da indústria. Existe um diálogo aberto. Mas acho que o governo está com dificuldades de resolver as questões estruturais. O Brasil precisa entrar numa agenda de reformas de longo prazo. Não são imediatas, mas é preciso ter uma agenda nessa direção. Quando, no meio dessa crise, você vê os Estados Unidos tentando recuperar o bom emprego por meio da indústria, temos de estar atentos. A agenda de produtividade vem associada à “reindustrialização” do País. Não é que a indústria encolheu. A indústria cresceu, mas está voltada para o mercado interno e não se desenvolveu no mercado externo por falta de competitividade. (LANDIM, 2012, on-line)¹⁴⁸

¹⁴⁷ Segundo o economista: “Antes, vimos muitas vezes a política macroeconômica ir para um lado e a política industrial para outro, tentando amenizar o problema dos juros altos e do câmbio valorizado. Era um convite ao fracasso [...]. Já o Brasil Maior vem em um contexto em que o governo procura baixar os juros e tem a orientação de fazer intervenções no câmbio quando a cotação alcança certo nível. Isso dá mais sustentação ao plano” (AGÊNCIA ESTADO, 2012, on-line).

¹⁴⁸ Em outra oportunidade, o empresário afirmou que: “O governo atual tem uma visão muito mais voltada à indústria. Obviamente, tem de aprofundar a agenda. Mas eu diria que a sociedade percebeu que ficar sem indústria e passar direto para serviços, ou seja, a desindustrialização, é oneroso para o País e para a sociedade como um todo. Então a agenda da indústria tem que estar na pauta de governo, com modelo de desenvolvimento” (O ESTADO DE S. PAULO, 2012, on-line).

Se pontos da Nova Matriz Econômica eram implementadas e contavam com o apoio das lideranças do IEDI, identificou-se que o instituto adotou posição cautelosa a respeito de um aspecto sensível da NME. Isto é, duas medidas que a execução, embora favorecessem a indústria, iam de encontro aos interesses de outros setores da economia: a redução das tarifas de energia via reforma do setor elétrico; e a diminuição das taxas de juros via alteração da Selic e por meio de atuação pela redução dos *spreads* bancários cobrados no país.¹⁴⁹

A respeito dessas disputas promovidas a favor da indústria contra outros segmentos (SINGER, 2016), foi possível verificar que o governo federal contou com o apoio dos dirigentes industriais do IEDI. Entretanto, seu apoio às medidas ocorreu de forma particular: ao mesmo tempo em que o instituto apoiava as medidas, ele reafirmava sua insatisfação a respeito da forma como elas vinham sendo executadas. Entende-se que tal insatisfação esteve diretamente relacionada à maneira pela qual foi travada a disputa pelo governo, feita direta e abertamente, noticiada pelos veículos de imprensa e comunicada pela própria presidente.¹⁵⁰ A seguinte entrevista de Pedro Passos é elucidativa a esse respeito no momento em que o empresário afirma que:

O empresariado apoia a briga contra o tamanho do spread no Brasil. Não há dúvida de que pagamos muitos juros e parte disso é porque as margens (de lucro dos bancos) são altas. Não dá para não apoiar a tentativa de redução desse preço, que é fundamental para a economia. Mas a melhor forma de fazer isso é criar os incentivos necessários para que o mercado financeiro se mobilize nessa direção. Não pode haver briga do governo com um setor. O tom que hoje está circulando... Eu prefiro as agendas positivas. (O ESTADO DE S. PAULO, 2012, on-line, grifo nosso)¹⁵¹

Nos embates do governo contra outros setores da economia em defesa da indústria, os empresários do IEDI pediam cautela e condenavam a forma como eles estavam sendo feitos publicamente pela administração federal. Em relação à redução da tarifa da energia elétrica, em entrevista realizada em dezembro de 2012, Passos afirmou que: “A briga com o setor de energia era necessária e o próximo passo será a cunha tributária, que é enorme [...]. O peso do ICMS sobre energia, por exemplo, é um problema muito sério [...]. A

¹⁴⁹ A diminuição dos *spreads* (diferença entre a taxa de captação e de repasse do banco) foi motivo de significativa tensão entre o governo e o setor financeiro, no que Singer (2016) identificou como a “batalha dos *spreads*”.

¹⁵⁰ Como aponta Singer (2016), a redução dos preços das tarifas de energia e da taxa de juros foram anunciadas por Dilma Rousseff em pronunciamento oficial nas cadeias de rádio e televisão.

¹⁵¹ Sobre os *spreads*, Ermírio de Moraes adotou tom diferente de Passos ao afirmar que: “Mas a presidente Dilma diz que se deve olhar para o spread, que tem várias causas. A presidente deixa claro isso, ela não está brigando contra o banco, mas contra o spread. A gente só vê os altíssimos lucros dos bancos, mas tem a inadimplência e é preciso resolver a questão do cadastro positivo. Ou seja, há uma série de coisas que devem ser feitas, não só os bancos, não só o governo, mas todo mundo” (RIBEIRO, 2012, on-line).

direção está correta, mas *o risco é ferir a imagem do País e espantar investidores*” (ISTOÉ DINHEIRO, 2012, on-line, grifo nosso). No mesmo sentido, ao ser questionado pelo autor se as medidas contidas na Nova Matriz Econômica haviam sido bem desenhadas, Pedro Wongtschowski afirmou para o autor que:

Não, foram claramente inadequadas. Ao longo do tempo, elas demonstraram sua inviabilidade [...]. A tentativa canhestra de baixar os juros na marra evidentemente não funcionou, assim como não funcionou a redução do custo de energia elétrica na marra. Ao contrário, desorganizou todo o setor elétrico. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)

Na mesma direção, Décio da Silva comentou que: “A iniciativa da energia elétrica foi desastrosa. Ela desestruturou muito o setor. Ela tinha a vantagem de ser estrutural, era para todo mundo, mas elas foram desastrosas, sem estudo. Nessas aplicações o problema não é o conceito, mas *como* foram aplicadas” (Décio da Silva em entrevista ao autor em 19 de maio de 2020, grifo nosso).

Em entrevista concedida ao autor, Dan Ioschpe foi no mesmo sentido das declarações anteriores, enfatizando o peso e os efeitos que a “intervenção” na economia causavam nos empresários:

E outro tema, que talvez tenha sido um dos dois assuntos essenciais da fase do ministro Mantega, [é] a questão [...] [da] *intervenção no domínio econômico*. *Este é um tema muito complicado*. Normalmente a autoridade não se dá conta de como a sociedade refletirá a respeito disso. A sociedade média, que é feita de pequenos empresários, de comerciantes, de açougueiros. A sociedade média não é feita de industriais de empresas de vinte mil funcionários, ela é feita de pessoas que tem lá o seu pequeno negócio no dia a dia, essa massa de pessoas [...]. *Quando você sugere que intervirá no domínio econômico, e você toma decisões que deveriam, na maior parte dos casos, estarem sendo tomadas pela competição, pela média do relacionamento das empresas, você passa uma sinalização muito complicada*. E aí teve a questão do setor elétrico, houve a questão dos juros, que tentativamente se faz uma redução dos juros, entre aspas, na marra. Nisso a leitura do pequeno e do médio empresário é igual à do grande, ele diz: *nesse ambiente, vai sobrar pra mim*. Daqui a pouco, vão dizer que no meu açougue eu não posso cortar a carne da forma X ou Y, vendendo a preço H... Então eu não invisto. Eu passo a me entrincheirar e aguardar o melhor momento para o futuro. Isso acaba criando um ciclo perverso, de redução do crescimento, com a redução do crescimento, cai a arrecadação de impostos. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020, grifo nosso)

Assim, embora fossem antigas demandas do setor industrial, a redução dos juros e dos preços de energia elétrica (cf. PASSOS, 2012), dada a forma como foram realizadas, incomodaram as lideranças industriais ligadas ao IEDI. É relevante notar a hesitação do instituto em relação principalmente à queda na taxa de juros, já que, como vimos, tratava-se de uma das mais antigas demandas do setor industrial no país. A depender das declarações aqui analisadas, entende-se que o desejo do não confronto, ou da estabilidade no ambiente de negócios, tenha sido decisivo para a resistência dos dirigentes do IEDI

em apoiar efusivamente essas duas medidas adotadas pelo governo que o beneficiaria diretamente. Embora os dirigentes industriais do IEDI fossem beneficiados pelas medidas tomadas a respeito dos juros e custos da energia, à medida que estas implicavam, necessariamente, disputas no interior da classe dominante, eles preferiam a reticência ante a intervenção.

A cautela na disputa observada contra agentes com interesses antagônicos a respeito do custo da energia e do dinheiro, contudo, não se repetiu quando o conflito aconteceu em relação aos custos trabalho. Se se inaugurava um ambiente de tensão no setor industrial, comprovado pela falta de apoio a medidas tomadas pelo governo de embate contra outros segmentos econômicos, esta se intensificava, ao passo em que os dirigentes da indústria se percebiam mais e mais insatisfeitos a respeito do custo do trabalho no Brasil.

4.2 O custo do trabalho: o IEDI na luta de classes

Embora temas relacionados ao trabalho tenham se apresentado nos discursos do IEDI durante os governos petistas desde ao menos 2005, principalmente em relação às desonerações da folha de salários,¹⁵² é principalmente a partir do início do governo de Dilma Rousseff que os empresários passam a se queixar da elevação dos custos da mão de obra no Brasil e iniciam defesa mais contundente a respeito da necessidade de uma reforma trabalhista substantiva que alterasse a estrutura da regulação entre o capital e o trabalho no país.¹⁵³

Em declaração para a imprensa em julho de 2012, o economista Julio de Almeida vaticinava as posições do setor ao comentar sobre o descompasso entre o aumento contínuo dos salários no país e a produtividade do setor industrial, estagnada há quatro anos (REHDER, 2012).¹⁵⁴ Na mesma entrevista em que aprovou as medidas tomadas pelo governo no interior da NME, Ermírio de Moraes argumentou sobre a necessidade de uma flexibilização das leis trabalhistas.¹⁵⁵ Pedro Passos, por sua vez, em artigo que teceu

¹⁵² Cf., por exemplo, a *Carta IEDI*, edição 140, lançada em janeiro de 2005.

¹⁵³ O autor agradece as observações do Prof. Dr. Fernando Rugitsky proferidas na ocasião do Seminário Temático *O empresário da indústria brasileira entre os governos Lula e Dilma* do V Seminário Discente do PPGS-USP em que sugeriu ao autor a relevância das questões referentes ao trabalho para a compreensão da atuação do empresariado industrial no período Dilma.

¹⁵⁴ Ainda no início de 2011, dirigentes do IEDI afirmavam à imprensa, dentre uma extensa lista de reivindicações, esperar do novo governo a execução de uma reforma trabalhista.

¹⁵⁵ “São questões ainda não bem equacionadas [que precisam ser atacadas]: a flexibilização da lei trabalhista (modelo ainda bastante antigo e não condizente com os dias de hoje), a carga tributária, que o governo está desonerando, mas não dá para fazer tudo de um dia para o outro.” (RIBEIRO, 2012, on-line)

longos elogios às novas políticas governamentais para o setor industrial, comentou sobre o “fator de pressão” exercido pelo aumento dos salários na indústria (PASSOS, 2012). Em entrevista de março de 2013, Jorge Gerdau, conselheiro do IEDI e então presidente da Câmara de Políticas de Gestão, Desempenho e Competitividade, também questionava os custos da mão de obra no país:

No Brasil, há um tema que é a não competitividade do produto brasileiro e outro que é a análise da produtividade. São duas coisas que deveriam ser analisadas separadamente [...]. Tenho áreas na Gerdau com patamares de produtividade homem/hora semelhantes aos melhores do mundo. Agora, se eu tomar o que um operário no Brasil tem sobre o que ele leva líquido para a casa... Ele tem mais de 100% de baixo para cima. Outros países não. No Chile, por exemplo, um operário leva quase 85% para a casa daquilo que ele custa [...]. [Custa] para a empresa. Nos EUA, os custos adicionais são extremamente pequenos. Poucos países usam a folha de pagamento como instrumento arrecadatório. O certo seria que a relação contratual entre a empresa e empregado se vinculasse apenas naquilo que é a relação de trabalho [...]. [Sem a reforma trabalhista o país não sai] desse labirinto da não competitividade. (RODRIGUES; PEREIRA, 2013, on-line)

Em outra entrevista, o presidente do IEDI, Pedro Passos, travou o seguinte diálogo com a entrevistadora:

A inclusão social aumentou o consumo, impulsionou o setor de serviços, que contratou mais, elevando o custo da mão de obra para a indústria. Como resolver esse dilema?

Do ponto de vista social, é uma situação muito boa. É praticamente pleno emprego. Isso significa paz social. Mas é verdade que o setor de serviços não é o de maior produtividade da economia e está disputando mão de obra com a indústria e elevando os custos. Temos de lidar com essa situação com mais investimento e mais produtividade. A alternativa seria uma recessão e desemprego e isso não interessa a ninguém. (LANDIM, 2013, on-line)

Além do aumento dos salários, a queda nas taxas de lucro das empresas industriais também começa a figurar no discurso do IEDI à época. Sua compressão é em parte relacionada pelo instituto ao próprio aumento do custo do salário. Em relação a isso, em estudo publicado em 2016, o IEDI apontou para a queda da rentabilidade empresas não financeiras no Brasil a partir de 2010. Segundo o instituto, dois fatores teriam contribuído decisivamente para esse processo: aumento das despesas financeiras (altas taxas de juros somadas à desvalorização cambial que incide negativamente sobre empresas com financiamento em moeda estrangeira) e o aumento dos custos de produção (isto é, os gastos dependidos em atividades ligadas diretamente à produção como utilização de matérias-primas e, sobretudo, salários). Segundo o estudo, que analisou o balanço patrimonial de 340 empresas, o conjunto das empresas industriais, que havia tido margem líquida de lucro de 13,8% em 2010, passa a ter margem de 2,4% em 2013. Se excluísas

Petrobras e Vale da amostragem, os índices passam para 8,3% em 2010 e 0% em 2013 (IEDI, 2016).

Tabela 2 – Indicadores de rentabilidade: indústria, comércio e serviços (em %) – 2010 a 2015.

Macro-setores	Margem Líquida de Lucro			Margem Operacional			Margem bruta de lucro			Taxa de Rentabilidade do Patrimônio Líquido		
	2010	2013	2015	2010	2013	2015	2010	2013	2015	2010	2013	2015
Indústria	13,8	2,4	-6,9	19,7	10,9	0,9	32,6	25,5	24,9	14,2	2,8	-10,2
Sem Petrobras	12,8	0,0	-5,3	19,0	10,7	3,0	31,2	26,5	22,4	16,3	0,0	-8,4
Sem Petrobras e Vale	8,3	0,0	0,5	13,3	6,7	7,6	25,8	22,6	22,8	12,5	0,0	1,0
Serviços	12,9	7,3	1,2	22,8	15,9	11,5	40,7	37,6	29,7	12,7	7,8	1,5
Sem energia	14,8	11,2	1,8	24,8	21,8	17,3	43,0	42,9	40,0	16,6	12,0	1,7
Comércio	3,3	2,8	0,5	7,4	7,0	4,4	28,8	30,2	31,2	13,5	12,3	1,7
Total	12,8	3,9	-3,7	19,7	11,9	4,5	34,8	29,4	27,0	13,6	4,6	-5,4

Fonte: IEDI (2016).

Segundo o documento:

Após o ciclo de crescimento econômico entre 2004 e 2008, quando a crise internacional se aprofundou, o setor produtivo brasileiro vem reduzindo o seu ritmo de investimento de forma praticamente continuada desde 2010. Esse período também marcou o fim de um ciclo de rentabilidade favorável na indústria brasileira e o início de um período de declínio dos indicadores de rentabilidade. Entre os fatores que contribuíram para a composição de margens e taxas de lucro menores estão o aumento dos custos de produção e das despesas financeiras [...]. Dois conjuntos de fatores sobressaem e se complementam na determinação da compressão das margens de lucros da grande empresa não-financeira ao longo do período analisado. De um lado, a *menor capacidade de as empresas repassarem aos preços as elevações de custos* e, de outro, as perdas financeiras ocorridas com a piora das condições de financiamento da economia brasileira e da elevação das taxas de juros. *No primeiro caso, a origem desta restrição se dá pelo crescimento inferior dos preços dos produtos importados, o que impõe uma forte pressão concorrencial no mercado interno, bloqueando a acomodação da alta dos custos domésticos, especialmente do custo unitário do trabalho.* No segundo caso, a alta da taxa de juros e a desvalorização cambial dos últimos anos, via aumento das despesas financeiras e das perdas cambiais, jogaram um papel relevante na deterioração da lucratividade das empresas não-financeiras. (IEDI, 2016, p. 7, grifo nosso)¹⁵⁶

O estudo prossegue apontando que:

Esse argumento é convergente aos resultados do recente estudo do IBEMEC [...]. Segundo este estudo, o custo unitário do trabalho mais que dobra em

¹⁵⁶ Como vimos, os efeitos negativos da desvalorização cambial para a indústria nacional, dado o caráter importador das firmas nacionais inseridas nas cadeias globais de valor, também foi apontado por Diegues (2020) em análise da trajetória da indústria nacional entre os governos de Lula e Dilma.

termos nominais entre 2004 e 2014, enquanto que o preço dos bens importados em reais sobe menos. Ou seja, a valorização do real *associada com a alta do custo do trabalho é um elemento importante no quadro de restrição da rentabilidade e da redução do investimento da indústria brasileira.* (IEDI, 2016, p. 9, grifo nosso)

As queixas das lideranças do IEDI a respeito dos custos referentes à mão de obra também se fizeram presentes em 2014. Ao ser questionado se a política do salário mínimo deveria ser revista, Pedro Passos afirmou em agosto de 2014 que:

Toda medida que faz o conjunto de salários subir acima da produtividade – embora não tenha sido só isso a pressionar os salários – ou toda regra que indexa preços na economia é preciso tomar muito cuidado. Acho que em algum momento isso precisaria ser revisto [...]. Temos um problema de custo de mão de obra que sobe acima do crescimento da produtividade, mas mais do que isso: nós temos um problema gravíssimo que é um arcabouço de leis trabalhistas que criam contenciosos nas empresas, pouca flexibilidade para a produção que hoje tem mais componentes terceirizados e outros parceiros. E a lei brasileira ainda fica regulando tempo de almoço, coisas que não deveriam existir mais. (LIMA; VIEIRA, 2014)

A questão do custo da mão de obra e da legislação trabalhista pautou inúmeras declarações do então presidente do IEDI em 2014.¹⁵⁷ Isso se expressa, por exemplo, em artigo de Pedro Passos para o jornal *Folha de S.Paulo* intitulado *A indústria que queremos*: “Em primeiro lugar, não será possível superar a crise da indústria sem a redução do ‘custo Brasil’, o que exige aprofundar os investimentos em infraestrutura e agilizar as reformas tributária e trabalhista” (PASSOS, 2014, on-line).¹⁵⁸

A disputa ao redor do valor da força de trabalho no país fica ainda mais clara em um artigo escrito conjuntamente por economistas do IEDI e da FIESP em setembro de 2014 para o jornal *Valor Econômico*. Na passagem a seguir, em que articulam a competitividade do setor industrial brasileiro *vis-à-vis* as empresas estrangeiras (concorrência externa), os autores apontam que:

O crescimento dos salários acima da produtividade do trabalho seria um dos fatores explicativos do fraco desempenho do setor [industrial] [...]. Pressionada pela elevada concorrência externa, a indústria de transformação não conseguiu repassar para os preços a forte pressão de custos derivada do maior aumento dos salários em relação à produtividade do trabalho. Em suma, as evidências

¹⁵⁷ Cf, entre outros, Pereira e Gerbelli (2014).

¹⁵⁸ A despeito de tais declarações, quando questionado posteriormente pelo autor sobre as disputas envolvendo os níveis de salário nesse período, Passos atenuou a importância da questão: “[Houve] muita conversa de negociação contra os sindicatos, que os sindicatos reivindicavam nos dissídios os ganhos de produtividade, e eram ganhos de produtividade que ninguém sabia explicar, que ganhos de produtividade eram esses mesmo? Na verdade, quando se pega a série histórica, o Brasil não vem tendo ganhos de produtividade sobre o trabalho há muito tempo. Mas para mim, mais uma vez, a origem do problema é outro. Falta competição [...]. Deixa a competição rolar que as coisas aí se acomodam. Não acho que esse é o problema. No setor privado, as coisas se acomodam mais rapidamente, quando vem a crise, não tem como reivindicar salário, não é? Então tem um ajuste nessa parte. Agora, aquelas que são indexadas por lei, despesas obrigatória, aí fica todo mundo com as mãos atadas” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020).

são muito fortes no sentido do descolamento entre a produtividade do trabalho e os salários pagos na indústria [...]. Verifica-se que a tese de descompasso entre o crescimento dos salários pagos e o aumento da produtividade não se trata apenas de um alerta de economistas e empresários industriais; em verdade, trata-se de um alerta respaldado na análise atenta dos dados, procedimento que mostra a abertura do hiato entre os salários e a produtividade da mão de obra. Em conjunto com outros fatores, disto resultou a letargia da indústria de transformação, arrastando consigo os investimentos e a atividade econômica do país como um todo. (FRANCINI; SOUZA, 2014, on-line, grifo nosso)¹⁵⁹

Não deixa de ser notória a iniciativa de articulação da FIESP com o IEDI sobre os salários. Dado o histórico inconstante da relação entre as duas associações empresárias sediadas em São Paulo, o artigo escrito conjuntamente pelo então diretor do Departamento de Economia da FIESP e o então economista-chefe do IEDI para o principal jornal econômico do país dimensiona a relevância que a questão do trabalho passou a ter no meio industrial naquele momento.

Em 2015, em documento intitulado *Para vencer a crise*, o IEDI argumentava a necessidade, para modernizar e elevar a produtividade da economia, da “simplificação das leis e regulamentos, especialmente nas esferas tributária e trabalhista” e da “preponderância do negociado com relação ao legislado na área trabalhista” (IEDI, 2015, p. 6).

O tema do custo do trabalho e da legislação trabalhista também apareceu nas entrevistas conduzidas pelo autor com empresários ligados ao IEDI. Ivo Rosset, empresário do ramo têxtil, setor tradicionalmente trabalho-intensivo, ao ser questionado sobre a possibilidade de os salários estarem sendo ajustados a valores acima da produtividade nos últimos anos dos governos petistas, afirmou que:

Eu particularmente sou favorável à livre negociação [...]. Eu sou muito partidário da livre negociação. Eu acho que os salários cada empresa sabe o quanto pode pagar. Lógico, claro que existe um mínimo, mas ninguém hoje trabalha com o salário mínimo [...]. Então, por exemplo, vou falar do meu caso, mas vale para o geral. Eu tenho um funcionário, ele já ganha uma faixa salarial boa, vem um percentual alto de acordo com acordos salariais, se eu tenho que repassar e a empresa não aguenta, o que acontece? Você demite e vai no mercado buscar uma contrapartida que você encontra no mercado, com salários mais baixos. Mas aí você começa um processo de demissão, isso é que está

¹⁵⁹ Em uma *Análise IEDI* publicada no site do instituto no mesmo dia da divulgação do artigo no *Valor Econômico*, o IEDI afirmava que: “1) Não há dúvida que a produtividade na indústria evoluiu muito pouco (em alguns períodos, negativamente), sendo essa uma variável decisiva – ou mesmo imprescindível – para que o Brasil supere a crise industrial. 2) A tese de que não houve descolamento entre salários e produtividade se justifica para períodos anteriores a 2010 e se for considerada a indústria como um todo. 3) O descolamento se dá de 2010 em diante e é atinente à indústria de transformação, o segmento que é o núcleo da crise industrial, um fator que contribuiu para a redução das margens das empresas da indústria, conseqüente retraimento dos investimentos do setor e realimentação do processo através da baixa produtividade” (IEDI, 2014, on-line). Como é possível observar, essas afirmações sobre o aumento dos salários acima da produtividade a partir do ano de 2010 vão ao encontro das análises do instituto no supracitado documento sobre salários e produtividade publicado em 2016 (IEDI, 2016).

errado. Então existindo uma livre negociação entre a empresa e os seus funcionários, isso facilita demais. *Agora, no período dos oito anos anteriores, a pressão foi forte.* Tudo bem, eu acho o salário mínimo ridículo, acho que deveria ser até maior do que é. Mas quando você vai para níveis superiores e você chega a uma faixa onde você não consegue passar os percentuais que são acordados com os sindicatos, aí a coisa complica. *Então isso atrapalhou um pouco nesses últimos oito anos, né?* Mas sobrevivemos. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020, grifo nosso)

Dan Ioschpe, ao seu turno, disse que:

Eu não gosto de colocar a culpa no salário. Eu acho que é mais um dos fatores de custo. Mas cai naquela questão [...] [da] produtividade. Quer dizer, você precisa acelerar a capacidade de fazer mais com menos. E é da natureza econômica que em um ambiente cada vez mais aberto, integrado e competitivo, isso fica mais importante ainda [...]. Então pegando um exemplo do meu setor, se você, no ABC paulista, passar do ponto com os salários e a compensação da força de trabalho, seja através dos salários, seja através de PLRs, seja através de benefícios, inexoravelmente você vai fazer um movimento de abandono daquela região. É exatamente o que acontece lá [...]. [A] competitividade é uma parte central do sistema e basta o primeiro fazer o movimento para que ele desloque competitivamente os demais [...]. *Então eu não tenho nada contra remunerar e dar mais, a questão é meramente do esboço da competitividade e da produtividade [...].* Se o seu negócio cresce 2% ao ano em receita ou em lucratividade e você oferece 20% de melhorias para uma matéria-prima, esqueça o trabalhador, pode ser uma matéria-prima, e você não conseguir repassar isso ao preço, fatalmente você vai reduzir a sua venda. Então esse que foi o problema. Eu acho que foi menos o grevismo e foi mais, francamente, uma miopia, que eu não me lembro ser um assunto assim tão dito naquele período [da Dilma], eu não tenho uma memória tão boa deste ponto específico. Mas eu acho que foi só uma visão muito forte do sindicato e das empresas, de certa forma, nos anos bons fazendo concessões para não parar, e depois nos anos ruins não conseguirem recuperar. Até pela legislação brasileira que você não pode reduzir salário. Mas eu acho que um bom exemplo prático é o da PLR. Quer dizer, você transformou a PLR em um bônus fixo, que era negociado, e você chegou a ter PLR de 50 mil reais por empregado [...]. E chega uma hora então que você diz poxa, infelizmente, o meu operário aqui está num nível de remuneração que eu não consigo mais viabilizar minha operação aqui, então preciso diminuir [...]. Mas também, francamente, não me recordo de isso ser um assunto da Dilma, para ser bem franco. Acho que isso teve nos últimos trezentos anos no Brasil, não vincularia aí. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020, grifo nosso)

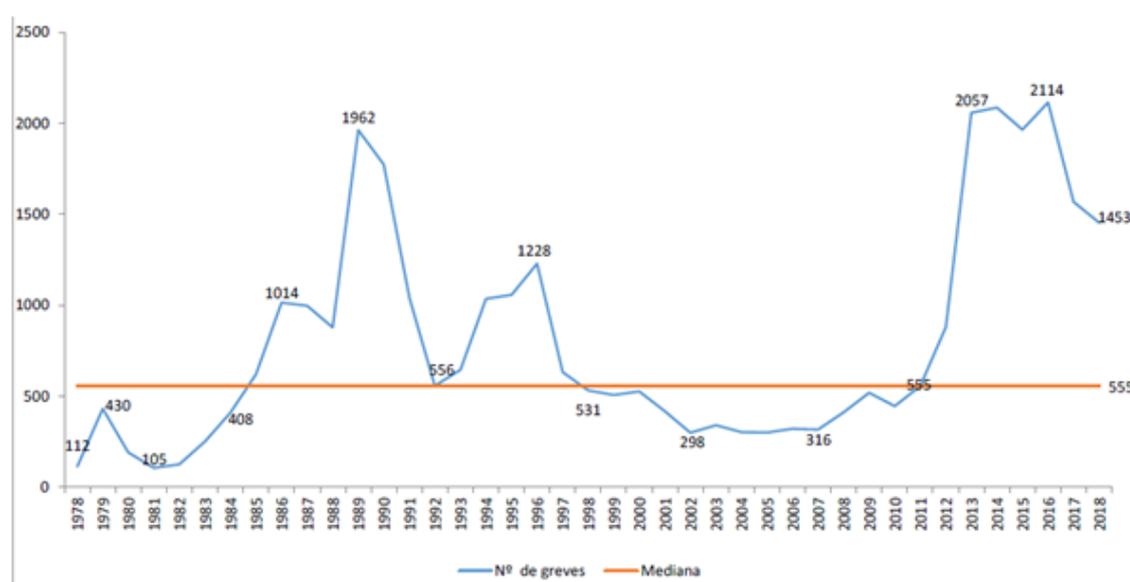
A declaração do empresário da Ioschpe-Maxion é significativa em sua ambivalência. Ao passo em que desatreia a questão do custo da mão de obra ao período Dilma, afirmando “francamente” que ele não entente ter sido esta uma que tenha influído na crise do governo, o industrial reafirma a problemática envolvendo aumentos de salários acima da produtividade em consonância com outras declarações e documentos produzidos pelo IEDI no período.

As manifestações dos líderes industriais sobre a questão do trabalho podem ser melhor compreendidas se dimensionarmos o momento pelo qual passava o movimento sindical brasileiro nesse mesmo período. O fato é que o ciclo grevista iniciado em 2011,

identificado pela literatura especializada, coincide com o momento em que os líderes empresariais passaram a se queixar dos custos advindos do trabalho.

Oliveira (2019), em análise sobre os grandes ciclos de greves no Brasil nas últimas décadas, identificou que o último ciclo grevista, iniciado em 2011 e que se estende até 2018, coincide exatamente com o período em que Dilma Rousseff esteve à frente do governo federal. Entendendo-os a partir de sua relação com número mediano de greves em determinado escopo temporal, o estudo de Oliveira (2019) diagnosticou quatro ciclo de greves desde 1978 no Brasil: o primeiro, que vai de 1978 a 1984 (abaixo da mediana); o segundo, entre 1985 e 1997 (acima da mediana); o terceiro, entre 1998 e 2010, que compreende todos os oito anos dos governos Lula e se situa abaixo da mediana; e o quarto ciclo, que vai de 2011 a 2018, acima da mediana.

Figura 4 - Greves no Brasil (1978-2018): frequência anual e frequência mediana.



Fonte: Oliveira (2019).

Como demonstrou o autor, o último ciclo de greves (ainda inconcluso), coincide entre 2011 e 2014 com período em que “a taxa de desemprego apresentou alguns de seus mais baixos valores de toda a série, na casa dos 10%” embora ela volte a “explodir a partir de 2015 (13,2%) e 2016 (16,8%)” (OLIVEIRA, 2019, p. 8). Vale notar que esse último ciclo contém os anos com o maior número de paralisações na série analisada: 2057 greves em 2013, 2085 em 2014 e 2114 greves em 2016.

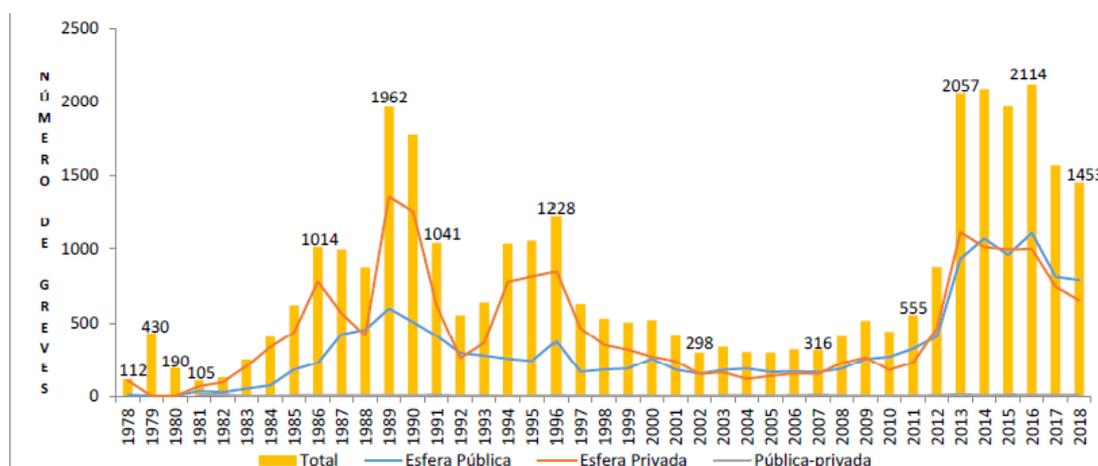
Tabela 3 – Ciclo de greves entre 2011 e 2018, indicadores selecionados.

ANO	VARIAÇÃO DO PIB (%)	INFLAÇÃO (INPC-IBGE) (%)	TAXA DE DESEMPREGO NA RMSP (%)	NÚMERO DE GREVES
2011	3,97	6,08	10,5	555
2012	1,92	6,20	10,9	879
2013	3,00	5,56	10,4	2.057
2014	0,50	6,23	10,8	2.085
2015	-3,55	11,28	13,2	1.964
2016	-3,31	6,58	16,8	2.114

Fonte: Oliveira (2019).

Se olharmos os dados desagregados referentes às esferas de ocorrência, apresentados na Figura 5, percebemos que o último ciclo de greves atinge de forma sensível tanto a esfera pública, como as empresas privadas:

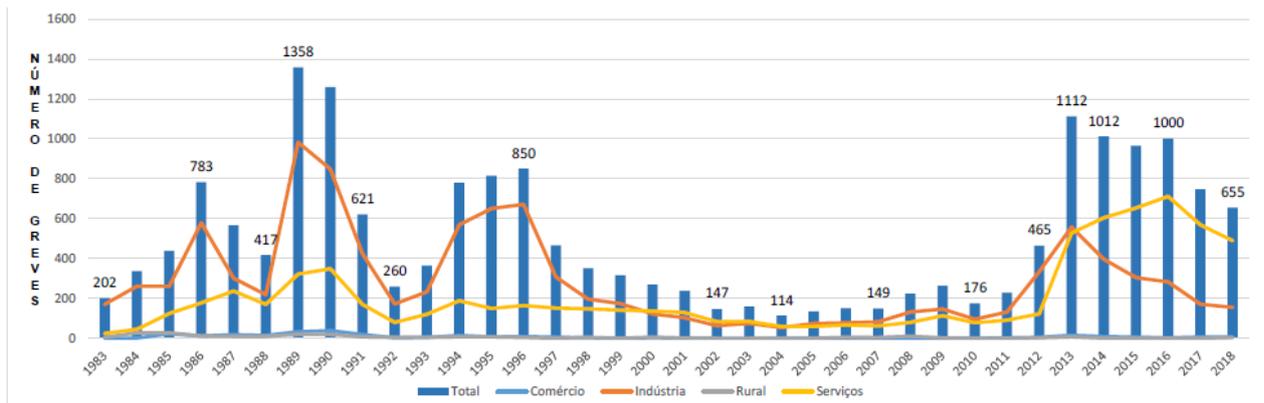
Figura 5 - Total de greves por esfera de ocorrência (1978-2018).



Fonte: Oliveira (2019).

Já em relação ao setor econômico, percebemos que embora o setor de serviços ultrapasse o número de greves no setor industrial a partir de 2014, há um importante aumento das greves na indústria em termos absolutos desde 2012, tal como apresentado na Figura 6:

Figura 6 - Greves na esfera privada por setor econômico (1983-2018).



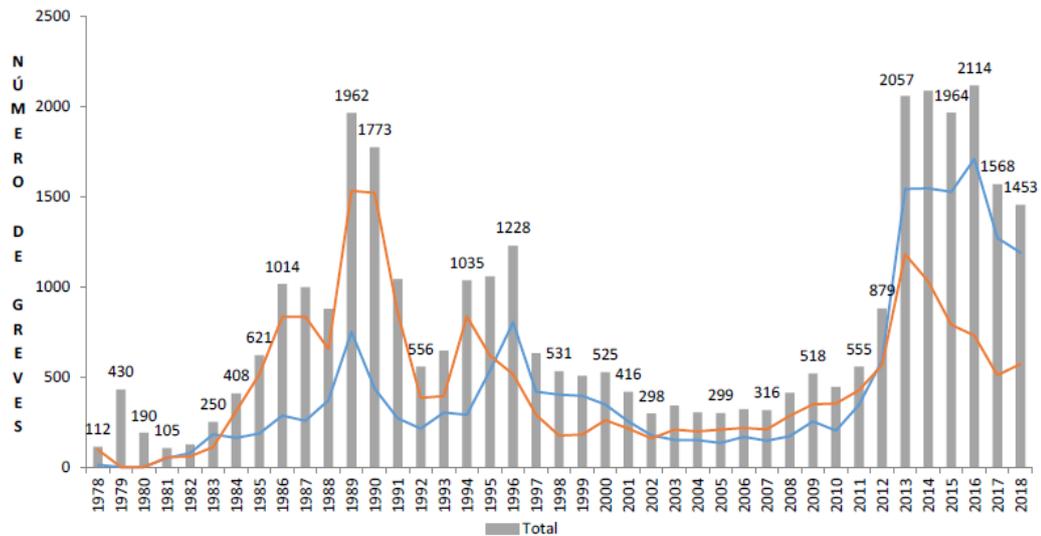
Fonte: Oliveira (2019).

Embora o número total de greves na indústria passe a decair após 2013, ele permanece em níveis superiores àqueles observados entre 2003 e 2011 até o fim do governo Dilma em 2016, dando a entender que o quarto ciclo de greves a que se refere o autor significou uma disputa envolvendo capital e trabalho até então inédita no período em que o PT esteve à frente do governo federal.

O gráfico acima nos ajudar entender porque nas declarações dos dirigentes empresariais analisadas nesta dissertação há, a partir de 2012, reclamações envolvendo questões referentes ao aumento do salário na indústria e à legislação trabalhista o país. A sincronia entre as queixas dos industriais em relação a questões referentes ao trabalho e ao aumento de greves na indústria no país no mesmo período nos permite supor que tais líderes passaram a se sentir, principalmente a partir de 2012, desconfortáveis com os custos do fator trabalho no Brasil.

Em relação ao caráter das greves, ainda que o autor relacione o último ciclo grevista a uma maior incidência de greves defensivas em relação às greves propositivas, precisamente o contrário do observado no ciclo anterior, a análise da evolução histórica do número absoluto das greves de ambos os caracteres demonstra que mesmo as greves propositivas passaram a atingir patamar inédito a partir de 2011, tal como podemos observar na linha em laranja na Figura 7 a seguir:

Figura 7 - Caráter das greves (1978-2018).



Fonte: Oliveira (2019).

Os dados referentes ao número absoluto de greves propositivas desde 2011 corroboram a ideia de que a ação do movimento sindical possa ter influenciado na percepção dos empresários da indústria a partir de 2012.

Vale ressaltar que o aumento da ação sindical grevista nesse período foi analisado por parte da literatura especializada como um dos responsáveis pela crise final do governo que culminou com o impeachment de Dilma Rousseff. Segundo Braga (2016), após anos de hegemonia,¹⁶⁰ a crise do lulismo pode ser em parte relacionada com a reativação na cena política brasileira da luta de classes, que teve com um de seus principais pilares o “maior ciclo grevista da história do país” (BRAGA, 2016, p. 89). Segundo ele, as “contradições classistas” acumuladas a partir da estratégia de desenvolvimento adotada pelos governos federais petistas atingiram um patamar de não retorno, em um momento em que “o modelo de desenvolvimento brasileiro apoiado na criação de empregos precários e na desconcentração de renda entre os que vivem dos rendimentos do trabalho já não [era] capaz nem de garantir os lucros das empresas” (BRAGA, 2016, p. 91). Interpretação semelhante pode ser encontrada em Singer (2018), para quem o descontentamento dos dirigentes industriais com a “elevada parcela do faturamento

¹⁶⁰ Segundo o autor, a hegemonia lulista: “[e]ntendida como modo de regulação dos conflitos classistas, essa relação social hegemônica apoiou-se sobre a articulação de duas formas distintas, porém complementares, de consentimento, cujo produto foi a construção de uma relativa pacificação social. Por um lado é necessário caracterizar o consentimento passivo das classes subalternas ao projeto de governo liderado pela burocracia sindical que durante o período de expansão do ciclo econômico sobre garantir modestas, porém efetivas, concessões aos trabalhadores [...]. O proletariado sindicalmente organizado beneficiou-se do mercado de trabalho aquecido, alcançando negociações coletivas vantajosas tanto em termos salariais quanto em benefícios trabalhistas” (BRAGA, 2016, p. 87).

destinado a remunerar o trabalho” que pressionava a margem de lucro das empresas contribuiu diretamente para a oposição por eles exercida contra Dilma Rousseff nos últimos anos de sua gestão.¹⁶¹

Essa interpretação pode ser qualificada a partir de trabalhos como o de Marquetti et al., realizado a partir de estudo sobre a evolução da taxa de lucro das empresas brasileiras durante o período em que o PT esteve à frente do governo federal. Segundo esses autores, há, a partir de 2007, mas sobretudo a partir de 2011, uma congruência entre a queda da taxa de lucro das empresas e um aumento da parcela salarial na distribuição funcional da renda da economia brasileira.

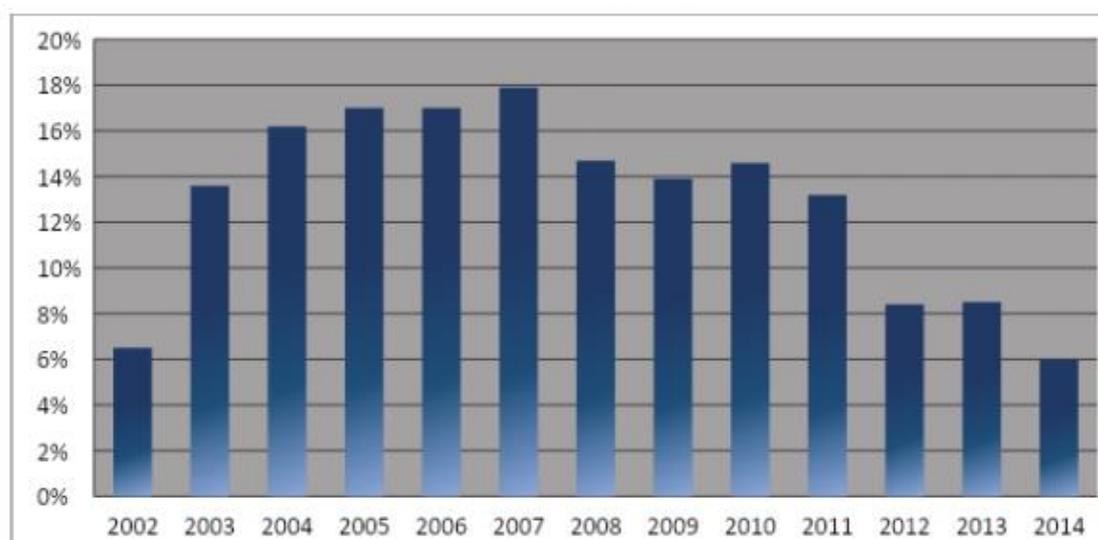
Houve duas fases na evolução da taxa de lucro entre 2003 e 2014. Na primeira, entre 2003 e 2007, ocorreu um crescimento da taxa de lucro concomitante ao aumento da parcela dos salários na renda nacional. Essa combinação ocorreu devido a maior utilização da capacidade instalada e o aumento da produtividade potencial do capital. Na segunda fase, entre 2007 e 2014, houve queda da taxa de lucro devido ao aumento da parcela salarial e ao declínio da produtividade potencial do capital [...]. O declínio da taxa de lucro se acentuou a partir de 2011, atingido o seu valor mínimo em 2014. O principal determinante da queda da lucratividade [...] foi a redução da parcela de lucro líquido na renda nacional. [...] A redução simultânea da taxa de lucro e da rentabilidade financeira está na origem do fim da composição de classes que havia sido constituída no governo Lula. (MARQUETTI et al., 2016, p. 6)¹⁶²

O gráfico a seguir, elaborado a partir de dados dos 200 maiores grupos econômicos, ajuda a dimensionar a queda da rentabilidade das firmas brasileiras no período após 2010.

¹⁶¹ “A valorização da mão de obra, cujo ganho não poderia ser repassado aos preços devido à desaceleração econômica, pressionava os lucros. Entende-se nesse contexto, que a perspectiva neoliberal de diminuir salários e direitos tenha se tornado atraente. Reunindo os fatores – perda de controle sobre a política econômica com o pleno emprego (Kalecki), incremento do número de greves e ascensão dos rendimentos do trabalho –, faz sentido pensar que a oposição dos industriais ao ensaio desenvolvimentista tenha motivos diretamente ligados à luta de classes.” (SINGER, 2018, p. 69)

¹⁶² Para um debate a respeito das conclusões apresentadas nesse artigo, cf. Serrano e Suma (2018). Os autores, embora críticos a respeito da relação estabelecida entre queda nas taxas de lucro e investimento das empresas, também enfatizam e concordam a respeito da importância do assim chamado conflito distributivo no período compreendido pelo governo de Dilma Rousseff.

Figura 8 - Rentabilidade do patrimônio líquido dos 200 maiores grupos econômicos – 2002-2014.



Fonte: Rocha e Novais (2020).

O papel da valorização da mão de obra na redução das margens de lucro das empresas no período também é analisado e enfatizado por Martins e Rugitsky, segundo quem:

Durante a compressão do lucro, de meados de 2010 até o começo de 2014, a participação do lucro cai novamente, mas agora mais rapidamente do que ela havia caído durante o começo da longa expansão. *Tal declínio parece ser explicado pelo mecanismo típico da compressão do lucro cíclica, isto é, um mercado de trabalho próximo ao pleno emprego.* Isso é sugerido tanto pelo fato de que a taxa de desemprego chegou a níveis baixos durante este período e pelo que Marcolins (2017) e Martins (2017) estimam pelo papel do efeito da composição no declínio durante este período: eles encontraram um efeito de composição positivo na participação do lucro, que é mais do que compensando por um forte decréscimo intra-setorial. *Em outras palavras, enquanto no começo da longa expansão a diminuição da participação do lucro parece ser parcialmente um resultado do padrão setorial de crescimento, que contribuiu para o impacto da redução do desemprego, durante a compressão do lucro o determinante foi a redução da participação do lucro por trabalhadores mais fortes dentro de cada setor. Tal mudança de natureza da queda da participação do lucro é também sugerida pelo fato de que o número de greves e de horas não trabalhadas começa a crescer em 2009 e se acelera em 2011 (SUMMA; SERRANO, 2017). Somado a isso, o número de greves no setor privado mais do que dobra entre 2012 e 2013 (BRAGA, 2016). Durante a compressão do lucro, os conflitos de classe vêm à tona.* (MARTINS; RUGITSKY, 2018, p. 20, tradução nossa, grifo nosso)¹⁶³

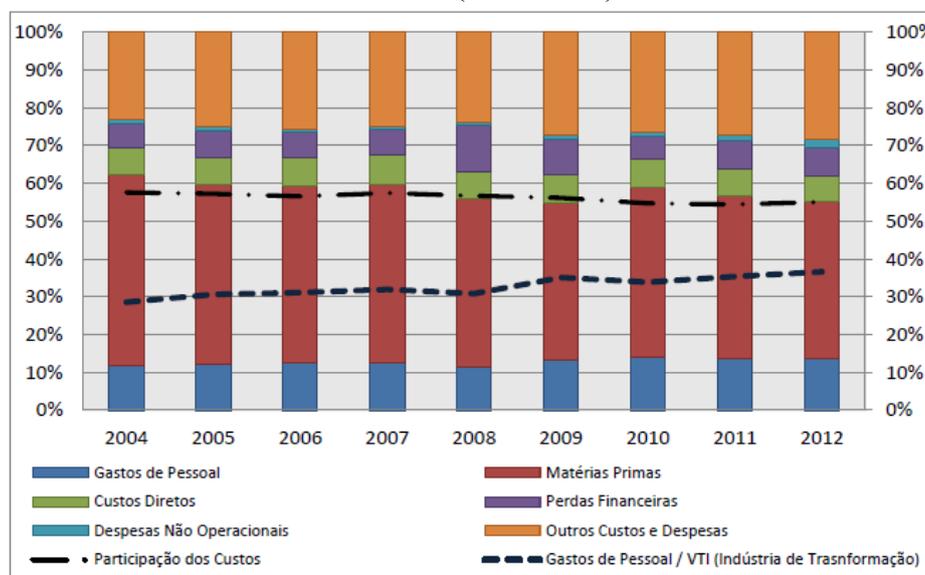
¹⁶³ “During the profit squeeze, from mid-2010 to early 2014, the profit share falls again, but now faster than it had fell during the beginning of the long expansion. *Such decline seems to be explained by the typical mechanism of the cyclical profit squeeze, that is, a tight labor market.* This is suggested both by the fact that the unemployment rate had reached low levels during this period and by Marcolin’s (2017) and Martin’s (2017) estimates of the role of the composition effect on the decline during this period: they find a positive composition effect on the profit share, which is more than compensated by a strong intra-sectoral decrease. *In other words, while in the beginning of the long expansion the decrease in the profit share seems partly a result of the sectoral pattern of growth, which contributed to the impact of falling unemployment, during the profit squeeze its determinant was the reduction of the profit share by stronger workers within each sector. Such changing nature of the fall of the profit share is also suggested by the fact that the number*

De acordo com Rocha (2015), por sua vez:

[Q]uando observado o valor da transformação industrial, verifica-se que foi justamente no período posterior à crise que os gastos de pessoal ampliaram sua participação relativa. Este fator pode ter sido particularmente importante para reforçar a queda da lucratividade durante o período mais recente, sobretudo no período de desaceleração com apreciação cambial entre 2010 e 2012. Aliás, este dado aponta para o fato de que os salários pressionaram muito mais a indústria de transformação na desaceleração posterior à crise do que durante o ciclo de crescimento entre 2004 e 2009. (ROCHA, 2015, p. 5)

A evolução crescente da participação dos gastos de pessoal no valor da transformação industrial de 2004 até 2012 pode ser observada na Figura 9 a seguir:

Figura 9 - Estrutura de custos da indústria brasileira, participação dos custos no valor bruto da produção e participação dos gastos de pessoal no valor da transformação industrial (2004-2012).



Fonte: Rocha (2015).

Vale notar, mais uma vez, que o período apontado por Marquetti et al. (2016), Martins e Rugitsky (2018) e Rocha (2015) como o do início da queda da lucratividade das empresas coincide, grosso modo, com aquele identificado por nossa análise documental a respeito das queixas incisivas do IEDI a respeito do custo do trabalho no Brasil. Embora o peso do aumento dos salários para a queda da rentabilidade industrial

of strikes and of hours not worked start to grow in 2009 and accelerates in 2011 (Summa and Serrano, 2017: 11-15). In addition, the number of private sector strikes more than double between 2012 and 2013 (Braga, 2016: 73). During the profit squeeze, class conflict came to the fore” (MARTINS; RUGITSKY, 2018, p. 20, grifo nosso).

não seja consenso na literatura,¹⁶⁴ entendemos que ele influenciou a percepção dos dirigentes do IEDI sobre ela. No momento em que os dirigentes das empresas viam a queda de sua rentabilidade coincidir com um aumento da atividade grevista, a relação entre aumento salarial e queda dos lucros foi assim interpretada pelos industriais. Isto é, tudo indica que os industriais, ao atuarem cotidianamente na direção de suas empresas e perceberem lucros decrescentes, explosão das greves e aumento salarial, tenham chegado, a partir de sua experiência empírica, à conclusão da relação positiva entre essas duas variáveis. Entende-se, desse modo, que tenham agido ativamente a partir de 2012 pela redução do custo da mão de obra no país.

4.3 Internacionalização da economia

O Brasil não fez nesse período que você está citando de Dilma, Plano Brasil Maior, nenhum esforço de integração nas cadeias internacionais. Não fizemos nenhum acordo, ficamos atrelados ao Mercosul, é uma vergonha, mas não fizemos nem integração com a América do Sul, porque a gente teria integrado com a Colômbia, com o Chile, com o Peru, com o México, e não se fez nada. O Brasil não tem saída, é um país muito grande, é um mercado importante mas que precisa ter acesso ao que há de melhor no mundo, e vender o que ele tem de melhor pro resto do mundo. (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020)

Se, de um lado, os dirigentes industriais do IEDI travavam disputa os trabalhadores, o governo Dilma foi ainda marcado pela defesa contundente do instituto em relação à internacionalização da economia nacional. Nesse quesito, 2013 é um marco. Nas mais relevantes declarações de seus líderes para veículos de imprensa, fica claro que o instituto buscou se posicionar como um defensor de reformas de abertura da economia de maneira pela qual até então não havia feito.¹⁶⁵

¹⁶⁴ Em análise sobre esse ponto especificamente, Diegues e Rossi (2017) questionam 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” (DIEGUES; ROSSI, 2017, p. 5). Da mesma forma, em diálogo direto com estudo do IEDI (2016), Carneiro (2018) vai contra a ideia apresentada pelo *think tank* de que o aumento salarial seria o principal responsável pelo “esmagamento das margens de lucro das empresas”. Segundo o autor: “À luz das políticas econômicas postas em prática no período 2011-2014, [...] o argumento ortodoxo [aponta] que a crescente desaceleração do investimento teria sido motivada por uma queda da rentabilidade das empresas, cuja explicação última estaria no aumento do custo salarial, em descompasso com o incremento da produtividade [...]. O argumento está formulado [...] [no estudo] do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. [...]. Cabe indagar se o custo salarial é o único determinante da margem de lucro” (CARNEIRO, 2018, p. 43, grifo nosso).

¹⁶⁵ É importante destacar, como apontado no segundo capítulo, que a defesa do IEDI pela abertura comercial sempre ocorreu, desde os anos 1990 (VALENTE, 2002), de forma ponderada. Na Carta IEDI n. 568, publicada em abril de 2013, o instituto afirmava por exemplo que: “Dada a larga experiência por nós acumulada, outro ponto também deveria ser pacífico: as políticas que se baseiam simplesmente na abertura às importações não podem ser consideradas bem-sucedidas para a integração da economia brasileira. Tampouco serão exitosas as políticas baseadas na proteção pura e simples”.

A defesa da abertura comercial e de uma estratégia de desenvolvimento baseada na internacionalização de empresas brasileiras deu a tônica das opiniões do instituto também em 2014. Sem se opor frontalmente à última política industrial lançada pelo governo em 2011, o Plano Brasil Maior, as lideranças do IEDI apontavam para o que entendiam como sua insuficiência. Era necessário, na sua visão, “mudar a agenda” (DURÃO et al., 2013, on-line).¹⁶⁶

Em 2014, a disputa travada pelo IEDI pela internacionalização da economia brasileira prossegue. Capitaneado por Pedro Passos, o *think tank* da Avenida Berrini passa a ser porta-voz de uma agenda de abertura da economia nacional. Em diversas declarações para a imprensa, Passos insistiu sobre a insuficiência da política industrial governamental à medida que ela falhava em mirar problemas como internacionalização e produtividade. É importante notar que, na visão do então presidente do IEDI, ambos os termos deveriam ser pensados concomitantemente, uma vez que, no seu entender, seria ao abrir a economia que a indústria brasileira ganharia produtividade.¹⁶⁷

Se é verdade que a queixa a respeito da lacuna sobre produtividade já havia sido anunciada pelo instituto em suas primeiras avaliações do Plano Brasil Maior em 2011, a questão da internacionalização passa a ser mais evidente ao longo dos anos seguintes. No já citado artigo *A indústria que queremos*, Passos afirmou que:

A atual diretriz da política industrial, baseada em incentivos fiscais e proteção de mercado, precisará transitar para um conceito menos defensivo e mais ativo de apoio à inovação e à produtividade. Faz-se imprescindível articulá-la com outra concepção de comércio exterior, embasada nas seguintes orientações: Potencializar a internacionalização das empresas brasileiras e aproximá-las das cadeias globais de produção; integrar a empresa estrangeira atuante no país com a política industrial, de modo a elevar a presença brasileira nas cadeias internacionais de valor [...]. A abertura comercial é absolutamente necessária, mas não pode ser abrupta. Seu objetivo é baratear o custo da produção, ampliar a concorrência e aumentar as exportações [...]. Só a concorrência vai tirar as empresas da zona de conforto, transformando-as em corporações inovadoras e preparadas para outro salto no Brasil e lá fora. (PASSOS, 2014, on-line)¹⁶⁸

Como indicado no segundo capítulo, durante o período que compreende os últimos anos do governo de Dilma Rousseff, o IEDI foi paulatinamente se colocando como o

¹⁶⁶ Segundo Passos: “Precisamos de uma agenda que enfrente a falta de produtividade e os altos custos do País. Definitivamente, não podemos mais repetir o erro de tentar recuperar o crescimento com estímulo ao consumo” (DURÃO et al., 2013, on-line).

¹⁶⁷ O dirigente deixou clara essa visão em diversos momentos durante sua entrevista para o autor, como em: “A produtividade vem da tecnologia, da educação, e vem de inserção internacional [...]. Eu lutei bastante, e venho lutando, pela agenda econômica de abertura – que eu acho que é um vetor de produtividade que o Brasil tem desprezado” (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020).

¹⁶⁸ Declarações semelhantes a favor da internacionalização da economia podem ser vistas, por exemplo, em entrevista de Frederico Curado, então presidente da Embraer e vice-presidente do IEDI (WATANABE, 2014).

defensor de uma estratégia de desenvolvimento baseada mais fortemente na internacionalização da indústria brasileira. Isso afetou a forma como o IEDI enxergava as políticas industriais e econômicas executadas pelo governo federal. Em análise da trajetória da economia, o então presidente do IEDI, Pedro Passos, afirmou que:

Tivemos um bom período no qual o mercado interno cresceu. Mas o fato é que, no conjunto da obra, se analisarmos numa perspectiva mais longa, os nossos ganhos de produtividade não ocorreram, ficaram aquém do que seria o esperado. É por essa razão que o IEDI vem defendendo uma reorientação. Esse ciclo foi bom, aproveitado, seja pela estabilidade, pelo momento do consumo interno, mas agora é hora decididamente de voltar as baterias para o comércio internacional. (PEREIRA; GERBELLI, 2014, on-line)¹⁶⁹

Linha política semelhante foi identificada nos 16 meses que compreenderam o segundo mandato de Dilma Rousseff à frente da presidência da República.¹⁷⁰ Nesse período, a Agenda IEDI foi marcada pelo prosseguimento da defesa de medidas de abertura e internacionalização da economia, do ajuste fiscal promovido pelo governo e de críticas aos rumos das políticas econômicas e industrial executadas no país nos últimos anos.¹⁷¹ Em abril de 2015, em sua coluna semanal no jornal *Folha de S.Paulo*, Pedro Passos resumizou suas opiniões:

A insatisfação com o desempenho da economia, inclusive do governo [...] mobiliza as atenções, sobretudo para a correção dos desvios fiscais das contas públicas [...]. As alternativas não estão mais disponíveis, sobretudo depois que o ciclo de expansão movido pelo boom das commodities e pela expansão do laxismo fiscal e do crédito público se exauriu. O que se criar agora na economia é o que será a nova base de crescimento futuro. É nesse sentido que um plano de ajuste desacompanhado de algo mais que valorize as potencialidades da economia soa indefensável. O governo deveria reforçar essa tendência, reabrindo logo as concessões de infraestrutura, assim como chamar o empresariado, incluindo as empresas de capital estrangeiro aqui instaladas, para planejar em conjunto o relançamento das exportações. O ajuste de preços relativos (envolvendo tarifas públicas, o setor privado e o ajuste na taxa de câmbio) compõe com as concessões e a facilitação das exportações, sobretudo de bens manufaturados, esse quadro de possibilidades das novas oportunidades na economia. (PASSOS, 2015a, on-line)

Em entrevista publicada no mesmo mês, o presidente do IEDI afirmou que:

Nós, como todo o Brasil, pretendemos que algumas reformas estruturais sejam encaminhadas. Hoje nem dá para falar diretamente de redução de carga tributária, mas podemos ao menos defender a simplificação da estrutura

¹⁶⁹ Declaração semelhante foi dada por Josué da Silva, ex-presidente do instituto, em dezembro de 2014, cf. Lima e Valenti (2014).

¹⁷⁰ Dilma Rousseff, cujo mandato iria até o fim de 2018, foi afastada do cargo de presidente da República em 12 de maio de 2016 após o Senado aprovar a abertura do processo de impeachment.

¹⁷¹ Roberto Simões, ao ser questionado sobre o sucesso das políticas industriais em inserir as empresas brasileiras no exterior, respondeu: “Com certeza [falharam]. A questão não é bem proteção, porque você pode de alguma certa forma proteger e dizer que protege em determinadas condições, mas você obriga esse setor que teve alguma proteção a, em algum tempo, buscar condições de ser mais competitivo. Não simplesmente proteger ele deixando-o confortável nessa situação, enquanto quem paga este conforto é a sociedade como um todo” (Roberto Simões em entrevista ao autor em 5 de junho de 2020).

tributária para uma mais homogênea. A gente também tem colocado a necessidade de políticas mais horizontais. Por exemplo: temos dito que no caso das cadeias produtivas, precisamos de desoneração na base. Porque hoje os recursos, os insumos das cadeias produtivas já estão saindo a um preço mais alto que o padrão internacional. O início das cadeias com preços competitivos já ajudaria a estruturar a produção e ganhar mais competitividade. A sinalização que queremos é a de que teremos esse tipo de direção e sairemos de políticas pontuais que não têm se mostrado efetivas para resolver problemas. Isso, atrelado a uma política de inserção, vai mobilizando os investimentos para a construção de uma indústria exportadora. É preciso desonerar a base das cadeias para construir essa competitividade. E quando a gente sinaliza essa inserção, vai mobilizando os investimentos das empresas no sentido de buscar essa competitividade internacional. (MONTEIRO, 2015, on-line)

Posição semelhante é encontrada no documento *Para vencer a crise* publicado pelo IEDI em 2015. Nele, o instituto afirma ser necessário:

Potencializar a internacionalização das empresas brasileiras e aproximá-las das cadeias globais de produção; Ampliar a integração da empresa internacional presente no Brasil, com o objetivo de reverter a baixíssima participação em cadeias globais; Através de acordos, aproximar o país dos principais blocos do mundo – EUA, Europa e Ásia – e buscar possível participação em mega-acordos, como a Parceria Transpacífica (TPP); É preciso repensar a estrutura tarifária brasileira visando a redução dos seus níveis efetivos e a correção de suas distorções estruturais; É desejável preservar o Mercosul como destacado mercado para exportação de manufaturados brasileiros, sem representar restrição à aproximação com outros centros internacionais. (IEDI, 2015, p. 10)

4.4 Impeachment

No primeiro capítulo, apontamos para uma ambivalência, presente no discurso do IEDI e de seus conselheiros, a respeito da atuação política do instituto. Naquele momento, sublinhamos o fato de que embora se denomine como um *instituto de estudos*, e seja tratado por alguns de seus principais dirigentes como um *think tank* que não se envolve diretamente com *lobby* e a política, é possível identificar que, em diversos momentos da vida do IEDI, a entidade agiu diretamente com o âmbito de influenciar a política no país. Essa ambivalência se manifesta de maneira acentuada durante o período da crise do impeachment que depôs Dilma Rousseff. Aqui, mais uma vez, parece haver uma contradição entre a forma como o instituto se apresenta e a maneira como ele de fato agiu na política nacional. Embora tenha se referido como uma entidade que manteve posição isenta durante o processo de impeachment, a pesquisa revelou que o IEDI, ao menos em um momento específico, participou do processo ao receber em almoço o então vice-presidente da República Michel Temer na sede da entidade em São Paulo no fim de março de 2016. Para que a contradição fique clara, cabe uma breve nota a respeito dos procedimentos metodológicos desta pesquisa.

Nas diversas entrevistas conduzidas com conselheiros, dirigentes, e ex-presidentes do IEDI entre 2018 e 2020, sempre que questionados a respeito da posição do instituto a

respeito do impeachment, estes responderam que o instituto manteve uma posição isenta durante o processo, não tendo agido nem se posicionado a respeito da destituição de Dilma Rousseff.¹⁷² Da mesma forma, as reportagens que se referiam ao encontro de Temer com os conselheiros do IEDI não estão presentes na seção IEDI na imprensa do site oficial do instituto,¹⁷³ que contém entrevistas de conselheiros da entidade a veículos de informações e menções de qualquer tipo ao instituto em jornais e revistas e serviu de base de coleta de material empírico para esta pesquisa. Da mesma forma, as declarações mais contundentes dos principais conselheiros do IEDI sobre o processo de impeachment foram omitidas do site da entidade. Desse modo, assim como as entrevistas com os empresários da entidade, a análise documental também não foi capaz de detectar o encontro do IEDI com Temer no auge da crise política de 2016.¹⁷⁴

A seguir, apresentaremos de que forma os dirigentes do IEDI se posicionaram a partir de 2015 a respeito da destituição da presidente tal como consta nos documentos disponibilizados pelo site da instituição. Em seguida, expomos material que qualifica o entendimento da atuação do IEDI durante o impeachment que não constam no site da entidade para, então, apresentarmos as declarações mais significativas dos empresários a esse respeito quando questionados sobre o tema pelo autor. Por fim, encerramos o capítulo com uma breve conclusão interpretativa.

*

Ao longo do ano de 2015, à medida que o impeachment da presidente Dilma Rousseff tomava a pauta da agenda política do país, lideranças do IEDI passaram a ser questionadas a respeito de sua opinião sobre um eventual processo de impedimento da

¹⁷² De acordo com uma das falas: “O IEDI nunca esteve à frente de qualquer iniciativa nessa direção, pró-impeachment ou pró-governo, qualquer que fosse o governo. O IEDI sempre pautou sua intervenção por não entrar nesse mérito. E por sempre defender iniciativas do governo em áreas como o desenvolvimento agropecuário, o desenvolvimento industrial, o desenvolvimento da inovação, da ciência e da tecnologia. Agora, houve outras instituições que foram mais atuantes. Aí depende muito dos condutores de cada uma delas” (Julio de Almeida em entrevista ao autor em 6 de junho de 2019). No mesmo sentido, como já citado, Eugênio Staub afirmou: “Eu não tomei posição no impeachment nem favor nem contra, *nem caberia ao IEDI fazer isso*, isso é outro assunto” (Eugênio Staub em entrevista ao autor em 21 de julho de 2020, grifo nosso).

¹⁷³ No site, a seção é organizada temporalmente a partir dos diferentes anos. Para cada ano, há então uma evolução cronológica, dando entender que são apresentadas, a cada página, toda e qualquer reportagem contendo menções ao IEDI dia após dia. A omissão do encontro com Temer salta aos olhos dada a aparente completude das reportagens citando o IEDI nessa seção do portal da entidade. Ali figuram desde entrevistas com os principais dirigentes do instituto até menções a estudos realizados pelo instituto em reportagens do noticiário econômico. Embora com periodicidade inconstante, não foi raro encontrar momentos em que figurava na seção uma sequência de reportagens diárias com menções ao instituto, havendo dias que aparecem até três reportagens. Cf. <<https://iedi.org.br/imprensa/>>, acesso em 6 de abril de 2021.

¹⁷⁴ O encontro foi confirmado, em entrevista, por pessoa próxima ao instituto que esteve presente no almoço.

mandatária. Em agosto daquele ano, Paulo Cunha, um dos fundadores do IEDI, afirmou que:

Sou contra [o impeachment]. Para ser sincero, não vejo um impeachment nesse momento porque acho que seria uma guerra e iria cindir o País ao meio. Ia ser diferente do Collor (ex-presidente Fernando Collor). Ele era unanimidade, não tinha raiz em lugar nenhum. O PT está muito enraizado. A Dilma tem ainda muita herança de Lula (ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva). O Lula ainda está presente. Se você tirar Dilma ou Lula, seria a mesma coisa. Então acho que não tem essa coisa de impeachment. (SCARAMUZZO; GRINBAUM, 2015, on-line)

Em setembro, em momento sensível da relação dos industriais com o governo, após o presidente da FIESP Paulo Skaf ter criticado publicamente o então ministro da Fazenda Joaquim Levy, sugerindo sua saída do posto, Josué Gomes da Silva, ex-presidente do IEDI e à época vice-presidente da FIESP,¹⁷⁵ defendeu o ajuste fiscal ao afirmar:

Não acho que seja positiva de maneira nenhuma [a saída do ministro da Fazenda]. Não se trata de nomes. O que existe é um consenso na sociedade. Nós precisamos do grau de investimento? Precisamos. Isso traz benefícios concretos para a população toda [...]. Michel Temer tem dado declarações polêmicas, como o governo não resistir até o fim... Esse negócio de o governo cair, vamos dizer a verdade, eu acho até que o melhor regime é o parlamentarismo, mas não foi a escolha que fizemos [...]. Então, essa discussão de cai governo, não cai governo, só cria um clima de incerteza que não contribui em nada. E não vai acontecer, até porque não tem elementos para acontecer. O papel do PMDB é o papel de um partido maduro e bastante responsável pela governabilidade. O presidente Michel Temer está sendo responsável, leal, correto. (KATTAH, 2015, on-line)

Em outubro, em sua primeira entrevista como novo presidente do IEDI, Pedro Wongtschowski¹⁷⁶ foi questionado sobre a situação política do país:

A presidente Dilma ainda tem condições de governar? Qual é a sua posição sobre o impeachment?

Não vou entrar nessa seara. Evidentemente, é importante que o governo melhore as condições de governabilidade, com uma estrutura de apoio no Parlamento. Mas, de novo, isso depende da formulação de uma política de prazo mais longo. Ainda temos três anos de governo Dilma pela frente e até agora tudo que vimos é uma coleção de medidas de curto prazo para corrigir problemas conjunturais. São poucas medidas de prazo mais longo. (LANDIM, 2015, on-line)

É preciso notar que, durante todo o processo da crise do impeachment, o IEDI não emitiu nenhuma posição oficial a respeito do acontecimento. Diferentemente da FIESP, por exemplo, que, em dezembro de 2015, declarou apoio ao processo, o *think tank* da Avenida Berrini não se posicionou formalmente sobre a questão. Naquele mês, em

¹⁷⁵ Vale notar que o Gomes da Silva havia sido convidado para assumir uma vaga ministerial no novo governo de Dilma Rousseff, posto para o qual recusou.

¹⁷⁶ O dirigente do Grupo Ultra foi eleito para o posto em 25 de agosto de 2015.

entrevista para o jornal *Valor Econômico*, Pedro Wongtschowski, ao ser questionado se o instituto haveria, como a FIESP, uma posição formal sobre a questão, afirmou:

Não. Não houve discussão, essa é uma questão política e cada empresário pode se posicionar. O IEDI não vai assumir posição sobre uma questão política. O IEDI assume posições, no nosso documento, sobre a situação da economia e da indústria no Brasil. Mas, óbvio, reconhecemos que há um impasse político, uma dificuldade imensa do governo. O governo vai precisar – qualquer governo, para ser eficaz – constituir maioria parlamentar para poder governar. Para poder colocar de pé um projeto de governo. E este governo não conseguiu construir uma maioria, o que é realmente um problema que tem inibido, em parte, a ação. Isso precisa de algum tipo de solução. Qual? O sistema político vai definir. (GUIMARÃES; VIEIRA, 2015, on-line)¹⁷⁷

Em março de 2016, contudo, às vésperas do afastamento da então presidente, Pedro Wongtschowski afirmou que:

Um novo governo vai ter, evidentemente, condição mais favorável de propor um pacto de crescimento do País. Agora, se esse governo vem antes ou em 2018 é uma decisão basicamente da classe política. Acho que esse governo pode conquistar condições para isso, mas sempre com um novo governo é mais fácil, embora não seja condição necessária. (SILVA, 2016, on-line, grifo nosso)

Já Pedro Passos, à época ex-presidente do IEDI, adotou posição mais enfática a favor do impeachment. Em entrevista publicada em 16 de abril,¹⁷⁸ o empresário disse que:

O governo perdeu condições de tocar o País. A deterioração política e econômica é muito forte, principalmente do ponto de vista de credibilidade e liderança. O impeachment é hoje o caminho possível para a mudança. Eu imaginei que a renúncia seria o caminho menos doloroso, até para o próprio PT. A renúncia poderia vir como gesto de conciliação, de novo projeto para uma transição até a eleição de 2018. Confirmando o processo de impeachment, ainda vamos enfrentar alguma turbulência pela frente até que ele se defina, mas devemos ir em frente. Teremos boas possibilidades que o novo presidente Michel Temer possa assumir o País, ainda que num clima difícil, mas dentro da ordem constitucional. (SILVA; GRINBAUM, 2016, on-line)¹⁷⁹

¹⁷⁷ Sobre a posição do instituto durante o processo de impeachment, Julio de Almeida afirmou em entrevista para o autor: “É preciso levar em conta que o empresário brasileiro, de qualquer setor, tem uma cabeça muito liberal. O empresário brasileiro sempre foi muito liberal, está dentro do empresário ser liberal: concorrência para todos, oportunidade para todos e que vença o melhor. Mas também caracterizou o empresário brasileiro, e de outros países, a visão de que cabe ao Estado patrocinar e promover o crescimento econômico. Isso não exatamente se choca com a visão liberal que eles têm da economia. Mas se essas duas acabam se confrontando, ou seja, se a política industrial é vista como algo errado e simplesmente sugadora de recursos da sociedade, aí eles têm também uma visão crítica de quem, teoricamente, estaria promovendo isso. O IEDI nunca esteve à frente de qualquer iniciativa nessa direção, pró-impeachment ou pró-governo, qualquer que fosse o governo. O IEDI sempre pautou sua intervenção por não entrar nesse mérito [...]. Agora, houve outras instituições que foram mais atuantes. Aí depende muito dos condutores de cada uma delas. Vai depender muito do empresário, mas não vamos ter dúvida que o discurso mais conservador contra as políticas industriais ganhou os empresários também. E aí o seu lado liberal acabou prevalecendo. Isso aí é muito mais uma disputa a nível do pensamento econômico do que qualquer outra coisa. O que vem prevalecendo no Brasil é o pensamento de que política industrial é errada e a indústria não é necessária [...]. Com isso, o empresário foi se perfilando mais contra determinados tipos de iniciativas como essa que nós falamos” (Julio de Almeida em entrevista ao autor em 6 de junho de 2019).

¹⁷⁸ A reportagem citada acima e aquelas a serem reproduzidas a seguir não constam na aba *IEDI na imprensa* do site da entidade.

¹⁷⁹ O industrial já havia manifestado o desejo de renúncia da presidente Dilma Rousseff em sua coluna semanal na *Folha de S.Paulo* no dia 11 de março.

No mesmo período, em meados de abril, o círculo de empresários do IEDI também parecia mais sensibilizado a favor do impeachment. De acordo com reportagem do jornal *O Estado de S. Paulo* publicada no dia 18 daquele mês:

Empresários e representantes das principais entidades de classe no País acreditam que a aprovação do processo de impeachment da presidente Dilma Rousseff na Câmara dos Deputados poderá dar um novo fôlego ao País, se um eventual novo governo se dispuser a colocar em prática as reformas trabalhistas e tributárias, sobretudo. Para Pedro Wongtschowski, presidente do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), se o vice-presidente Michel Temer (PMDB) realmente se comprometer a colocar em prática as propostas do programa “Uma Ponte para o Futuro”, haverá uma renovação de esperança para o Brasil, que deverá ser reconstruído lentamente. “O Estado parou de funcionar. É preciso, agora, rever os programas e promover o ajuste fiscal”. (O ESTADO DE S. PAULO, 2016, on-line)

Talvez o próprio encontro de Temer com os líderes industriais do IEDI, ocorrido duas semanas antes, no dia 30 de março, tenha colaborado para a manifestação de tom pouco mais incisivo sobre o afastamento de Dilma Rousseff. Com efeito, as propostas contidas no documento *Uma ponte para o futuro*,¹⁸⁰ por exemplo, agradaram e parecem ter unificado boa parte dos empresários reunidos no IEDI. De acordo com as reportagens que noticiaram o almoço do então vice-presidente no IEDI, houve um contentamento das lideranças do instituto com os itens apresentados no programa elaborado pela Fundação Ulysses Guimarães. De acordo com reportagem do jornal *Valor Econômico*:

“Existia um consenso nesse universo do IEDI da perda de controle do país, que está realmente à deriva. Acho que é um sentimento majoritário”, disse [Flávio] Rocha. A expectativa, de acordo com ele, era ouvir quais seriam os próximos passos de Temer como presidente, mas “prudentemente” Temer não fez qualquer especulação sobre medidas que seu governo eventualmente tomaria. Segundo o presidente da Riachuelo, os empresários presentes manifestaram total apoio ao programa “Uma ponte para o futuro”, publicado pelo PMDB no fim do ano passado, com propostas econômicas para a recuperação da economia. “Alguns até parabenizaram a coragem do partido em assumir um plano de reformas tão ousado”, comentou, mas Temer não deu nenhuma pista sobre a possibilidade de implementação das medidas contidas no documento. (MARTINS, 2016, on-line)

O encontro extraoficial de Temer no IEDI¹⁸¹, segundo um funcionário do instituto presente no almoço, foi o momento em que, desde o fim da década de 1990, uma reunião

¹⁸⁰ Disponível em: <https://www.fundacaoulysses.org.br/wp-content/uploads/2016/11/UMA-PONTE-PARA-O-FUTURO.pdf>. Acesso em 10 mai. 2021.

¹⁸¹ O caráter “extraoficial” do encontro de Temer com o IEDI se revela não apenas a partir da omissão do acontecimento no site da entidade e pelos conselheiros da entidade. Segundo reportagem do portal Terra, a participação do vice-presidente no almoço também não constavam em sua agenda oficial (TERRA, 2016).

na sede do *think tank* contou com o maior número de conselheiros presentes.¹⁸² A reportagem do jornal *Correio do Povo* noticiou que:

O vice-presidente Michel Temer garantiu a empresários que não haverá qualquer operação “abafa” da Operação Lava-Jato, caso ele assuma a Presidência da República após eventual afastamento de Dilma Rousseff, relatou Rodrigo Rocha Loures, presidente do Conselho Superior de Inovação e Competitividade da Fiesp. Loures participou de almoço a porta fechadas de Temer com conselheiros do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), que durou cerca de duas horas nesta quinta-feira [...]. Flávio Rocha, presidente da Riachuelo e conselheiro do IEDI, também relatou que Temer citou a questão para explicar a saída do PMDB da base governista. “O presidente (sic) se disse frustrado pelo governo não ter acatado o 'Ponte para o Futuro' e isso precipitou a saída”. Como em ocasiões anteriores, em que se reuniu com empresários, Temer defendeu as propostas do programa peemedebista. Segundo Rocha, o vice-presidente destacou a proposta de fazer as reformas previdenciária e trabalhista, “dando mais força ao que é negociado entre as partes do que o que está legislado”, a desvinculação de despesas do orçamento federal, a redução do Estado, o aumento da competitividade e a diminuição da burocracia. “A voz geral de todos que falaram foi de total apoio ao 'Ponte para o futuro', que é a mais perfeita síntese das reformas, é um projeto para o País. Alguns até parabenizaram a coragem do PMDB em assumir um plano de reformas tão ousado, necessário.” Segundo Rocha, Temer foi convidado pelo IEDI para o encontro. Havia cerca de 40 empresários [...]. Temer saiu sem falar com a imprensa. Tanto Loures como Rocha se declararam favoráveis ao impeachment de Dilma como opção para “troca de ciclo” no País. (CORREIO DO POVO, 2016, on-line, grifo nosso)

De acordo com fontes ligadas ao instituto, o almoço de Temer no IEDI foi sugerido, articulado e facilitado por Rodrigo Rocha Loures, então presidente do conselho de inovação e competitividade da FIESP e filho do sócio-fundador da Nutrimental. É importante ressaltar que a Federação das Indústrias de São Paulo, à época, atuou vigorosamente a favor do impeachment de Dilma Rousseff. A ideia do almoço do vice-presidente na sede do IEDI teria surgido após reunião na sede da FIESP, que contou com a participação de dirigentes do IEDI. O fato é relevante pois, dada a relação inconstante entre as duas associações empresariais sediadas em São Paulo, sublinha mais um momento de possível aproximação entre ambas. Com efeito, se havíamos notado que IEDI e FIESP haviam agido conjuntamente, produzindo documento em comum em 2014 a respeito do crescimento dos salários acima da produtividade no Brasil, o tema do custo da mão de obra no Brasil, como atestam as declarações do empresário Flávio Rocha, reaparece no momento do impeachment de Dilma Rousseff. Isso sugere a relevância da questão para os empresários no período.

¹⁸² De acordo com a fonte, funcionária do instituto desde 1997, o encontro foi o único momento em que uma reunião do Conselho do IEDI contou com a presença da imensa maioria de seus afiliados. Algo em torno de quarenta empresários estiveram presentes no evento.

A magnitude do custo do trabalho se atesta, mais uma vez, em declaração de Pedro Wongtschowski proferida após a posse de Michel Temer. Ao ser questionado pela reportagem¹⁸³ sobre o que o novo governo deveria “entregar” naquele ano, o então presidente do IEDI respondeu: “Um conjunto de projetos que indique como vai resolver o problema fiscal e tributário, e *encaminhar uma reforma trabalhista*” (CARNEIRO, 2016, on-line, grifo nosso).¹⁸⁴

Em relação ao processo de impeachment, ao ser questionado pelo autor sobre sua posição no período, o empresário do grupo Ultra afirmou que:

Olha, sem entrar no mérito do impeachment em si, que eu acho que foge um pouco aqui da nossa conversa, eu acho que o governo Temer tinha uma razoável condição e começou um processo de correção de rumo em seu governo. Com Henrique Meirelles, Eduardo Guardia, o Levy, havia uma equipe mais qualificada e o Temer tinha uma condição política até de passar a reforma da previdência. O que acabou com o governo Temer foi aquele lamentável episódio da JBS que acabou, na prática, com o governo. Se manteve de pé, mas na prática ele tinha acabado. Foi um fim lamentável e prematuro do governo Temer. Se aquele episódio não tivesse acontecido eu acho que teríamos encaminhado muito melhor as mudanças, teríamos encaminhado uma série de reformas positivamente. E culminou nessa eleição plebiscitária, nessa lamentável eleição plebiscitária com resultados hoje claramente conhecidos. (Pedro Wongtschowski em entrevista ao autor em 6 de abril de 2020)¹⁸⁵

Já Ivo Rosset, ao ser questionado sobre o assunto, declarou:

Olha, eu sou um pouco suspeito para falar porque eu estava no Conselho junto com a Dilma, fiquei no Conselho durante oito anos com o Lula. Infelizmente a Dilma foi mal assessorada. Infelizmente ela perdeu o controle do governo. Ela não conseguiu governar. E isso fez com que ela sofresse a pressão que sofreu. O desrespeito das contas públicas que gerou o impeachment foi a gota d'água. O problema é que o país estava parando, o país estava desgovernado. O que estava acontecendo com a Petrobras e com tudo isso que sabemos foi um absurdo, isso estava debaixo dos olhos dela. Então, essas ações que ela deveria ter tomado com um certo comando mais firme como presidente ela não fez. Isso foi gerando um desgaste que acabou levando ao impeachment. Não foi apenas a responsabilidade fiscal que fez com que ela caísse. Sem dúvida houve pressões de empresas porque o país estava completamente à deriva [pausa]. Infelizmente aconteceu. (Ivo Rosset em entrevista ao autor em 14 de julho de 2020)

A política fiscal também é levantada por Pedro Passos como uma das causas do impeachment:

A política econômica que vinha sendo conduzida no primeiro governo Dilma e depois no começo do segundo governo era desastrosa, estava nos levando para o buraco por conta principalmente desse desarranjo fiscal. E houve, no

¹⁸³Ao contrário das anteriores, essa reportagem consta no site do IEDI.

¹⁸⁴ Em balanço do governo Temer, no fim de dezembro de 2018, Pedro Wongtschowski afirmou ter sido a reforma trabalhista uma “iniciativa crucial” da gestão do presidente (LIMA, 2018).

¹⁸⁵ É de se notar o simbolismo presente no fato de o presidente do IEDI, à época do impeachment, sublinhar o “episódio da JBS” quando instado a comentar sua opinião sobre o tema após o instituto ter recebido Michel Temer em sua sede a partir de articulação de Rodrigo Rocha Loures, um dos pivôs do escândalo envolvendo o então presidente e o frigorífico.

final, falta total de articulação, o governo estava tampando buraco o tempo inteiro. Então eu acho que o impeachment era quase um processo político, independente da legalidade ou não do processo. Quer dizer, a parte jurídica do processo eu não tenho condições de julgar, mas era um desejo de grande parte da sociedade e dos setores econômicos que estavam acompanhando, o risco Brasil aumentando... Não tinha mais como manter aquela situação. Então, no final, eu acho válido que houve várias lideranças empresariais que apoiaram o processo de impeachment na busca de uma alternativa, que naquele momento era o Temer que se apresentava. E aí podemos falar um pouco como é que nós vemos depois do impeachment. Agora, eu sou bastante crítico das lideranças empresariais. Especificamente, eu acho que o setor empresarial hoje é muito mal representado. A maior parte das lideranças do setor industrial apoiaram o governo da Dilma até um pouco antes de começar o desgaste. Quer dizer, dentro dessa visão que estávamos conversando antes, interesse setoriais, campeão nacional, BNDES fazendo plano para financiar veículos, Inova Auto e aquele plano PSI de subsídio para alguns setores para comprar juros subsidiados, para regulação da frota de veículos, de ônibus etc. Tinha gente comprando caminhão para estocar coisa, de tão barato que era o financiamento face a uma inflação muito mais alta e uma taxa de juros que estava muito mais alta [...]. Eu acho que essas lideranças, e eu falo pelas lideranças em geral, mas especificamente industriais, demoraram para se manifestar [...]. Então em relação ao processo de impeachment, eu acho que era inevitável, diante do desgaste que havíamos chegado. Teve apoio de lideranças empresariais, acho que no finalzinho da história, muito no final da história. Enquanto havia planos de políticas industriais favoráveis, setoriais etc. estava todo mundo calado. Ou o favorecido no BNDES ou não sei onde, todo mundo calado. Tem que pensar Brasil, não tem que pensar setor. (Pedro Passos em entrevista ao autor em 19 de fevereiro de 2020)¹⁸⁶

Dan Ioschpe, por sua vez, reafirmou o peso da intervenção do governo na economia na crise do impeachment:

Eu acho francamente que o começo do impeachment – eu não sou um cientista político, né, então minha opinião é de baixa relevância aí –, mas eu acho que a questão da intervenção no domínio econômico, e a irresponsabilidade fiscal e com suas derivadas na vida mundana das pessoas, foi trazendo um grau de preocupação muito acentuado. Tanto que um evento político, técnico-político do impeachment, tem a tal da pedalada fiscal, não é por acaso. Agora, eu acho que já vinha com uma série de coisas acontecendo: a incapacidade dela de ter domínio e relação com o Congresso; a baixa capacidade de micropolítica dela e de sua equipe, deve haver n fatores... Mas sim, eu acho que sim, *a intervenção no domínio econômico e a má gestão da expectativa macro foram chave*. Claro que também aí vem um assunto ético, do que eu colocaria lá no meu capítulo da tranquilidade institucional, que eu também acho que ajudou bastante. (Dan Ioschpe em entrevista ao autor em 16 de outubro de 2020)

Outro grande empresário conselheiro do IEDI também atrelou a “intervenção no domínio econômico”, por ele denominada como “estatização”, como uma das possíveis causas do impeachment:

¹⁸⁶ Sobre a política das ditas “campeãs nacionais”, Décio da Silva afirmou: “É, você aí até falou um nome que eu não gosto. Esse programa que era do governo do PT, das campeãs nacionais. Isso eu acho exagerado, de se fazer escolhas de empresas. Eu acho que isso é totalmente inadequado. Isso é querer induzir demais o mercado. Mas quem sabe ter setores estratégicos, em algum momento, não sei se naquele segundo programa que escolheram alguns setores para focar, isso sim é muito importante” (Décio da Silva em entrevista ao autor em 19 de maio de 2020).

Eu diria que o impeachment teve base legal suficiente, em termos burocráticos legais [...]. Agora, em termos de evolução da saída do governo da Dilma, eu acho que houve alguns avanços do governo Temer em termos de macroeconomia extremamente importantes. Isso não resolveu os nossos problemas ainda, ainda falta muito [pausa], mas a queda dos juros é algo fantástico que foi alcançado. O juros estavam a 14%, 16% para nós, as melhores empresas do Brasil, com uma inflação de 4%. Então isso é um problema sim de desequilíbrio na macrogestão. Ai houve avanços fantásticos. Houve mais algumas coisas que aconteceram, no plano da legislação trabalhista também houve avanços. Eu tenho dúvidas se é suficiente ou não, mas tem que aumentar a flexibilização e no momento as coisas estão andando [...]. Mas então eu acho que dentro da macrovisão o crescimento da estatização no governo Lula e Dilma criou prejuízos enormes, e tolerâncias [...] inaceitáveis para o país. Então eu acho que as condições de impeachment foram criadas pelo ambiente político global. (Conselheiro do IEDI em entrevista ao autor em 22 de junho de 2020)

Isso igualmente foi sugerido por Roberto Simões, representante da Braskem no conselho do IEDI, em entrevista:

Ela [Dilma] falhou porque foi o que você viu nesse período foi exatamente uma desindustrialização brasileira. Eu acho que o Estado de uma maneira geral, se viu um aumento do Estado em detrimento de um fortalecimento da iniciativa privada [...]. Eu acho que esse pensamento de que o Estado faz tudo, e de que o Estado é responsável e o Estado que provém, realmente no Brasil não funcionou e para mim foi um dos principais motivos. (Roberto Simões em entrevista ao autor em 5 de junho de 2020)

Vale notar que a questão do “anti-intervencionismo” foi destacada por Singer (2018) como um dos fatores que contribuíram para a atitude dos industriais em relação ao governo federal entre 2011 e 2014. De fato, ao considerar as entrevistas colhidas e apresentadas acima, a intervenção no domínio econômico parece ter causado um mal-estar entre os empresários da indústria: “A quantidade de interesses produtivos contrariados pela intervenção do Estado catalisou a solidariedade intercapitalista na linha do *‘hoje foi ele, amanhã posso ser eu’*. Cada setor que se sentia prejudicado aderiu ao coro anti-intervencionismo” (SINGER, 2018, p. 73, grifo nosso). A declaração de Dan Ioschpe e sua metáfora do açougue é elucidativa nesse quesito. Também o são as declarações de Pedro Passos, Pedro Wongtchowski, Décio da Silva e do próprio Dan Ioschpe, trazidas ao longo deste capítulo, a respeito da reestruturação do setor elétrico.¹⁸⁷

Em que pesem as muitas diferenças entre a relação do empresário industrial brasileiro contemporâneo com aquele estudado por Cardoso na década de 1960, a

¹⁸⁷ A respeito da oposição dos industriais a Dilma, Singer também aponta que: “o ‘estilo Dilma’ não deve ser tomado como elemento explicativo principal. A queda da lucratividade, o aumento das greves e a reorientação internacional, incidindo sobre a ideologia, foram os mais centrais. A remodelação do setor elétrico, concluída no final de 2012, demonstrou a capacidade de o Estado intervir sobre setores privados” (SINGER, 2018, p. 73).

hesitação ante a intervenção estatal parece aproximá-los. Na clássica obra da Sociologia do empresário brasileiro, o autor afirmava que:

O temor de que a intervenção do Estado, mesmo que favoreça eventualmente um outro grupo econômico [...], possa minar a crença de todos na inviolabilidade do princípio da propriedade faz com que (sem que os industriais abdicuem da ação estatal em seu proveito, pois na situação brasileira qualquer empreendimento de certo vulto depende efetivamente do amparo do Estado) as referências ao intervencionismo venham cercadas de reticências e condicionais. (CARDOSO, 2020, p. 218)

A semelhança entre a ação dos empresários da indústria na década de 1960 com o período Dilma e a utilidade da interpretação de Cardoso foi observada por Singer, para quem:

Um Estado capaz de liderar a atividade econômica é de grande interesse para a fração organizada da classe trabalhadora, assim como para as camadas populares em geral [...]. O ativismo estatal pode estimular o pleno emprego, o aumento dos salários e a inclusão do subproletariado. A contribuição de Cardoso está em notar que, em um primeiro momento, a força do poder público atrai também a burguesia industrial, pois a intervenção do Estado abre espaço para a industrialização. Só que, em seguida, há um recuo, o que deixa os reformistas pendurados no pincel. A volatilidade da coalizão produtivista foi uma das lições de 1964. Em ponto pequeno, o ensaio desenvolvimentista de Dilma seguiu as pegadas da década de 1960. Na partida, a burguesia industrial pede que o Estado lidere uma ofensiva pela reindustrialização. No segundo ato, pressionada pela queda de lucros, aumento das greves e reorientação hegemônica internacional, “descobre” que, dado o passo inicial, está às voltas com um poder sobre o qual teme perder o controle e que favorece em excesso os inimigos de classe (trabalhadores). No terceiro episódio, a burguesia industrial volta-se “contra seus próprios interesses” para evitar o mal maior: uma política nacional soberana que represente a ascensão das camadas populares. (SINGER, 2018, p. 75)

A partir da pesquisa empírica realizada para este trabalho, acreditamos que a intervenção na economia contribuiu, sim, de modo importante para a percepção – em seu momento final, negativa – dos industriais a respeito do governo Dilma. Como fatores que parecem ter influenciando a posição dos empresários no impeachment, deve-se somar ainda a insatisfação referente ao custo da mão de obra que, como vimos, desde 2012, pautou boa parte das declarações dos empresários ligados ao instituto e à inserção da economia brasileira no exterior.

4.5 Considerações finais

Para a compreensão da posição dos empresários do IEDI durante o processo de impeachment de Dilma Rousseff, o estabelecimento de relações causais se coloca como procedimento, embora tentador, temerário. Dessa forma, antes de buscar *explicar* a forma de ação dos empresários da indústria reunidos nesse instituto, convém resgatar a constelação de fenômenos que, tratados com maior ou menor grau de profundidade ao

longo desta dissertação, estiveram presentes na mentalidade empresarial desses agentes entre 2003 e 2016. Espera-se, assim, que a recuperação de eventos e temas significativos, que saltaram aos olhos do pesquisador na realização da análise documental e na condução das entrevistas, possa fornecer um quadro analítico que possibilite uma melhor compreensão da ação empresarial na crise do impeachment – momento fulcral não apenas dos governos petistas, mas como da própria relação estabelecida entre eles e os empresários da indústria nacional. Essa breve recapitulação é o que apresentamos abaixo.

O otimismo do IEDI com o novo governo que se iniciava em 2003 foi logo substituído pelas decepções com a orientação da política econômica. Se os industriais reunidos nesse instituto enxergavam que Lula poderia praticar medidas que iriam em outra direção daquelas políticas executadas ao longo da década de 1990 – as quais, devemos ressaltar, o IEDI foi contra –, eles logo se decepcionaram com o arranjo macroeconômico executado pelo governo.

Dessa forma, identificou-se que o IEDI observou uma tensão permanente entre as políticas econômica e industrial praticada no país pelos governos petistas. Embora o instituto tenha apoiado o lançamento tanto da PITCE, quanto da PDP e do PBM, nas três ocasiões, percebeu-se que o *think tank* da Avenida Berrini apontou para o que pode ser entendido como uma contradição. Isto é, a política macroeconômica era vista pelo instituto como um empecilho ao sucesso das próprias políticas industriais. Sobre isso, foi possível observar a constante crítica de seus dirigentes a respeito do câmbio e dos juros no país, no que aqui denominamos como um de *leitmotiv* industrial: mesmo quando instados a falar sobre assuntos outros, os dirigentes se queixavam desses dois preços macroeconômicos e subordinavam o sucesso das demais políticas à sua alteração.¹⁸⁸

A questão do câmbio é sensível, por exemplo, nos diversos momentos em que líderes do instituto manifestaram sua preocupação com a presença de produtos manufaturados chineses na economia brasileira. O desembarque desses bens eram facilitados, segundo os industriais, pela baixa competitividade da indústria nacional que atuava em uma economia com alta valorização cambial. Como foi apresentado no capítulo

¹⁸⁸ Como atesta o documento *Para vencer a crise*: “No Brasil as políticas industriais encontram obstáculos à sua execução na desfavorável configuração macroeconômica, aí incluída a taxa de câmbio e a taxa de juros, na má qualidade regulatória e em deficiências na tributação e na infraestrutura, que punem e afugentam iniciativas empreendedoras e inovadoras. Para que tenham o efeito desejado, as políticas industriais que venham a ser aplicadas no país devem ter como pré-condição o equacionamento dessas questões” (IEDI, 2015, p. 6).

1, a industrialização chinesa é, de fato, um dos fatores que influíram na trajetória de desindustrialização da economia brasileira.

A despeito da contradição entre política industrial e econômica acima destacada, entendemos que as avaliações sobre as três políticas industriais petistas gozaram de um *crescendo* de avaliações positivas entre os dirigentes do IEDI. Se a PITCE havia sido vista como demasiadamente tímida, o Plano de Desenvolvimento Produtivo, lançado em 2008 e após a nomeação de Guido Mantega para o Ministério da Fazenda de Lula, recebeu melhores avaliações do IEDI. A eclosão logo em seguida da crise financeira internacional, contudo, fez com que o instituto enxergasse que a PDP tenha atuado, posteriormente, antes como uma atenuadora dos efeitos da crise no país do que como uma política capaz de reorientar o desenvolvimento industrial brasileiro.

O *crescendo* fica ainda mais evidente na última das três políticas. Isso porque o período posterior ao lançamento do Plano Brasil Maior foi o único momento em que a contradição entre política econômica e industrial foi mitigada pelo IEDI. A execução da assim chamada Nova Matriz Econômica fez os industriais apontarem que haveria, pela primeira vez nos governos petistas, uma maior adequação entre política industrial e política econômica no país. Esse momento coincidiu com a etapa mais severa de queixas dos industriais a respeito do custo do trabalho no país. Observou-se que as reivindicações por redução do ritmo de aumento dos salários e por reforma trabalhista surgiram, assim, na mesma época em que o país assistia ao surgimento do maior ciclo de greves da sua história.

Se a NME, ao passo em que propunha uma alteração em pontos da política macroeconômica, representou, em um primeiro momento, um alívio para os industriais no que se refere à execução da política macroeconômica, ela, à medida que também significava uma forte atuação do Estado na economia (como fica claro no caso reforma do setor elétrico), causou também um desconforto dos empresários em relação à sua intervenção na economia. O conjunto de medidas da Nova Matriz, portanto, não foi observado de forma inequivocamente positiva pelos empresários industriais. É também a partir do governo Dilma que o IEDI começa a se colocar como um defensor da abertura da economia brasileira. Principalmente entre 2013 e 2016, identificou-se que o instituto passou a enxergar que o desenvolvimento da indústria nacional deveria estar condicionado à abertura do mercado, avaliação até então inédita no instituto. O período coincide, como apresentado no capítulo 2, com a passagem de Pedro Passos pela presidência da entidade, momento que representou uma inflexão na forma como o

instituto enxergava a inserção da economia nacional com o exterior. Foi a partir desse ponto de vista que, grosso modo, o *think tank* da Avenida Berrini criticou o escopo do PBM e, com isso, os últimos anos do governo Dilma. É, sem dúvidas, no seu governo que a relação dos empresários do IEDI com o governo federal petista se torna mais conflituosa e, ao mesmo tempo, contraditória.

Embora o IEDI não tenha se pronunciado oficialmente sobre o impeachment, o que dificulta a aferição das motivações dos empresários no período, parece ser indiscutível, a partir da revelação do encontro de Michel Temer na sede do instituto, que ao menos boa parte dos industriais do *think tank* da Avenida Berrini apoiou o processo de destituição da então presidente. À época, notou-se uma crescente insatisfação dos membros do instituto com o custo do trabalho no país. Com efeito, de acordo com a análise documental realizada a partir das reportagens que noticiaram o encontro, no menu principal do almoço extraoficial do vice-presidente na sede do instituto estiveram presentes questões relativas ao valor da mão de obra e à legislação trabalhista. Além disso, a partir das entrevistas conduzidas por este autor, é possível supor que o descontentamento com a intervenção do Estado na economia também tenha pesado para a aproximação do IEDI com aquele que seria o futuro presidente da República.

Deve-se ter em mente ainda que houve no país, nos primeiros anos da década de 2010, uma compressão na queda na taxa de lucro das empresas industriais. Esse fato deve ter servido como pano de fundo para a atuação dos empresários no período. Como vimos, o custo do trabalho contribuiu decisivamente para a percepção dos industriais como um dos fatores causadores da queda na taxa de lucro. Entretanto, ela também foi influenciada, de acordo com o próprio IEDI (2016), pela desvalorização cambial realizada no período. O real desvalorizado, embora antiga demanda do setor industrial e do próprio instituto, contribuiu de maneira negativa no curto prazo, em fenômeno também observado por Diegues (2020), para os rendimentos de empresas que dependiam de insumos com origem no exterior.

Se a luta de classes, a modalidade de inserção externa da economia brasileira e a atuação estatal contribuíram para a percepção de momento dos industriais em relação ao governo petista no processo de impeachment, deve-se ressaltar que esta pesquisa aferiu uma insatisfação acumulada do IEDI para com o sentido da estratégia de desenvolvimento executada ao longo dos 13 anos de governos petistas. Para entender tal insatisfação, é preciso considerar a trajetória constante de desindustrialização da economia brasileira que, embora não tenha se iniciado em 2003, não foi revertida nos 13 anos subsequentes.

Reunidos no *think tank* da indústria brasileira, os dirigentes ao redor do IEDI observavam, portanto, não apenas o declínio relativo do setor industrial (seja em termos econômicos, seja em termos políticos), como a diminuição do rendimento de suas empresas. Ao mesmo tempo, falavam a partir de um instituto que identificava que o futuro da indústria brasileira passaria pelo sucesso de integração competitiva do setor na economia internacional, enquanto essa inserção ocorria majoritariamente a partir do fornecimento de matérias-primas, longe dos elos de maior valor agregado ligados à manufatura industrial.

Conclusão

Esta pesquisa teve como objetivo analisar a forma como uma parcela do empresariado industrial brasileiro enxergou as políticas econômicas e industriais executadas durante o governo do Partido dos Trabalhadores. Para isso, tomamos como objeto de estudo as opiniões emitidas pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, principal *think tank* da indústria nacional, e seus conselheiros no período que vai de 2003 a 2016. A partir da pesquisa empírica que foi orientada com esse objetivo, contudo, foi possível ainda levantar algumas outras hipóteses sobre a atuação desses empresários industriais no período em questão.

Em relação à problemática inicial, sobre a relação do IEDI com os governos do PT, este trabalho teve duas ideias principais. A primeira delas é de que os empresários aqui estudados perceberam uma tensão constante entre o sentido das políticas industriais e o da política macroeconômica executadas no país. Assim, embora os dirigentes do IEDI tenham avalizado o lançamento da PITCE, da PDP e do PBM, eles condicionavam o sucesso de tais políticas à correção da política macroeconômica, notoriamente no que se refere à taxa de juros e câmbio – no que denominamos como espécie de *leitmotiv* do setor. Levando em consideração esse quadro, a pesquisa também notou que houve um *crescendo* das avaliações do IEDI sobre as políticas executadas pelo PT. Quando do lançamento do PBM e da execução da NME, em 2011, os dirigentes do IEDI mostraram inédita satisfação com a estratégia de desenvolvimento executada pelo governo desde 2003.

Os anos que compreendem o governo Dilma, entretanto, coincidem com a manifestação de uma crescente insatisfação dos industriais com o custo do fator trabalho no país. Esse dado empírico, que esperamos ter conseguido apresentar com a exposição dos materiais coletados, aponta para a segunda ideia principal da relação do IEDI com os governos petistas: a insatisfação com o custo do trabalho, por parte dos empresários industriais, cumpriu papel importante para a ação que esses dirigentes tomaram na crise do impeachment de Dilma Rousseff. Aqui, nossa pesquisa tende a corroborar interpretações presentes na literatura de que a luta de classes pesou como fenômeno relevante para o fim de seu governo.

Ainda em relação ao impeachment, nos aparenta ser possível afirmar que o momento marca uma rara confluência de interesses no interior da burguesia industrial brasileira. Se sugerimos no quarto capítulo que durante a crise do impeachment de Dilma

Rousseff os empresários do IEDI, animados por um desconforto com questões relativas ao trabalho, atuaram como classe, parece haver, para além disso, uma ação conjunta do empresariado industrial nacional nesse sentido, confirmada, por exemplo, pelas notória ação da Federação das Indústrias de São Paulo de oposição ao governo no período. O fato é relevante se considerarmos as diferenças entre a base social da FIESP (pequenos e médios empresários de setores tecnologicamente mais atrasados)¹⁸⁹ e do IEDI (dirigentes de empresas líderes setoriais), apresentadas no segundo capítulo. A ação conjunta do IEDI com a FIESP em 2016, a despeito das inequívocas distinções manifestas pelo *think tank* da Avenida Berrini em relação à federação da Avenida Paulista desde 1989, joga água no moinho da ideia de que a velha luta de classes tenha falado alto naquele momento. As declarações dos líderes do IEDI após encontro com Michel Temer em março daquele ano e o próprio fato de que uma das primeiras iniciativas do novo governo foi o encaminhamento de uma reforma trabalhista com apoio dos industriais (CARNEIRO, 2016) também parecem apontam nessa mesma direção.¹⁹⁰

Se o impeachment de Dilma Rousseff marca uma aproximação do IEDI com outros setores do empresariado industrial nacional, a pesquisa empírica aqui empreendida, contudo, também fez ressaltar as diferenças dos industriais ligados a esse instituto em relação ao conjunto da classe industrial do país. Trata-se, afinal, dos empresários da grande indústria nacional. Esses empresários que, ao menos desde 1989, defendem uma estratégia de desenvolvimento ancorada em um projeto de industrialização, baseado na integração da economia nacional ao exterior, vão paulatinamente abandonando uma agenda de proteção. Tal fato é emblemático e manifesto na passagem de Pedro Passos pelo comando do *think tank*.

No que diz respeito ao conteúdo da estratégia de desenvolvimento defendida pelo IEDI, a defesa pelo instituto de taxas de juros e de câmbio mais competitivas para a indústria nos faz questionar a confluência de interesses entre setores rentistas e produtivos, ao menos nessa parcela do empresariado brasileiro. Com efeito, o que a análise documental e as entrevistas apontam é a tentativa dos empresários ligados ao IEDI de se diferenciarem do “mercado financeiro”. Na visão desses agentes, inclusive, o insucesso das políticas públicas que visavam reverter a trajetória de desindustrialização da

¹⁸⁹ Para uma análise da base social e da atuação da FIESP na crise do impeachment de Dilma Rousseff, cf. Perrin (2020).

¹⁹⁰ O autor agradece as observações do sociólogo Dr. Thiago Aguiar que sugeriu conclusões semelhantes após a leitura desta dissertação.

economia nacional poderia ser explicada, em parte, pela influência desse setor na orientação da política macroeconômica durante os governos petistas.

À guisa de conclusão, o que esta pesquisa retrata, em linhas muito gerais, é a história da perda de influência da indústria nacional no âmbito econômico, atestada a partir dos inequívocos dados referentes à desindustrialização brasileira, mas também no âmbito político. O desconforto desses agentes, durante a maior parte dos governos petistas, em relação ao desenho da política macroeconômica, faz questionar a capacidade que os empresários da indústria tiveram em fazer emplacar a sua estratégia de desenvolvimento em nível nacional entre 2003 e 2016. A nosso ver, isso não se deveu à *falta* de uma estratégia de desenvolvimento elaborada em círculos do grande empresariado industrial nacional. Como esperamos ter apresentado, o IEDI funciona como *locus* de elaboração desde 1989 de uma agenda de desenvolvimento dentro da qual a indústria pudesse ter papel de destaque, mobilizando, para isso, uma equipe de economistas que não agem senão como intelectuais orgânicos, na clássica acepção gramscianiana.

Se a estratégia de desenvolvimento do grande empresário industrial existiu, somos levados a entender que sua não execução – já que parece ser clara a insatisfação do IEDI como o sentido da estratégia adotada na maior parte do governo petista – ocorreu mais devido ao enfraquecimento desses empresários como atores político-sociais de relevo. Ainda, se a criação do IEDI esteve orientada pelo diagnóstico de uma camada empresarial da crise da estratégia desenvolvimentista do século XX, o que se enxerga, no estudo da atuação do instituto a partir de então, é a própria dificuldade desses empresários em fazer valer sua agenda de desenvolvimento no âmbito político – lembremos que Kingstone (1998) assinalava a perda de importância política do IEDI já em 1997.

Aqui, parece ser o caso da relação sugerida por Cardoso e Faletto (1975) da determinação recíproca entre a ação política desses empresários e a situação estrutural dada, situação essa, no caso contemporâneo, marcada pela desindustrialização. Se a perda de influência, no âmbito político, pode ser vista como um efeito da perda de participação do setor industrial na economia, essa queda de influência, por sua vez, ao significar a incapacidade desses agentes em ditar o sentido da estratégia de desenvolvimento, parece retroalimentar a estrutura desindustrializante.¹⁹¹

¹⁹¹ Ainda que estudos mais aprofundados sejam necessários para afirmações desse tipo, nossa afirmação é sugerida pela notória manifestação, por parte de muitos dos entrevistados, de uma espécie de nostalgia melancólica a respeito dos rumos do desenvolvimento e da política nacional.

Talvez, a própria reorientação do instituto com Pedro Passos, que passa a posicionar o IEDI em defesa de políticas de abertura comercial de acordo com os interesses de empresas brasileiras em transnacionalização, seja o fruto de tal dificuldade. Se não é possível ao empresário industrial fazer valer sua estratégia de desenvolvimento baseada na pura e simples defesa da indústria nacional, ao menos uma parcela deles (sua elite, ligada a setores de alto dinamismo e com competitividade externa) se desgarrar do conjunto da classe e passa a defender políticas que, se não beneficiam o conjunto dos empresários da indústria, estão de acordo com o interesse de no mínimo uma de suas parcelas.

Para esses industriais, dado o novo paradigma das cadeias globais de valor, deixa de interessar proteções comerciais. Vale, ao contrário, o imperativo da integração – a despeito dos prejuízos que ela pode significar para (a maior) parte dos empresários da indústria. Esse movimento, contudo, não tenderia a acontecer sem disputas e tensões. É de fato isso que observamos. A nosso ver, em diversas declarações dos líderes do IEDI colhidas pela nossa pesquisa, foi possível identificar esses dirigentes se colocando em oposição a outros setores do empresariado nacional. Falas de Dan Ioschpe, Horácio Piva, Pedro Passos e Pedro Wongtschowski apontam nessa direção.

Assim, se pensamos ser necessário entender a desindustrialização como uma das dimensões que dá os contornos da situação estrutural do desenvolvimento brasileiro contemporâneo, a relação dos empresários do IEDI com esse fenômeno requer qualificação. Indagávamo-nos, no início desta pesquisa, quais seriam as avaliações dos empresários da indústria, reunidos em um *think tank* com inspiração desenvolvimentista, a respeito de políticas que não foram capazes de reverter a trajetória de desindustrialização da economia nacional. De fato, retrospectivamente, é possível observar um descontentamento constante dos empresários do IEDI com o sentido de uma estratégia de desenvolvimento desindustrializante. Entretanto, dadas as últimas transformações ocorridas no interior do instituto, observamos talvez o esboço de uma nova situação marcada pela existência e convivência de grandes industriais com a desindustrialização. Nesse quadro, importaria menos aos dirigentes de empresas líderes em seus setores políticas de promoção da indústria como um todo, mas cada vez mais a defesa de estratégias de desenvolvimento que as façam integrá-las aos circuitos transnacionais de acumulação. É verdade que o imperativo da integração já estava presente como ideia desde a fundação da entidade em 1989. Contudo, passada as últimas décadas, “integrar a empresa brasileira ao mundo”, via abertura e acordos comerciais,

como apontou um dos dirigentes, torna-se paulatinamente o novo paradigma. Se a análise estiver correta, a abertura e a assinatura desses acordos poderá ser celebrada por tais agentes ainda que signifique o aprofundamento da desindustrialização para os demais setores da indústria nacional não competitivos no mercado mundial. Embora além do escopo temporal deste trabalho, a aferida defesa do IEDI do acordo do Mercosul com a União Europeia, recentemente, corrobora a intuição.

Se confirmada, os efeitos para o desenvolvimento brasileiro de ações desse tipo por parte do grande empresário industrial deverão ser cada vez mais sentidos na vida nacional ao longo dos próximos anos. Embora o exame de esse tipo de consequência fuja dos intuitos destas considerações finais, a retomada no debate público, por parte desses agentes, de termos como o de “vantagens comparativas”, parece ser simbólica. Ela pode dar pistas do que está a acontecer.

*

Em um sentido muito amplo, a problemática que motivou esta pesquisa foi o intuito de entender a forma como uma parcela dos empresários da indústria interagiram com o desenvolvimento capitalista brasileiro no passado recente. Para isso, propomo-nos a realizar pesquisa empírica em meio a esse grupo baseada, sobretudo, na condução de entrevistas e em análise documental. Boa parte das interpretações e análises daí decorrentes, inclusive as cinco hipóteses levantadas ao longo deste trabalho e enunciadas na introdução, não ambicionam serem conclusivas a respeito dessas discussões. Nosso projeto de pesquisa se estruturou, antes de mais nada, com o objetivo de fornecer dados empíricos sobre essa classe social – objeto de análise a respeito do qual a Sociologia não deixou de reafirmar as dificuldades de acesso. Assim, embora as interpretações aqui contidas estejam longe de se configurarem como afirmações finais a respeito dessa camada do empresariado brasileiro contemporâneo, julgamos que se esta pesquisa for capaz de fornecer elementos para subsidiar interpretações de outros pesquisadores, mesmo se estas forem de encontro àquelas aqui esboçadas, já terá cumprido seu papel.

Referências

- ABERBACH, J.; ROCKMAN, B. Conducting and coding elite interviews. **Political Science and Politics**, vol. 35, n. 4, 2002. p. 673-676, 2002.
- AGUIAR, T. Abertura de capital e internacionalização da Natura: a criação de uma empresa global de capital nacional. In: _____. **Maquiando o trabalho: opacidade e transparência numa empresa de cosméticos global**. São Paulo: Annablume, 2017.
- ANDRADA, L. Empresário industrial e estratégias para o desenvolvimento: o IEDI no governo Lula. Trabalho apresentado ao XXIX Encontro Anual da Anpocs. 2005.
- ANDREONI, A. Varieties of Industrial Policy: Models, Packages and Transformation Cycles. In: NOMAM, A.; STIGLITZ, J. (Org.). **Efficiency, Finance and Varieties of Industrial Policy**. Nova York: Columbia University Press, 2016.
- ARBIX, G. **Inovar ou Inovar: A indústria brasileira entre o passado e o futuro**. São Paulo: Papagaio-Sociologia USP, 2007.
- BAIR, J. Global Commodity Chains: Genealogy and Review. In: _____ (Org.). **Frontiers of Commodity Chain Research**. Stanford: Stanford University Press, 2008.
- BIANCHI, A. **Um ministério dos industriais: a Federação das indústrias do Estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990**. Campinas: Unicamp, 2010.
- BOITO JR., A. A burguesia no governo Lula. **Crítica Marxista**, n. 21. 2005.
- _____. Estado e burguesia no capitalismo neoliberal. **Revista de Sociologia e Política**, n. 28. Curitiba, 2007.
- _____. **Reforma e crise política no Brasil**. Campinas: Editora Unicamp; São Paulo: Editora Unesp, 2018.
- BONELLI, R. Industrialização e Desenvolvimento: notas e conjecturas com foco na experiência o Brasil. **Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento**, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Agosto 2008.
- BRAGA, R. Terra em transe: o fim do lulismo e o retorno da luta de classes. In: SINGER, A.; LOUREIRO, I. **As contradições do lulismo: a que ponto chegamos?**. São Paulo: Boitempo, 2016.
- BRESSER-PEREIRA, L. A taxa de câmbio no centro da teoria do desenvolvimento. **Estudos Avançados** (USP. Impresso), v. 26, p. 7-28, 2012a.
- _____. For a Heterodox Mainstream Economics: An Academic Manifesto. **Journal of Post Keynesian Economics** , v. 35, p. 3-20, 2012b.

_____. Empresários, o governo do PT e o desenvolvimento. **Revista de Sociologia e Política**, v. 21, n.47. Curitiba, 2013.

BRESSER-PEREIRA, L.; DINIZ, E. Empresariado industrial, democracia e poder político. **Novos Estudos Cebrap**, n. 84, 2009. p. 83-99.

BRESSER-PEREIRA, L.; MARCONI, N. Existe doença holandesa no Brasil? **Anais do IV Fórum de Economia de São Paulo**, Fundação Getúlio Vargas: São Paulo, 2008.

_____. Doença holandesa e desindustrialização. **Valor Econômico**, 25 de novembro, 2009.

BRESSER-PEREIRA, L.; THEUER, D. Um Estado novo-desenvolvimentista na América Latina?. **Economia e Sociedade**, v. 21, Florianópolis, 2012.

CANO, W. A desindustrialização no Brasil. **Economia e Sociedade**, v. 21, 2012.

CARDOSO, F. H. **Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2020.

CARDOSO, F. H.; FALETTO, E. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**: ensaio de interpretação sociológica. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

CARNEIRO, R. Navegando a contravento: uma reflexão sobre o experimento desenvolvimentista do governo Dilma Rousseff. In: CARNEIRO, R; BALTAR, P.; SARTI, F. **Para além da política econômica**. São Paulo: Editora Unesp, 2018.

CARVALHO, L. **Valsa brasileira**: do boom ao caos econômico. São Paulo: Todavia, 2018.

CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; STARITZ, C. Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets. In: _____ (Org.). **Global Value Chains in a Postcrisis World**. Washington: The World Bank, 2010.

CHANG, H.; ANDREONI, A. The Political Economy of Industrial Policy: Structural Interdependencies, policy alignment and conflict management. **Structural Change and Economic Dynamics**, V. 48, p. 136-150, 2019.

_____. Industrial Policy in the 21st Century. **Development and Change**, v. 51(2), p. 324-351, 2020.

COMIN, A. Elites econômicas e neoliberalismo. **Plural**, v. 22.2, 2015. p. 5-17.

COSTA, P. Elite empresarial e elite econômica: o estudo dos empresários. **Revista de Sociologia e Política**. v. 22, n. 53, 2014. p. 47-57

COUSIN, B.; KHAN, S.; MEARS, A.; Theoretical and methodological pathways for research on elites. **Socio-Economic Review**, vol. 16, n. 2, 2018. p. 225-249.

DARDOT, P.; LAVAL, C. O governo empresarial. In: _____. **A nova razão do mundo**. São Paulo: Boitempo, 2016.

DIEGUES, A. C. **Os limites da contribuição da indústria ao desenvolvimento nos períodos Lula e Dilma**: a consolidação de uma nova versão do industrialismo periférico?. Campinas: Unicamp; IE. (Texto para Discussão, n. 372), 2020.

DIEGUES, A. C.; ROSELINO, J. E. **Indústria 4.0 e as redes globais em serviços intensivos tecnologia**: apontamentos sobre política industrial e considerações para o caso brasileiro. Campinas: Unicamp; IE. (Texto para Discussão, n. 356), 2019.

DIEGUES, C.; ROSSI, C. **Além da desindustrialização**: transformações no padrão de organização e acumulação da indústria em um cenário de ‘Doença Brasileira’. Campinas: Unicamp; IE. (Texto para Discussão, n. 291), 2017.

DINIZ, E. Empresariado industrial, representação de interesses e ação política: trajetória histórica e novas configurações. **Política & Sociedade**, v. 9, n. 17, 2010.

_____. O contexto internacional e a retomada do debate sobre desenvolvimento no Brasil contemporâneo (2000/2010). **Dados – Revista de Ciências Sociais**. v. 53, n. 4, 2011. p.493-531.

DINIZ, E; BOSCHI R. Empresariado e estratégias de desenvolvimento. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 18, n. 52, 2003.

_____. **Empresários, interesses e mercado**: dilemas do desenvolvimento no Brasil. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2004.

_____. **A difícil rota do desenvolvimento**: empresários e a agenda pós-neoliberal. Belo Horizonte: Editora UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ, 2007.

FIESP. **Panorama da indústria de transformação**. 2018. Disponível em: <<https://www.fiesp.com.br/arquivo-download/?id=248686>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

EVANS, P. **A tríplice aliança**: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro. Rio de Janeiro, Zahar, 1980.

FURTADO, C. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

GENIEYS, W. La Sociologie Politique des élites en questions ?. In: _____. **Sociologie Politique des élites**. Paris: Armand Colin, 2011.

GENIEYS, W.; SMITH, A. Qui gouverne les industries? De l’élite métropolitaine aux élites sectorielles. **Métropoles**, n. 7, 2010.

GEREFFI, G.; KORZENIEWICKZ, M.; KORZENIEWICKZ, R. Introduction: Global Commodity Chains. In: GEREFFI, G., KORZENIEWICKZ, M (Org.). **Commodity chains and global capitalism**. Greenwood, 1994.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, [s. l.], v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>.

GONÇALVES, R. Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 31, 2012.

GRAMSCI, A. A formação dos intelectuais. In: _____. **Os intelectuais e a organização da cultura**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

HARTMANN, M. Transnationalisation et especificités nationales des élites économiques. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**. n 190, 2011, p 10-23.

HARVEY, D. **O novo imperialismo**. São Paulo: Loyola, 2014.

HENDERSON, J et al. Redes de produção globais e a análise do desenvolvimento econômico. **Revista Pós Ciências Sociais**, v. 8, n. 15, 2011.

HIRATUKA, C.; ROCHA, M. A. **Grandes grupos no Brasil: estratégias e desempenho nos anos 2000**. Brasília: Ipea (Texto de Discussão), 2015.

IANONI, M. Coalizão e política macroeconômica nos dois governos de Lula: do tripé rígido ao flexibilizado. **Ponte de Vista: Perspectivas sobre o desenvolvimento**, 2016.

KINGSTONE, P. R. Corporatism, neoliberalism, and the failed revolt of big business: Lessons from the case of IEDI. **Journal of Interamerican Studies and World Affairs**, [s. l.], v. 40, n. 4, p. 73-95, 1998.

MARQUETTI, A. A.; HOFF, C. R.; MIEBACH, A. D. Lucratividade e distribuição: a origem econômica da crise política brasileira. Mimeo, 2016.

MATTEI, L.; SCARAMUZZI, T. A taxa de câmbio como instrumento de desenvolvimento econômico. **Revista de Economia Política**, n. 26. 2016.

MARTINS, G.; RUGITSKY, F. **The commodities boom and the profit squeeze: output and profit cycles in Brazil**. FEA-USP: Working Papers Series, 2018.

MEDEIROS, C. A. Política industrial e divisão internacional de trabalho. **Brazilian Journal of Political Economy**, [s. l.], v. 39, n. 1, p. 71-87, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0101-35172019-2925>.

NUNES, W. **Uma estratégia nacional de desenvolvimento no Brasil dos anos noventa: o caso do IEDI**. 2014. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Departamento de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2014.

- OLIVEIRA, C. Greves no Brasil, de 1978 a 2018: grandes ciclos, configurações diversas. **Revista Ciências do Trabalho**, n. 16, 2019.
- OREIRO, J.; FEIJÓ, C. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, n. 30 v. 2, 2010.
- PAVIS, F.; GARCIA-PARPET, M. Enquêter sur les mondes patronaux. **Sociétés Contemporaines**. n. 28, p. 7-12, 2007.
- PERISSINOTTO, R.; CODATO, A. Classe social, elite política e elite de classe: por uma análise societalista da política. **Revista Brasileira de Ciência Política**. n. 2, 2009. p. 243-270.
- PERRIN, F. **O ovo do pato**: uma análise do deslocamento político da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.
- PINÇON, M.; PINÇON-CHARLOT, M. Pratiques d'enquête dans l'aristocratie et dans la grande bourgeoisie: distance sociale et conditions spécifiques de l'entretien semi-directif. **Genèses**, 3, 1991. p. 120-133.
- _____. **Sociologie de la bourgeoisie**. Paris: La Découverte, 2007.
- POHLMAN, M.; VALARINI, E. Elite econômica no Brasil: discussão acerca da internacionalização da carreira de executivos brasileiros. **Revista de Sociologia e Política** v. 21, n. 47, 2013. p.39-53.
- PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas. In: GURRIERI, A. **O manifesto Latino-Americano e outros ensaios**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2011.
- PRADO JR., C. **A revolução brasileira**. São Paulo: Brasiliense, 1966.
- REIS, C.; ALEMIDA, J. **A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS**. Campinas: Unicamp; IE. (Texto para Discussão, n. 233), 2014.
- ROBINSON, W. **Una teoria sobre el capitalismo global**. Bogotá: Desde Abajo, 2007.
- _____. Debate on the new global capitalism: transnational capitalist class, transnational state apparatuses and global crises. **International Critical Thought**, v. 7, n. 2, 2017.
- _____. The transnational state and the BRICS: a global capitalism perspective. **Third World Quarterly**, 36:1, 2015. p. 1-21.
- ROCHA, M. **Transformações produtivas e patrimoniais o Brasil pós-crise**. Campinas: Unicamp; IE (Nota técnica), 2015.

- ROCHA, M; NOVAIS, L. **Indústria e grandes empresas no governo do partido dos trabalhadores**. Texto para Discussão n 281, IE; Unicamp, 2020.
- RODRIK, D. **Premature deindustrialization**. MIT, National Bureau of Economic Research, Working Paper 20935, 2015.
- SAMPAIO, D. A desindustrialização em marcha no Brasil. **Revista Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 34, 2013.
- SAMPAIO JR., P. Globalização e reversão neocolonial: o impasse brasileiro. In: VÁSQUEZ, G. (Org.). **Filosofía y teorías políticas entre la crítica y la utopía**. Buenos Aires: CLACSO, 2007.
- SALLUM, JR., B. O Brasil sob Cardoso. **Tempo Social**, n. 11, 2000. p 23-47.
- SALLUM JR., B.; GOULART, J. O Estado brasileiro contemporâneo: liberalização econômica, política e sociedade nos governos FHC e Lula. **Revista de Sociologia e Política**, v. 24, n. 60, 2016. p.115-135.
- SALLUM JR., B.; KUGELMAS, E. Sobre o modo Lula de governar. In: SALLUM JR., B. **Brasil e Argentina hoje: política e economia**. Bauru: Edusc, 2004. p.255-287.
- SARTI, F.; HIRATUKA, C. **Desempenho recente da indústria brasileira no contexto de mudanças estruturais domésticas e globais**. Campinas: Unicamp; IE. (Texto para Discussão, n. 290), 2017.
- SASSEN, S. **Territory, authority, rights: from medieval to global assemblages**. Princeton: Princeton University Press, 2008.
- SAVAGE, M.; WILLIAMS, K. Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences. **The Sociological Review**, v. 56, n. 1, 2008.
- SCHRANK, A. Conquering, comprador, or competitive: the national bourgeoisie in the developing world. **New directions in the sociology of global development**, v. 11, 2005.
- SCOTT, J. Modes of power and the re-conceptualization of elites. **The Sociological Review**, v. 56, n. 1, 2008. p. 25-43.
- SERRANO, F. ; SUMMA, R. Conflito distributivo e o fim da “breve era de ouro” da economia brasileira. **Novos Estudos**, v. 37, n. 2, 2018.
- SINGER, A. A (falta de) base política para o ensaio desenvolvimentista. In: _____; LOUREIRO, I. (Org.). **As contradições do lulismo: a que ponto chegamos?.** São Paulo: Boitempo, 2016.
- _____. **O lulismo em crise: um quebra-cabeça do período Dilma (2011-2016)**. São Paulo: Companhia das Letras, 2018.
- STURGEON, Timothy J. *et al.* O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a

política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE**, [s. l.], n. 115, p. 26–41, 2013. Disponível em:
[http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_TSGGAGEZ.pdf.pdf%5Cnhttp://www.cggc.duke.edu/pdfs/2013_Brazil_in_GVCs_FuncexMagazine_May\(Portuguese\).pdf](http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_TSGGAGEZ.pdf.pdf%5Cnhttp://www.cggc.duke.edu/pdfs/2013_Brazil_in_GVCs_FuncexMagazine_May(Portuguese).pdf) Acesso em: 19 mai. 2021

VALENTE, M. Empresários nacionais, desenvolvimento e política no Brasil: o IEDI e as reformas liberais nos anos 90. **Textos de Economia**, v.8, n. 1, 2002. p. 69-85.

VALOR ECONÔMICO. Valor 1000, 2020. Disponível em:
<<https://especial.valor.com.br/valor1000/2020>>. Acesso em: 14 maio 2021.

WADE, R. The role of industrial policies in developing countries. In: CALCAGNO, A. et al. **Rethinking development strategies after the financial crisis**. Nova York; Geneva: United Nations, 2015.

WALLERSTEIN, I. The Concept of National Development, 1917-1989: “Elegy and Requiem”. **American Behavioral Scientist**, v. 35, n. 4, p. 517–29, 2002.

Documentos do IEDI consultados

- IEDI. **Missão.** São Paulo: IEDI. Disponível em: <<https://iedi.org.br/artigos/iedi/missao/missao.html>>. Acesso em: 28 jun. 2019.
- _____. **IEDI 10 Anos.** São Paulo: 1999. Disponível em: <https://www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/10anos.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2021.
- _____. **IEDI 12 anos.** São Paulo: 2001. Disponível em: <https://www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/iedi_12_anos.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2021.
- _____. **A política industrial, tecnológica e de comércio exterior.** IEDI: São Paulo, 2004a.
- _____. **O imperativo do crescimento.** São Paulo: 2004b. Disponível em: <https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_104_o_imperativo_do_crescimento.html>. Acesso em: 27 jun. 2019.
- _____. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?.** IEDI: São Paulo, 2005. Disponível em: <www.iedi.org.br>. Acesso em: 10 jul. 2018.
- _____. **Desindustrialização e dilemas do crescimento econômico recente.** IEDI: São Paulo, 2007. Disponível em: <www.iedi.org.br>. Acesso em: 10 jul. 2018.
- _____. **A política de desenvolvimento produtivo.** IEDI: São Paulo, 2008.
- _____. **Desafios da inovação.** Incentivos para inovação: O que falta ao Brasil. IEDI: São Paulo, 2010.
- _____. **Uma análise do Plano Brasil Maior.** IEDI: São Paulo, 2011.
- _____. **Análise IEDI,** 24 set. 2014. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/top/analise/analise_iedi_20140924_industria.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.
- _____. **Para vencer a crise.** IEDI: São Paulo, 2015.
- _____. **Análise IEDI: lucro das empresas,** 24 jun. 2016. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/top/analise/analise_iedi_20160624_lucro_empresas.html>. Acesso em: 29 abr. 2021.
- IEDI. **Carta IEDI 920,** 2019. Disponível em: <https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_920.html>. Acesso em: 28 abr. 2021.
- IEDI; INSTITUTO TALENTO BRASIL. **Financiamento voluntário de longo prazo no Brasil.** 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/admin_ori/pdf/20101108_flp.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2019.
- _____. **O Elo perdido,** 2012.

Reportagens, artigos de imprensa e demais fontes utilizadas na análise documental

ACIOLI, P. BNDES Amplia recursos para atender a política industrial. **DCI**, 13 abr. 2009.

Disponível em:

<[https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_bndes_amplia_recursos_pa
ra_atender_a_politica_industrial.html](https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_bndes_amplia_recursos_para_atender_a_politica_industrial.html)>. Acesso em: 16 jun. 2019.

AGÊNCIA ESTADO. Diretor do Iedi diz que juros tem que ser tema de campanha. **O**

Estado de S. Paulo, 16 fev. 2006. Disponível em:

<[https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,diretor-do-iedi-diz-que-juros-tem-que-
ser-tema-de-campanha,20060216p55581](https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,diretor-do-iedi-diz-que-juros-tem-que-ser-tema-de-campanha,20060216p55581)>. Acesso em: 15 jun. 2019.

_____. Gargalos da economia podem se tornar virtudes, garante economista. **DCI**, 16 out. 2008. Disponível em:

<[https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_gargalos_da_economia_po
dem_se_tornar_virtudes_garante_economista.html](https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_gargalos_da_economia_podem_se_tornar_virtudes_garante_economista.html)>. Acesso em 16 jun. 2019.

_____. Mesmo após três políticas industriais, Brasil vive desindustrialização. **O**

Estado de S. Paulo, 31 mar. 2012. Disponível em:

<[https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,mesmo-apos-tres-politicas-industriais-
brasil-vive-desindustrializacao,108094e](https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,mesmo-apos-tres-politicas-industriais-brasil-vive-desindustrializacao,108094e)>. Acesso em: 13 maio 2021.

ALÉCIO, G. Investimento cresce 11,7% no trimestre. **DCI**, 1º set. 2004. Disponível em:

<<https://www.dci.com.br/economia/investimento-cresce-11-7-no-trimestre-1.36731>>.

Acesso em: 14 jun. 2019.

ALENCAR, K. Para Lula, empresários decepcionaram na crise; leia íntegra da entrevista.

Folha de S.Paulo, 22 out. Disponível em: <

[https://www1.folha.uol.com.br/poder/2009/10/641276-para-lula-empresarios-
decepcionaram-na-crise-leia-integra-da-entrevista.shtml](https://www1.folha.uol.com.br/poder/2009/10/641276-para-lula-empresarios-decepcionaram-na-crise-leia-integra-da-entrevista.shtml)>. Acesso em: 12 jun. 2019.

ALMEIDA, J. As consequências de uma nova abertura. **Brasil Econômico**, 14 abr.,

2013. Disponível em: <

[https://www.iedi.org.br/artigos/imprensa/2013/iedi_na_imprensa_20130415_as_conseq
uancias_de_uma_nova_abertura.html](https://www.iedi.org.br/artigos/imprensa/2013/iedi_na_imprensa_20130415_as_consequencias_de_uma_nova_abertura.html)>. Acesso em: 20 abr. 2021.

ANDRADE, P. Governo recebe setor privado e discute propostas do pacote. **DCI**, 17 nov. 2006. Disponível em:

<[https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_governo_recebe_setor_pri
vado_e_discute_propostas_do_pacote.html](https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_governo_recebe_setor_privado_e_discute_propostas_do_pacote.html)>. Acesso em: 15 jun. 2019.

ARAÚJO, M. Setor privado espera “pacote” com ressalvas. **DCI**, 22 jan. 2007.

Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_setor_privado_espera_pacote_com_ressalvas.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

ARAUJO, P. Indústria recua e dificulta inserção global. **Folha de S.Paulo**, 14 fev. 2010. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_industria_recua_e_dificulta_insercao_global.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

ATTUCH, L. Ivoncy Ioschpe: “Lula está na gaiola dos conservadores”. **IstoÉ Dinheiro**, 30 jun. 2004. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2004/iedi_na_imprensa_ivoncy_ioschpe_lula_esta_na_gaiola_dos_conservadores.html>. Acesso em: 14 jun. 2014.

BALTHAZAR, R. Serra pede sugestões para mudar política monetária. **Valor Econômico**, 16 fev. 2006. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_serra_pede_sugestoes_para_mudar_politica_monetaria.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

BARROS, G. Crise cambial está a caminho, diz empresário. **Folha de S.Paulo**, 4 mar. 2003. Disponível em:

<<https://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u66668.shtml>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Onda de otimismo traz riscos, afirma Staub. **Folha de S.Paulo**, 8 ago. 2004. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u87566.shtml>>.

Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Filho de Alencar diz que só Palocci não blinda. **Folha de S.Paulo**, 21 ago. 2005a. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi2108200511.htm>>.

Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Em jantar com empresários, Lula diz que vai manter Palocci no cargo. **Folha de S.Paulo**, 21 ago. 2005b. Disponível em:

<<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/brasil/fc2108200508.htm>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Governo não convence indústria sobre tarifas. **Folha de S.Paulo**, 11 mar. 2006. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1103200602.htm>>.

Acesso em: 15 jun. 2019.

_____. Pacote corresponde a R\$ 3,33 por trabalhador, afirma Iedi. **Folha de S.Paulo**, 13 jun. 2007a. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_pacote_corresponde_a_r_3_33_por_trabalhador_afirma_iedi.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. IEDI apresenta a Mantega propostas para o câmbio. **Folha de S.Paulo**, 24 set. 2007b. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_iedi_apresenta_a_mantega_propostas_para_o_cambio.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Investir é arma anticrise, diz ex-secretário. **Folha de S.Paulo**, 21 ago. 2007c. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi2108200710.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Pacote de Lula foi um avanço, diz empresário. **Folha de S.Paulo**, 6 jan. 2008a. Disponível: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0601200801.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. "Pacote fiscal é produtivo e tem que ser festejado". **Folha de S.Paulo**, 7 jan. 2008b. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0701200814.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. IEDI reúne pesos pesados para discutir crise. **Folha de S.Paulo**, 3 out. 2008c. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_iedi_reune_pesos_pesados_para_discutir_crise.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Empresários criticam eficácia das medidas do governo. **Folha de S.Paulo**, 9 nov. 2008d. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_empresarios_criticam_eficacia_das_medidas_do_governo.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Restrição ao Crédito é a Maior Preocupação dos Empresários. **Folha de S.Paulo**, 1º nov. 2008e. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_restricao_ao_credito_e_a_maior_preocupacao_dos_empresarios.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Governo também deve baixar o IPI para as motocicletas. **Folha de S.Paulo**, 2009a. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_governo_tambem_deve_baixar_o_ipi_para_as_motocicletas.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

BARROS, G.; MANECHINI G. "É preciso ter cuidado com essa sensação de que tudo já passou", Alerta Empresário. **iG**, 27 out. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_preciso_ter_cuidado_com_e

ssa_sensacao_de_que_tudo_ja_passou_alerta_empresario.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

BARROS, G.; PINHO, M.; SAKATE, M. Minas no poder. **Folha de S.Paulo**, 10 ago. 2005a Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_minas_no_poder.html>.

Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Iedi responsabiliza Lula pelo PIB. **Folha de S.Paulo**, 1º dez. 2005b. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_iedi_responsabiliza_lula_pelo_pib.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Dilma no IEDI. **Folha de S.Paulo**, 8 out. 2005c. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_dilma_no_iedi.html>.

Acesso em: 14 jun. 2019.

BILLI, M. Modelo resiste sem Palocci, dizem analistas. **Folha de S.Paulo**, 21 ago. 2005.

Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi2108200502.htm>>.

Acesso em: 14 jun. 2019.

BITTECONOURT, A. Câmara, Pac e Copom em pauta. **Gazeta mercantil**, 8 jan. 2007.

Disponível em: <

https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_camara_pac_e_copom_em_pauta.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

BITTENCOURT, G.; WINANDY, Y. Iedi quer rediscutir a inserção internacional. **DCI**, 15 fev. 2006. Disponível em:<

https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_iedi_quer_rediscutir_a_insercao_internacional.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

BRANDÃO JR., N. Crise cambial está a caminho, diz empresário. **O Estado de S. Paulo**, 1 jan. 2003. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2003/crise_cambial_esta_a_caminho_diz_empresaio.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

BRITO, A. Juro e câmbio vão impedir metade das metas da política industrial, diz Fiesp. **Folha de S.Paulo**, 20 jun. 2008. Disponível em: <

<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi2006200808.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

BOSCO, A.; PITA, D. Incertezas sobre gestão de recursos do 'pacote' preocupam indústria. **DCI**, 22 jan. 2007. Disponível em: <<https://www.dci.com.br/industria/incertezas-sobre-gest-o-de-recursos-do-pacote-preocupam-industria-1.100946>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

BOUÇAS, C. Empresários e sindicalistas querem articulação com estados e municípios. **Valor Econômico**, 9 fev. 2008. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_empresarios_e_sindicalistas_querem_articulacao_com_estados_e_municipios.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

CABRAL, M. Brasil fica longe de cumprir metas industriais de 2010. **Brasil Econômico**, 14 dez. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_brasil_fica_longe_de_cumprir_metas_industriais_de_2010.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

CABRAL, M. Câmbio gera preocupação na indústria. **Brasil Econômico**, 14 dez. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_cambio_gera_preocupacao_na_industria.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

CAMAROTTO, M. Investimento público é destaque do PAC, diz IEDI. **Valor Online**, 22 jan. 2007. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_investimento_publico_e_destaque_do_pac_diz_iedi.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

CARNEIRO, M. 'O risco é a frustração das expectativas', diz líder industrial. **Folha de S.Paulo**, 3 ago. 2016. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2016/iedi_na_imprensa_20160729_o_risco_e_a_frustracao_das_expectativas.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

CARNIER, T. “Efeito China” e Câmbio São os Vilões do Setor. **DCI**, 23 mar. 2007. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/textos/ini/iedi_na_imprensa_efeito_china_e_cambio_sao_os_viloes_do_setor.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

CARVALHO, D. O novo foco da política industrial. **Jornal do Commercio**, 25 jan. 2008. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_o_novo_foco_da_politica_industrial.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

De CHIARA, M. Economista prefere pacote à CPMF. **O Estado de S. Paulo**, 6 jan. 2008. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_economista_preferencia_pacote_e_a_cpmf.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

De CHIARA; SILVA, C. Empresário teme contaminação da economia. **O Estado de São Paulo**, 20 ago. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_empresario_teme_contaminacao_da_economia.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

CORREIO DO POVO. Temer diz a empresários que não vai abafar Lava Jato. **Correio do Povo**, 31 mar. 2016. Disponível em:

<<https://www.correiodopovo.com.br/not%C3%Adcias/pol%C3%Adtica/temer-diz-a-empres%C3%A1rios-que-n%C3%A3o-vai-abafar-lava-jato-1.198309>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

CUNHA, P. “Paulo Cunha”. In: **Elites empresariais paulistas: depoimentos à FGV**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2011

DCI. Indústria diz que medidas para o câmbio chegaram atrasadas. **DCI**, 22 out. 2008. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_industria_diz_que_medidas_para_o_cambio_chegaram_atrasadas.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Engenheiros, urgente!. **DCI**, 25 ago. 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_engenheiros_urgente.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Tombini: prioridade no controle inflacionário. **DCI**, 20 maio 2011. Disponível em: < <https://diariodonordeste.verdesmares.com.br/negocios/tombini-prioridade-no-controle-inflacionario-1.375849>>. Acesso em: 16 mai. 2021.

DURÃO, V.; ROSAS, R.; POLITO, R. Expectativa com resultado ajuda ação da Vale, 4 abr. 2013. Disponível em:

<https://valor.globo.com/legislacao/noticia/2013/04/04/expectativa-com-resultado-ajuda-acao-da-vale.ghtml>. Acesso em: 20 abr. 2021.

FAGÁ, F. Aprovação a Luiz Furlan sobe dez pontos. **DCI**, 10 set. 2004. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2004/iedi_na_imprensa_aprovacao_a_luiz_furlan_sobe_dez_pontos.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

FARAH, T.; FREIRE, F. Empresários cobram ideias novas de tucanos. **O Globo**, n. 17 fev. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_empresarios_cobram_ideias_novas_de_tucanos.html>. Acesso em: 24 jun. 2019.

FARIAS, M. Entrevista Pedro Passos. **Folha de S.Paulo**, 12 maio 2013. Disponível em: <<https://feeds.folha.uol.com.br/fsp/mercado/108490-mercado-aberto.shtml>>. Acesso em: 20 abr. 2021.

FARID, J. Indústria terá forte desaceleração no quarto trimestre. **O Estado de S. Paulo**, 12 nov. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_industria_tera_forte_desaceleracao_no_quarto_trimestre.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

FARID, J.; PACHECO, P.; TEREZA, I. Medidas não devem evitar retração na economia. **O Estado de S. Paulo**, 30 jun. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_medidas_nao_devem_evitar_retracao_na_economia.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

FERNANDES, A.; MARIN, D. Fazenda quer reduzir tarifas de importação para derrubar juros. **O Estado de S. Paulo**, 6 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_fazenda_quer_reduzir_tarifas_de_importacao_para_derrubar_juros.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

FIESP; IEDI. **Brasil na busca do crescimento econômico**. FIESP: São Paulo, 2006.

FILGUEIRAS, O. Investimento mantém-se baixo. **Gazeta Mercantil**, 6 dez. 2004. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2004/iedi_na_imprensa_investimento_mantem_se_baixo.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

FOLHA DE S.PAULO. País disputa lanterna dos emergentes. **Folha de S.Paulo**, 20 abr. 2005a. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi2004200501.htm>>. Acesso em: 14 jun. 2014.

_____. Setor produtivo ataca "conservadorismo" do BC. **Folha de S.Paulo**, 15 dez. 2005b. Disponível em: <<http://feeds.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1512200507.htm>>. Acesso em: 14 jun. 19.

_____. Não voto na atual política, diz Josué. **Folha de S.Paulo**, 14 fev. 2006a. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1402200601.htm>>. Acesso em: 24 jun. 2019.

_____. Empresário aprova pacote sobre câmbio; Delfim critica entraves ao crescimento. **Folha de S.Paulo**, 1 ago. 2006b. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_empresario_aprova_pacote_sobre_cambio_delfim_critica_entraves_ao_crescimento.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

_____. Indústria vê timidez e cobra corte de imposto. **Folha de S.Paulo**, 13 jun. 2007. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1306200703.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

FOLHA ONLINE. Veja a repercussão do crescimento do PIB de 2006 em 2,9%. **FOLHA DE S.PAULO**, 28 fev. 2007. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u114822.shtml>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

FRANCINI, P.; SOUZA, R. Produtividade, salários e a crise da indústria. **Valor Econômico**, 24 set. 2014. Disponível em: <<https://valor.globo.com/opiniao/coluna/produktividade-salarios-e-a-crise-da-industria.ghtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

FREIRE, F.; NOVO, A.; D'ERCOLE, R. Cut e força sindical pedem mudanças. **O Globo**, 28 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_cut_e_forca_sindical_pedem_mudancas.html> Acesso em: 15 jun. 2019.

FRIAS, M. Crítica. **Folha de S.Paulo**, 11 out. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_critica.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. **Falta de engenheiros afeta inovação no país, diz IEDI**. Folha de S.Paulo, 15 jul. 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_falta_de_engenheiros_afeta_inovacao_no_pais_diz_iedi.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

GALVÃO, A. Marco Zero Industrial. **Correio Braziliense**, 1 fev. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_marco_zero_industrial.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

GRINABUM, R; CANÇADO, P. Ivoncy Ioschpe – Crescimento Frágil. **Época**, 4 out. 2004. Disponível em: <<http://revistaepoca.globo.com/Revista/Epoca/0,,EMI46779-15208,00-IVONCY+IOSCHPE+CRESCIMENTO+FRAGIL.html>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

GUIMARÃES, L.; VIEIRA, C. Por um bom plano, país está disposto a sacrifício, afirma Wongtschowski. **Valor Econômico**, 18 dez. 2015. Disponível em: <<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2015/12/18/por-um-bom-plano-pais-esta-disposto-a-sacrificio-afirma-wongtschowski.ghtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

ISTOÉ DINHEIRO. “O Brasil pode e deve criar marcas globais”. **Istoé Dinheiro**, 2012. Disponível em: <<https://www.istoedinheiro.com.br/noticias/entrevistas/20091125/brasil-pode-deve-criar-marcas-globais/147408>>. Acesso em: 29 abr. 2021.

KATTAH, E. “O esforço político para criar imposto é o mesmo de cortar”. **O Estado de S. Paulo**, 7 set. 2015. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2015/iedi_na_imprensa_20150907_o_esforco_politico_para_criar_imposto_e_o_mesmo_de_cortar.html>. Acesso em: 13 maio 2021.

LAGE, J.; MACHADO, J.. Câmbio reduz competitividade da indústria. **Folha de S.Paulo**, 12 maio 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_cambio_reduz_competitividade_da_industria.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

LAMUCCI, S. Valorização real do câmbio foi maior em 2005. **Valor Econômico**, 1 jun. 2007. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/textos/ini/iedi_na_imprensa_valorizacao_real_do_cambio_foi_maior_em_2005.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

LAMUCCI, S.; NEUMANN, D.; No IEDI, juros e câmbio cedem espaço para o debate da sustentabilidade. **Valor Econômico**, 21 set. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_no_iedi_juros_e_cambio_cedem_espaco_para_o_debate_da_sustentabilidade.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

LANDIM, R. Empresários temem "vitória" da proposta da fazenda. **Valor Econômico**, 16 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_empresarios_temem_vitoria_da_proposta_da_fazenda.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

_____. Indústria tem nova agenda de reformas. **O Estado de S. Paulo**, 3 mar. 2013. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,industria-tem-nova-agenda-de-reformas-imp-,1003826>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

_____. Governo precisa de agenda de reformas de longo prazo. **O Estado de S. Paulo**, 29 abr. 2012. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,governo-precisa-de-agenda-de-reformas-de-longo-prazo-imp-,866789>>. Acesso em: 13 maio 2021.

_____. Governo desperdiça alavancas para gerar crescimento econômico. **Folha de S. Paulo**, 11 out. 2015. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/236132-governo-desperdica-alavancas-para-gerar-crescimento-economico.shtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

LARA, W. Em 2010, Remuneração no setor de infraestrutura deve aumentar 25%. **Jornal da Globo**, 15 jul. 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_em_2010_remuneracao_no_setor_de_infraestrutura_deve_aumentar_25.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

LAVORATTI, L. Tucanos avalizam política econômica do governo Lula. **Gazeta Mercantil**, 17 fev. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_tucanos_avalizam_politica_economica_do_governo_lula.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

LAVORATTI, L.; SEABRA, M. Reforma política visa à estabilidade econômica. **Gazeta Mercantil**, 13 jun. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_reforma_politica_visa_estabilidade_economica.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

LIMA, F. Temer acertou rumo da economia, mas falhou em não aprovar reformas. **Folha de S.Paulo**, 23 dez. 2018. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2018/iedi_na_imprensa_20181223_temer_acertou_rumo_da_economia_mas_falhou.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

LIMA, F.; VALENTI, G. É essencial fazer o ajuste macro, mas não é suficiente. **Valor Econômico**, 23 dez. 2014. Disponível em: <https://www.iedi.org.br/artigos/imprensa/2014/iedi_na_imprensa_20141223_e_essencial_fazer_ajuste_macro.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

LIMA, F.; VIEIRA, C. É preciso avaliar eficácia de subsídios, afirma Passos. **Valor Econômico**, 19 ago. 2014. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2014/iedi_na_imprensa_20140819_e_preciso_avaliar_eficacia_de_subsidios.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

MALTA, C. Modelo de crescimento está esgotado, diz Passos. **Valor Econômico**, 17 abr. 2013. Disponível em: <<https://valor.globo.com/brasil/coluna/modelo-de-crescimento-esta-esgotado-diz-passos.ghtml>>. Acesso em: 20 abr. 2021.

MANZANO, N. Agenda do IEDI insiste nas reformas. **Gazeta Mercantil**, 1º fev. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_agenda_do_iedi_insiste_nas_reformas.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

MARTINS, A. Em tom ‘conservador’, Temer evita falar sobre cenário pós-impeachment. **Valor Econômico**, 31 mar. 2016. Disponível em:

<<https://valor.globo.com/politica/noticia/2016/03/31/em-tom-conservador-temer-evita-falar-sobre-cenario-pos-impeachment.ghtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

MÁXIMO, L. Política industrial que será anunciada hoje tem metas definidas. **DCI**, 12 mai 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_politica_industrial_que_sera_anunciada_hoje_tem_metas_definidas.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

MELLO, P.; BARBOSA, M. Empresários elogiam nova linha a favor da indústria. **O Estado de S. Paulo**, 30 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_empresarios_elogiam_nov_a_linha_a_favor_da_industria.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

MODÉ, L. Governo anuncia pacote de crédito combinado com o setor privado. **O Estado de S. Paulo**, 2 nov. 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/textos/ini/iedi_na_imprensa_governo_anuncia_pacote_de_credito_combinado_com_o_setor_privado.html>. Acesso em: 19 jun. 2019.

_____. “Medidas no câmbio são imprescindíveis”. **O Estado de S. Paulo**, 24 out. 2010. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,medidas-no-cambio-sao-imprescindiveis-imp-,628969>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

MONTEIRO, S. Sinal de longo prazo. **Revista Conjuntura Econômica**, 4 abr. 2015. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/impr_sinal_de_longo_prazoensa/2015/iedi_na_imprensa_20150428_sinal_de_longo_prazo.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

MUNARI, C. Setor privado vai investir no PAC se governo mostra disciplina. **O Globo**, 7 maio 2007. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/setor-privado-vai-investir-no-pac-se-governo-mostra-disciplina-4191693>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

NASCIMENTO, S. Indústria perde peso e competitividade. **Gazeta Mercantil**, 23 mar. 2007. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/textos/ini/iedi_na_imprensa_industria_perde_peso_e_competitividade.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

NASCIMENTO et al. Empresários esperam mudanças nos juros e no câmbio. **Gazeta Mercantil**, 28 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_empresarios_esperam_mudancas_nos_juros_e_no_cambio.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

NEUMAN, D. Industriais esperam revanche contra oito anos de monetarismo. **Valor Econômico**, 2 jan. 2003. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2003/industriais_esperam_revanche_contra_oito_anos_de_monetarismo.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

NEUMANN, D.; LANDIM, R. Pouco espaço para acelerar o crescimento. **Valor Econômico**, 29 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_pouco_espaco_para_acelerar_o_crescimento.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

NEUMANN, D.; SALGADO, R.; DURÃO, V. Debate da desindustrialização ganha voz dentro do governo. **Valor Econômico**, 23 maio 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_debate_da_desindustrializacao_ganha_voz_dentro_do_governo.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

NICACIO, A. A indústria vai à Fazenda. **IstoÉ Dinheiro**, 31 mai 2006. Disponível em: <<https://www.istoedinheiro.com.br/noticias/economia/20060531/industria-vai-fazenda/15458>>. Acesso em: 15 jun. 2019.

NOGUEIRA, L. Medidas cambiais são urgentes e não precisam esperar governo Dilma, diz IEDI. **Exame**, 17 nov. 2010. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/brasil/medidas-cambiais-sao-urgentes-e-nao-precisam-esperar-governo-dilma-diz-iedi/>>. Acesso em: 19 jun. 2019.

NUNES, P. Alencar reitera críticas a Palocci ao falar para industriais paulistas. **DCI**, 29 nov. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_alencar_reitera_criticas_a_palocci_ao_falar_para_industriais_paulistas.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

O ESTADO DE S. PAULO. A crise industrial e o baixo crescimento econômico. **O Estado de S. Paulo**, 23 dez. 2012. Disponível em: <https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_551.html>. Acesso em: 13 maio 2021.

_____. Para empresários, mudança pode dar novo fôlego ao país. **O Estado de S. Paulo**, 18 abr. 2016. Disponível em: <<https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,para-empresarios--mudanca-pode-dar-novo-folego-ao-pais,10000026729>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

OLIVEIRA, J. De Olho no Futuro. **Primeira Leitura**, maio de 2003. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2003/de_olho_no_futuro.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

OLIVEIRA, E.; PAULO, G. Incentivo não chegou a semicondutores. **O Globo**, 15 maio 2009. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_incentivo_nao_chegou_a_semicondutores.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

PASSOS, P. As causas da crise industrial brasileira. **O Estado de S. Paulo**, 11 mar. 2012. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,as-causas-da-crise-industrial-brasileira-imp-,846927>>. Acesso em: 16 maio 2021.

_____. Brasil, mostra tua cara. **Folha de S. Paulo**, 6 dez. 2013. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/142266-brasil-mostra-tua-cara.shtml>>. Acesso em: 20 abr. 2021.

_____. A indústria que queremos. **Folha de S. Paulo**, 29 ago. 2014. Disponível em: <<https://m.folha.uol.com.br/colunas/pedropassos/2014/08/1507599-a-industria-que-queremos.shtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

_____. Há muito por fazer. **Folha de S. Paulo**, 10 abr. 2015. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/colunas/pedropassos/2015/04/1614674-ha-muito-por-fazer.shtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

PEREIRA, R.; GERBELLI, L. “Indústria enfrenta crise profunda”. **O Estado de S. Paulo**, 6 set. 2014. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,industria-enfrenta-crise-profunda,1555981>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

PEREIRA, R.; OLIVEIRA, R. Economia mundial caminha para uma recessão e o Brasil será afetado. **O Estado de S. Paulo**, 15 out. 2008. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_economia_mundial_caminha_para_uma_recessao_e_o_brasil_sera_afetado.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

RACY, S. IEDI: Proposta alternativa. **O Estado de S. Paulo**, 20 maio 2005a. Disponível em:

<https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2004/iedi_na_imprensa_iedi_proposta_alternativa.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. IEDI: Há descasamento entre política industrial política econômica. **O Estado de S. Paulo**, 18 jun. 2005b. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_iedi_ha_descasamento_entre_politica_industrial_e_politica_economica.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

_____. Ironia da vida: sobrou para Lula a defesa da política monetária. **O Estado de S. Paulo**, 25 maio 2006a. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_ironia_da_vida_sobrou_para_lula_a_defesa_da_politica_monetaria.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

_____. Começa movimentação para unir Fiesp e Ciesp em 2007. **O Estado de S. Paulo**, 13 jun. 2006b. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_comeca_movimentacao_para_unir_fiesp_e_ciesp_em_2007.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

_____. Otimistas ou “irrealistas”? **O Estado de S. Paulo**, 9 out. 2008. Disponível em: <<https://cultura.estadao.com.br/blogs/direto-da-fonte/otimistas-ou-irrealistas/>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

REHDER, M.; SILVA, C. Para empresários, é um bom início. **O Estado de S. Paulo**, 23 jan. 2007. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_para_empresarios_e_um_bom_inicio.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

REHDER, M. Câmbio valorizado reduz peso da indústria no PIB. **O Estado de S. Paulo**, 14 ago. 2007. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,cambio-valorizado-reduz-peso-da-industria-no-pib,34198>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Incentivo à inovação é 'ilusório', afirma IEDI. **O Estado de S. Paulo**, 8 fev. 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_incentivo_a_inovacao_e_ilusorio_afirma_iedi.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

_____. Salário sobe mais que desempenho na indústria. **O Estado de S. Paulo**, 25 jul. 2012. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,salario-sobe-mais-que-desempenho-na-industria-imp-,905048>>. Acesso em: 13 maio 2021.

RIBEIRO, I. Resultado deve ser melhor que em 2012. **Valor Econômico**, 19 dez. 2012. Disponível em: <<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/12/19/resultado-deve-ser-melhor-que-em-2012.ghtml>>. Acesso em: 13 maio 2021.

ROCHA, J. Faturamento da indústria reage em junho, mas cai no semestre. **Folha de S. Paulo**, 7 ago. 2009. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0708200913.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

RODRIGUES, M. Para Iedi, faltou medida de desoneração da mão-de-obra. **Folha de S. Paulo**, 12 jun. 2007. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2007/06/303663-para-iedi-faltou-medida-de-desoneracao-da-mao-de-obra.shtml>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

RODRIGUES, E. Medidas são vistas como passo essencial. **Brasil Econômico**, 17 dez. 2010. Disponível em: <

https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_20101217_medidas_sao_vistas_como_passo_essencial.html>. Acesso em: 19 jun. 2019.

RODRIGUES, F.; PEREIRA, A. Para empresário, sem reforma é difícil conter avanço dos políticos na gestão. **Folha de S.Paulo**, 15 mar. 2013. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/poder/poderepolitica/2013/03/1246430-para-gerdau-burricede-criar-mais-ministerios-esta-no-limite.shtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

ROSA, L. Câmbio leva empresas a reduzir nível de emprego. **Gazeta Mercantil**, 11 ago. 2008. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_cambio_leva_empresas_a_reduzir_nivel_de_emprego.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

SALGADO, R. Juro alto e dólar barato dificultam ajuste da indústria, avalia Iedi. **Valor Econômico**, 21 dez. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_juro_alto_e_dolar_barato_dificultam_ajuste_da_industria_avalua_iedi.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

SALLES, Y.; WAHL, C. Cresce o protesto contra medidas que elevam a carga. **DCI**, 17 jan. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_cresce_o_protesto_contra_medidas_que_elevam_a_carga.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

SCARAMUZZO, M.; GRINBAUM, R. “Vejo um Brasil sem lideranças hoje”, diz executivo do Grupo Ultra. **O Estado de S. Paulo**, 10 ago. 2015. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,vejo-um-brasil-sem-liderancas-hoje--imp-,1741045>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

SCRIVANO, R. Mantega estuda viabilizar mercado de título de dívida privada. **O Globo**, 6 jul. 2012. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/mantega-estuda-viabilizar-mercado-de-titulo-de-divida-privada-5412302>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

SEABRA, M.; BELLOTTO, A. Otimista, mercado não teme novas denúncias em embate. **Gazeta Mercantil**, 2 ago. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_otimista_mercado_nao_teme_novas_denuncias_em_embate.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

SILVA, C. “Benefício só para três setores é absurdo”, diz Passos. **O Estado de S. Paulo**, 15 maio 2014. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,beneficio-so-para-tres-setores-e-absurdo-diz-pedro-passos-imp-,1166900>>. Acesso em: 20 abr. 2021.

_____. “Não se tira o Brasil da situação em que está sem sacrifício”. **Valor Econômico**, 8 mar. 2016. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2016/iedi_na_imprensa_20160308_nao_se_tira_o_brasil_da_situacao_em_que_esta_sem_sacrificio.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

SILVA, C.; GRINBAUM, R. “O impeachment é o caminho possível para a mudança”. **O Estado de S. Paulo**, 16 abr. 2016. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,o-impeachment-e-o-caminho-possivel-para-a-mudanca,10000026457>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

SOARES, V. Setor produtivo aprova indicação de ministro e espera queda do juro. **DCI**, 28 mar. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_setor_produtivo_aprova_indicacao_de_ministro_e_espera_queda_do_juro.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

SOFIA, J. Commodities puxam alta no saldo comercial. **Folha de S. Paulo**, 5 maio 2009. Disponível em: <<http://feeds.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0505200902.htm>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

SÔNIGO, D. Para analistas, país precisa focar em infraestrutura e educação. **Brasil Econômico**, 8 out. 2009. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2009/iedi_na_imprensa_para_analistas_pais_precisa_focar_em_infraestrutura_e_educacao.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

STAUB, E. Discurso do presidente do IEDI, Sr. Eugênio Emílio Staub, na comemoração dos 10 anos do IEDI, em 21/06/99. São Paulo: 1999. Disponível em: <https://iedi.org.br/admin_ori/pdf/des.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2021.

TEIXEIRA, F. Novo "ataque" ao real enxuga até US\$ 10 Bi. **DCI**, 7 out. 2010. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_novo_ataque_ao_real_enxuga_ate_us_10_bi.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

TIAGO, D. Floresta em pé pode gerar mais renda do que desmatamento. **Valor Econômico**, 7 jun. 2010. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/arquivo/828383/floresta-em-pe-pode-gerar-mais-renda-do-que-desmatamento>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

TERRA. Temer teria negado abafar investigações caso vire presidente. **Terra**, 31 mar. 2016. Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/brasil/politica/lava-jato/temer-diz-que-se-for-presidente-nao-abafara-investigacoes-afirmam>>.

empresarios,c980ad8feb742b0f8ab969c1ab2f16dfj2oxtvge.html>. Acesso em: 19 abr. 2021.

TREVISAN, C. Pacote não garante crescimento maior. **Folha de S.Paulo**, 21 jan. 2007. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi2101200704.htm>> . Acesso em: 16 jun. 2019.

VALOR ECONÔMICO. Governo pode apoiar pequeno e médio exportador. **Valor Econômico**, 1 out. 2008. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2008/iedi_na_imprensa_governo_pode_apoiar_pequeno_e_medio_exportador.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

VALOR ONLINE. Iedi culpa câmbio valorizado e China por taxa alta do desemprego ao longo de 2007. **Valor Econômico**, 21 jun. 2007. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2007/iedi_na_imprensa_iedi_culpa_cambio_valorizado_e_china_por_taxa_alta_do_desemprego_ao_longo_de_2007.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.

VASCONCELOS, F.; OLIVEIRA, M. Empresários defendem mudança tributária. **Folha de S.Paulo**, 24 jan. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_empresarios_defendem_mudanca_tributaria.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

VENTURA, J. Empresário sabe separar furlan da crise, diz analista. **DCI**, 8 ago. 2005. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2005/iedi_na_imprensa_empresario_sabe_separar_furlan_da_crise_diz_analista.html>. Acesso em: 14 jun. 2019.

VERÍSSIMO, R. Pacote cambial deve sair na quinta. **O Estado de S. Paulo**, 2 ago. 2006. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2006/iedi_na_imprensa_pacote_cambial_deve_sair_na_quinta.html>. Acesso em: 15 jun. 2019.

VILLAVERDE, J. Câmbio gera redução no ritmo da indústria. **Valor Econômico**, 4 out. 2010a. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_cambio_gera_reducao_no_ritmo_da_industria.html>. Acesso em: 19 jun. 2019.

_____. Indústria vê "emergência cambial" no país. **Valor Econômico**, 9 set. 2010b. Disponível em: <https://iedi.org.br/artigos/imprensa/2010/iedi_na_imprensa_industria_ve_emergencia_cambial_no_pais.html>. Acesso em: 19 jun. 2019.

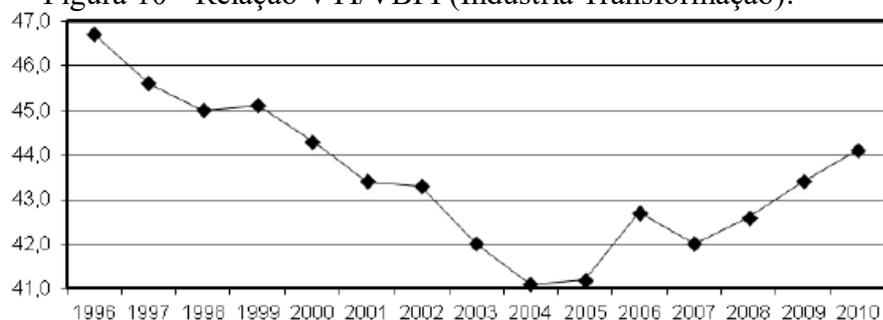
WARTH, A. Pior da crise já passou, dizem economistas na 'TV Estadão'. **O Estado de S. Paulo**, 14 out. 2008. Disponível em: < Pior da Crise Já Passou, Dizem Economistas na 'TV Estadão'>. Acesso em: 16 jun. 2019.

WATANABE, M. Estudo aponta forte dependência de incentivos na indústria de alta tecnologia. **Valor Econômico**, 5 mar. 2014. Disponível em: < <https://valor.globo.com/brasil/coluna/estudo-aponta-forte-dependencia-de-incentivos-na-industria-de-alta-tecnologia.ghtml>>. Acesso em: 19 abr. 2021.

Anexo 1

Figuras e tabelas

Figura 10 - Relação VTI/VBPI (Indústria Transformação).



Fonte: Cano (2012).

Tabela 4 - América Latina e Caribe, México e Brasil: estrutura (5) das exportações para a China.

Produto	América Latina e Caribe	México			Brasil		
	2008	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Primários	75,0	1,4	3,7	27,5	19,5	67,9	77,5
Industriais:	25,0	98,6	96,3	72,3	80,5	32,5	22,5
-Recursos naturais	14,6	11,7	11,1	32,7	34,0	13,4	12,2
-Baixa CLT	2,4	6,7	1,9	2,8	17,3	4,5	2,6
-Média CLT	4,6	79,1	24,9	19,6	28,9	9,0	5,5
-Alta CLT	34,3	0,9	58,2	17,0	0,3	5,1	2,1
-Outros	0,1	0,2	0,2	0,2	-	0,1	0,1

Fonte: Cano (2012)

Tabela 5 - Brasil: Importações (em US\$ bilhões).

Ano	Total	Bk	Bi*	Bcd	Bcn
2002	47,2	11,6	23,4	2,5	3,4
2003	48,3	10,4	25,8	2,4	3,1
2004	62,8	12,1	33,5	3,2	3,7
2005	73,6	15,4	37,8	3,9	4,6
2006	91,4	18,9	45,3	6,1	5,9
2007	120,6	25,1	59,4	8,3	7,8
2008	173,2	35,9	83,1	12,7	9,8
2009	127,6	29,7	59,7	11,6	9,9
2010	181,6	41,0	83,9	18,6	12,8
2011	226,2	47,9	100,1	24,1	16,0

(*) Exclui combustíveis e lubrificantes.

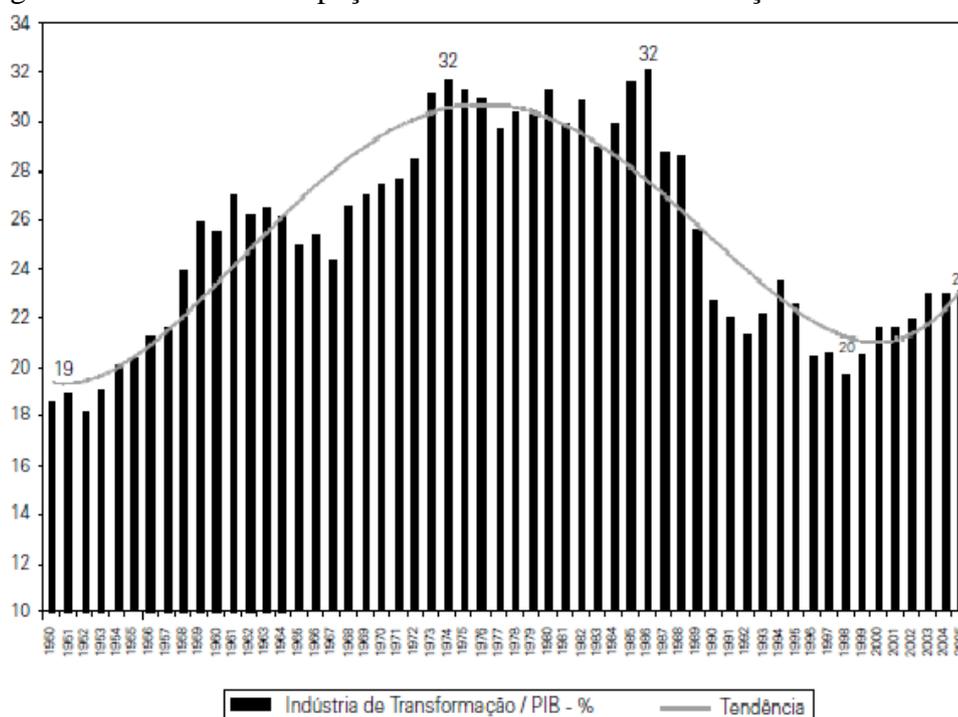
Fonte: Cano (2012).

Tabela 6 – Brasil: balanço de pagamento (em US\$ bilhões).

Ano	Comercial	Serviços	Rendas	Transações correntes	Amortizações
2005	44,7	-8,3	-26,0	14,0	33,2
2006	46,1	-9,6	-27,4	13,6	44,1
2007	40,0	-13,2	-29,4	1,6	38,1
2008	24,8	-16,7	-40,6	-28,2	22,4
2009	25,3	-19,2	-33,7	-24,3	30,3
2010	20,2	-30,8	-39,6	-47,4	32,7
2011	29,8	-37,9	-47,3	-52,6	38,0

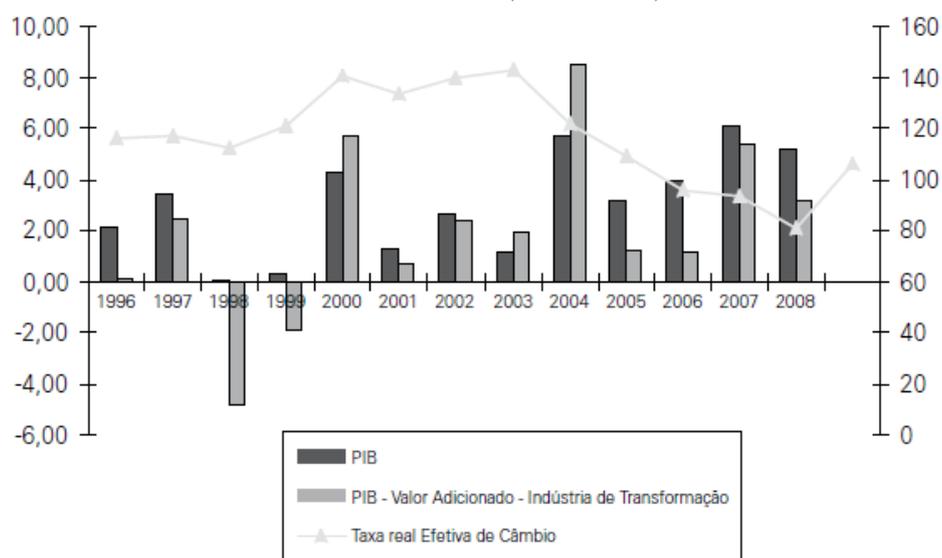
Fonte: Cano (2012).

Figura 11 – Brasil: Participação da Indústria de Transformação no PIB - %.



Fonte: Oreiro e Feijó (2010).

Figura 12 - Taxa de crescimento do PIB e da indústria de transformação (%) e taxa real efetiva de câmbio (1996-2008).



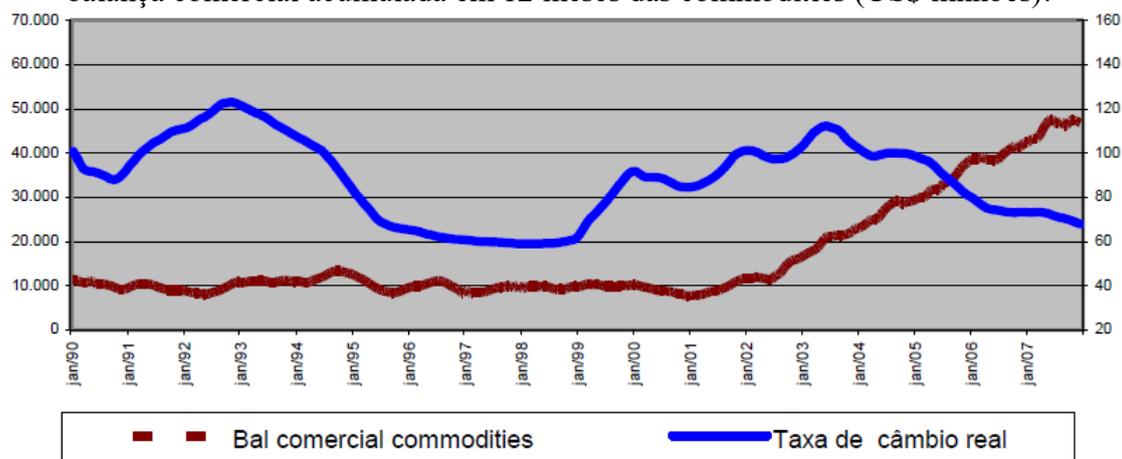
Fonte: Oreiro e Feijó (2010).

Tabela 7 - Saldo da balança comercial segundo produtos que originam (commodities) e são afetados pela doença holandesa (manufaturados).

	Valores em US\$ bi			Contribuição % para a variação	
	1992	2002	2007	2007/1992	2007/2002
Commodities	11,0	16,1	46,8	162,8	123,1
Commodities agrícolas	3,8	9,8	29,1	114,7	77,3
Commodities minerais	-1,3	1,1	6,9	37,4	23,5
Commodities agrícolas industrializadas	3,5	3,9	7,7	19,0	15,1
Commodities minerais industrializadas	5,0	1,4	3,2	-8,3	7,3
Manufaturados	4,0	-4,0	-9,8	-62,8	-23,1
Manufaturados baixa e média-baixa tecnologia	4,7	6,0	10,4	25,8	17,5
Manufaturados média-alta e alta tecnologia	-0,7	-10,1	-20,2	-88,6	-40,6
Total	15,0	12,1	37,0	100,0	100,0

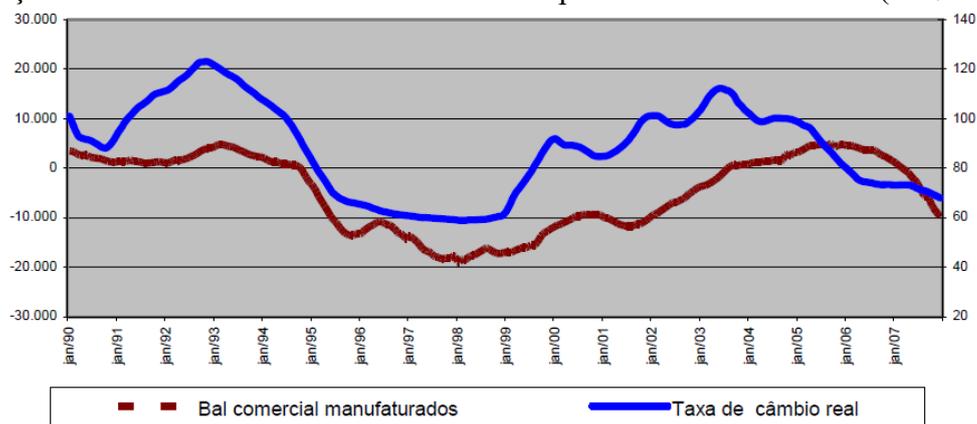
Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Figura 13 - Índice da taxa de câmbio real efetiva (média 12 meses, dez. 2003 = 100) e balança comercial acumulada em 12 meses das commodities (US\$ milhões).



Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Figura 14 - Índice da taxa de câmbio real efetiva (média 12 meses, dez. 2003 = 100) e balança comercial acumulada em 12 meses dos produtos manufaturados (US\$ milhões).



Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Tabela 8 - Relação entre commodities e manufaturados para o índice de preço e quantum de exportações.

Commodities / Manufaturados	1992	2002	2007
Preço das exportações	0,93	0,85	1,32
Quantum das exportações	1,14	4,74	4,28

Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Tabela 9 - Participação (%) de commodities e manufaturados nas exportações e importações totais.

EXPORTAÇÕES					
	1992	1996	1999	2002	2007
Commodities	56,5	57,2	53,1	54,4	58,9
Manufaturados	43,5	42,8	46,9	45,6	41,1

IMPORTAÇÕES					
	1992	1996	1999	2002	2007
Commodities	44,4	35,0	30,2	34,2	38,1
Manufaturados	55,6	65,0	69,8	65,8	61,9

Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Tabela 10 - Participação relativa (%) do valor adicionado de cada grupo no valor adicionado geral da economia.

	1996	1999	2002	2005
Commodities	14,2	15,7	19,3	20,2
Manufaturados	12,8	12,3	13,6	13,0
Comercializáveis (Commodities + Manufaturados)	27,0	28,0	32,9	33,2
Não comercializáveis	73,0	72,0	67,1	66,8

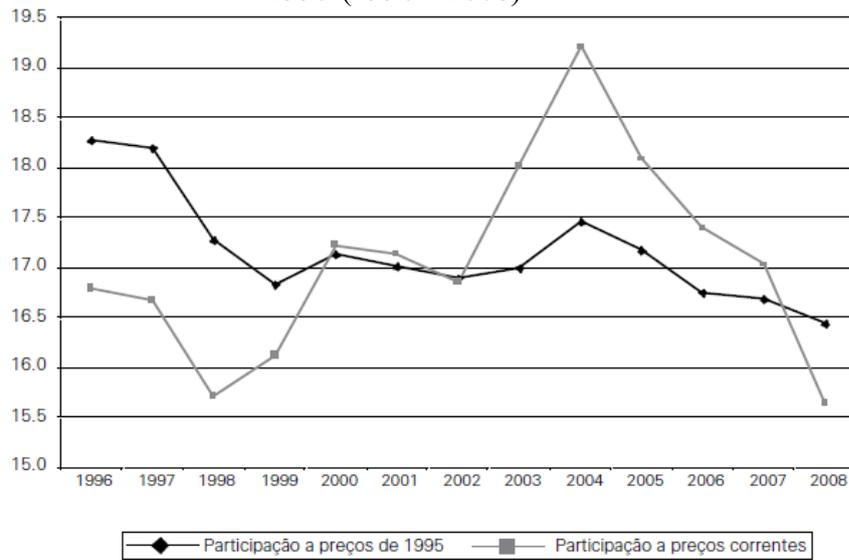
Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Tabela 11 - Participação relativa (%) do valor adicionado de cada grupo no valor adicionado dos bens comercializáveis (commodities e manufaturados).

	1996	1999	2002	2005
Commodities	52,7	56,1	58,8	61,0
Commodities agrícolas	23,5	23,4	24,6	22,2
Commodities minerais	1,7	2,4	2,5	3,5
Commodities agrícolas industrializadas	11,6	10,4	9,2	9,1
Commodities minerais industrializadas	15,8	19,9	22,5	26,2
Manufaturados	47,3	43,9	41,2	39,0
Manufaturados baixa e média-baixa tecnologia	18,4	17,4	15,7	14,2
Manufaturados média-alta e alta tecnologia	29,0	26,5	25,5	24,8

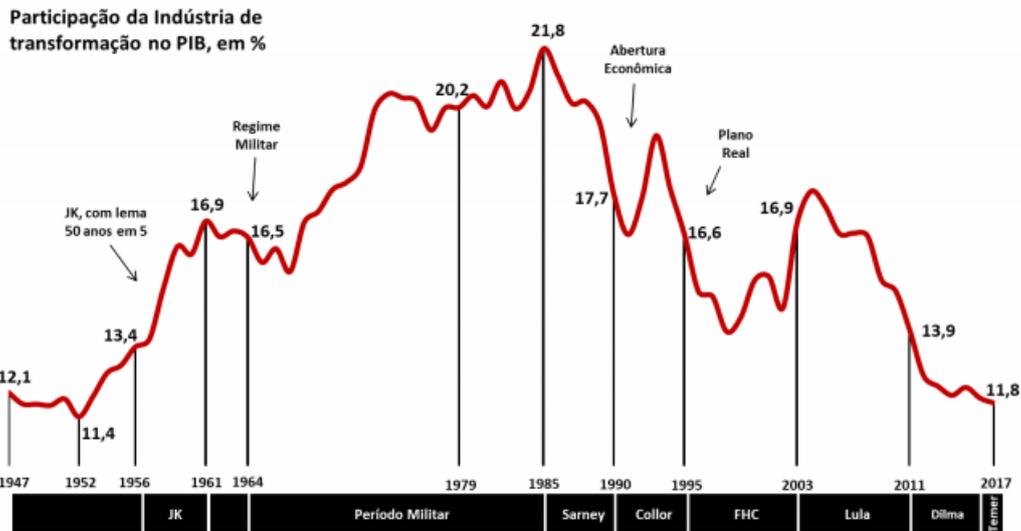
Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008).

Figura 15 - Participação do valor adicionado da indústria de transformação a preços de 1995 (1996 a 2008).



Fonte: Oreiro e Feijó (2010).

Figura 16 - Participação da indústria de transformação no PIB brasileiro, em %.



Fonte: FIESP (2018).

Tabela 12 - Desindustrialização e dessubstituição de importações: indicadores, 2002-10.

	Valor adicionado real índice				Coeficientes (%)		
	PIB	Agropecuária	Mineração	Ind. Transformação	Tarifa média aplicada	Contribuição das importações para o PIB	Coeficiente de penetração das importações Ind. transformação
2002	100,0	100,0	100,0	100,0	10,9	0,4	11,0
2003	101,1	105,8	104,7	101,9	10,5	0,1	10,9
2004	106,9	108,3	109,2	110,5	9,3	0,0	10,8
2005	110,3	108,6	119,3	111,9	8,8	-0,2	10,8
2006	114,7	113,8	124,6	112,9	8,5	-1,1	11,5
2007	121,7	119,3	129,1	119,3	8,4	-1,8	12,6
2008	127,9	126,6	133,7	122,8	8,5	-1,8	14,1
2009	127,1	120,8	132,3	112,7	8,8	-1,2	15,0
2010	136,6	128,6	153,0	123,6	9,2	-1,6	16,4

Fontes e notas: Elaboração do autor.

Cols. 2-5: IBGE.

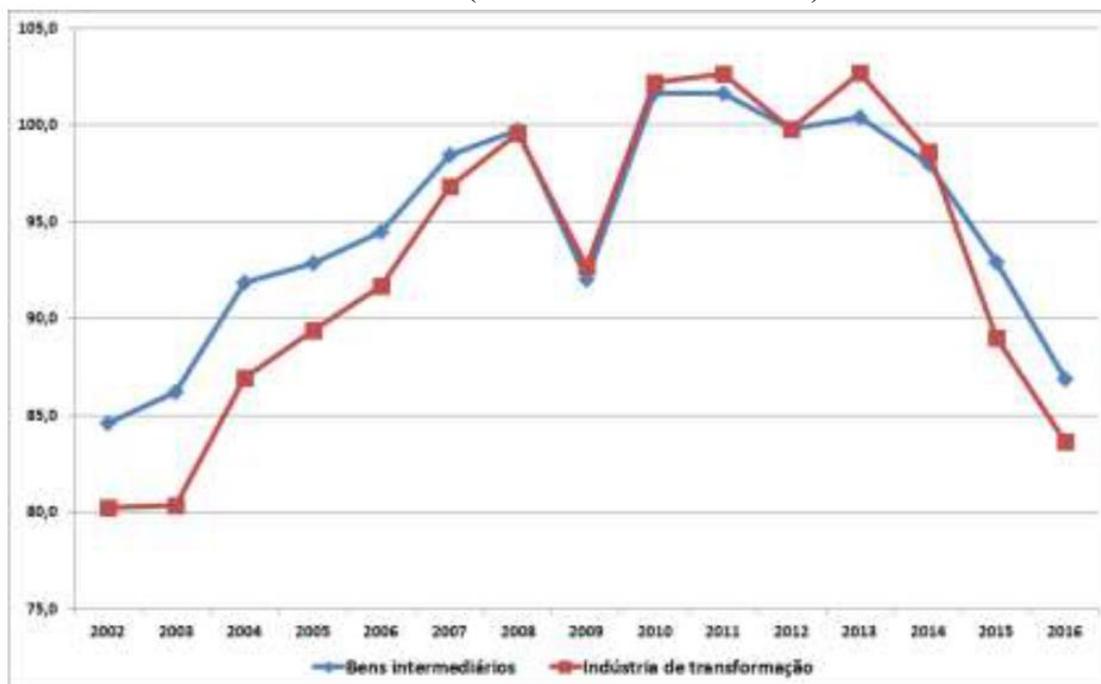
Cols. 6-7: IPEADATA.

Col. 8: FUNCEX, Coeficiente de penetração das importações = importações / consumo aparente. Consumo aparente = valor bruto da produção + importações – exportações. Valores constantes de 2008.

Cols. 6-8: Média móvel 4 anos.

Fonte: Gonçalves (2012).

Figura 17 - Evolução do produto industrial da indústria de transformação e de bens intermediários (Base média de 2012 = 100).



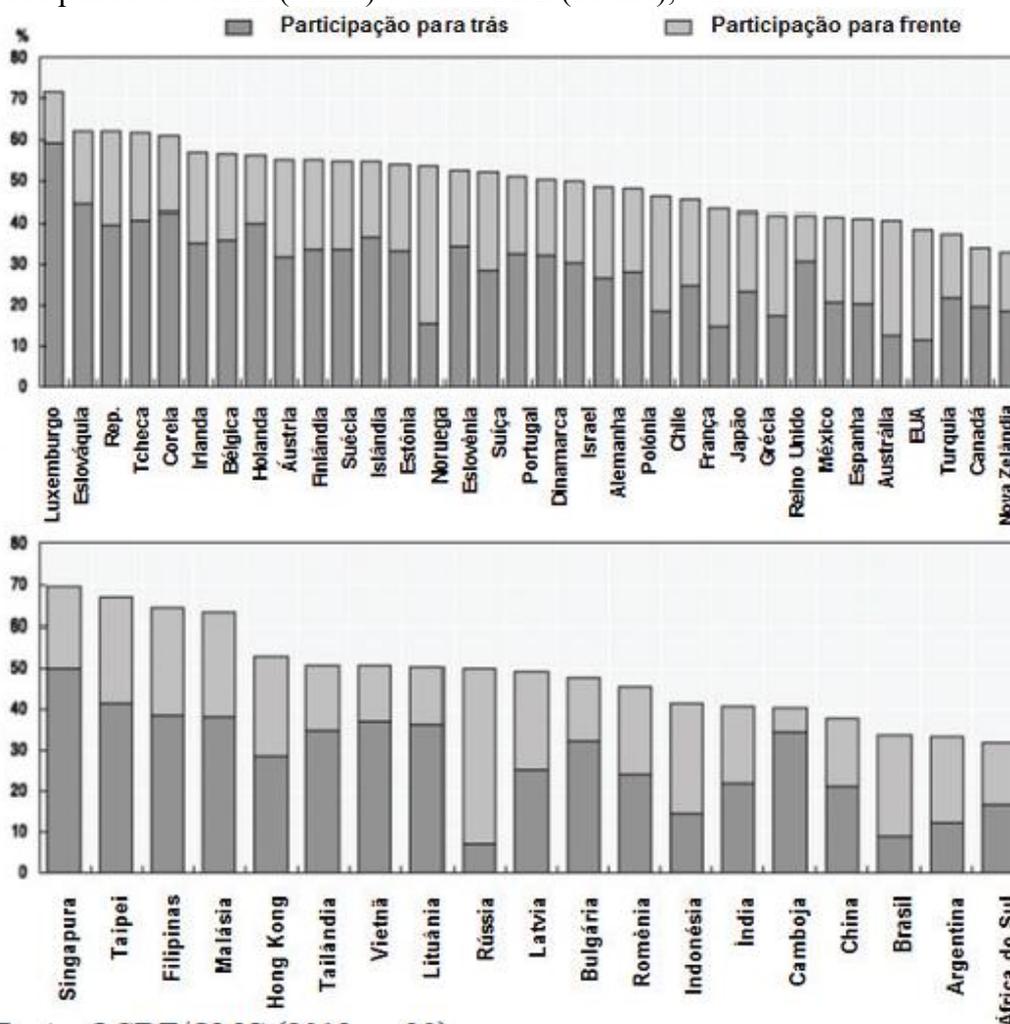
Fonte: Sarti e Hiratuka (2017).

Tabela 13 - Valor adicionado estrangeiro nas exportações BRIICS por setor, em %, 2009.

	Brasil	China	Índia	Indonésia	Rússia	Áf. do Sul
2009						
Total	9%	33%	22%	14%	7%	16%
Agricultura, floresta, caça e pesca	6%	5%	3%	5%	8%	14%
Mineração e extração	8%	28%	6%	4%	5%	10%
Alimentos, bebidas e tabaco	7%	25%	13%	9%	9%	15%
Têxteis, couro e calçados	8%	21%	18%	24%	16%	18%
Químicos e produtos de minerais não-metálicos	15%	41%	27%	15%	7%	22%
Máquinas e Equipamentos	11%	37%	23%	39%	12%	
Equipamentos elétricos e óticos	15%	43%	22%	28%	12%	27%
Equipamentos de transporte	14%	33%	24%	17%	21%	38%
Varejo e atacado, restaurantes e hotéis	4%	9%	12%	8%	6%	8%
Intermediação financeira	4%	6%	7%	4%	4%	4%
Serviços de negócios	4%	11%	14%	13%	4%	10%

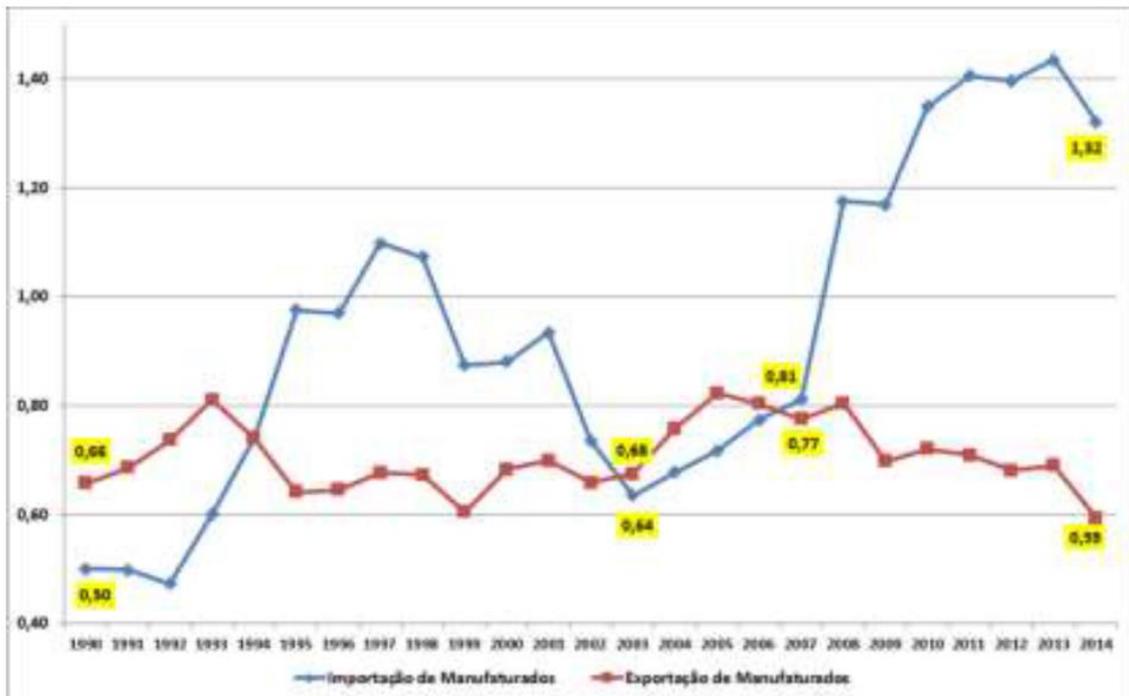
Fonte: Reis e Almeida (2014).

Figura 18 – Índices de participação nas CGVs em 2009, indicadores para frente e para trás, dos países da OCDE (acima) e não-OCDE (abaixo), em %.



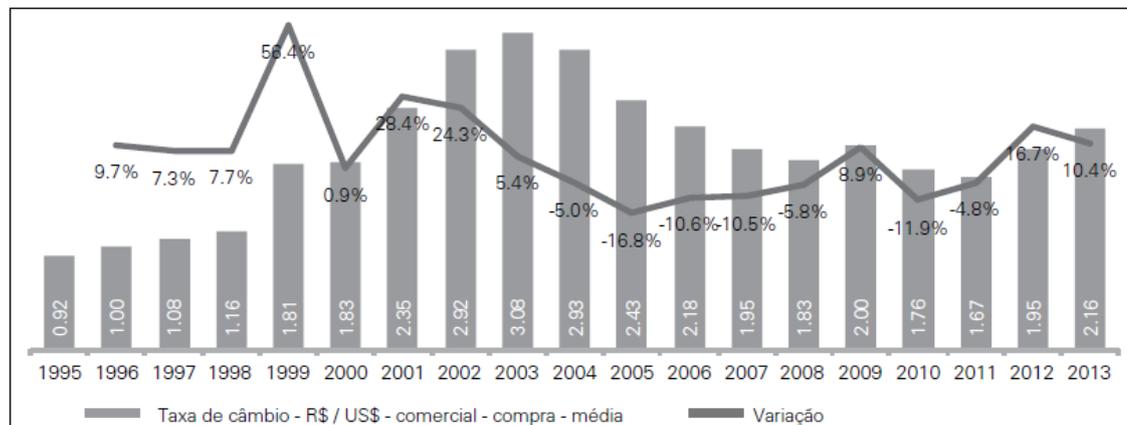
Fonte: Reis e Almeida (2014).

Figura 19 - Participação do Brasil nas exportações e importações de manufaturados totais (em %).



Fonte: Sarti e Hiratuka (2017).

Figura 20 - Média anual da taxa de câmbio comercial e valorização.



Fonte: Mattei e Scaramuzzi (2016).

Anexo 2

Modelo do roteiro de perguntas direcionadas aos empresários entrevistados

1º Bloco: O PT no governo federal e os anos Lula

- Como o senhor enxerga a importância da indústria nacional para o desenvolvimento do Brasil?

- Os governos do Partido dos Trabalhadores parecem ter realizado alguns movimentos em direção à construção de canais de diálogo com o setor produtivo. Logo em 2003, por exemplo, Lula criou o Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social. Já no governo Dilma, também no primeiro ano de mandato, houve a criação da Câmara de Políticas de Gestão, Desempenho e Competitividade – que reunia ministros e empresários. Houve também o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (que tinha a presença de alguns dos conselheiros do IEDI, inclusive). Como o senhor avalia a evolução da abertura do governo Lula às demandas da indústria e o sucesso dessas iniciativas?

- Como o senhor avalia, em linhas gerais, a evolução das três políticas industriais (Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior; Política de Desenvolvimento Produtivo; Plano Brasil Maior) executadas durante os 13 anos dos governos petistas? Houve, à época da implementação do PBM, críticas por parte do IEDI em relação à exclusão de categorias como “competitividade sistêmica” e “produtividade”... Como o senhor o avalia em comparação às outras duas políticas industriais do governo Lula? Suas medidas eram satisfatórias, insatisfatórias ou insuficientes?

2º Bloco: Dilma e sua política industrial

- Como o senhor avalia, em linhas gerais, a evolução do desenho da política cambial dos governos petistas durante seus 13 anos de governo? Em 2012, parece haver um esforço do governo para conter a valorização do real, que fica em torno de R\$ 2,00 naquele ano.

-E em relação à política de juros? No mesmo período, entre 2011 e 2013, parece haver um esforço do governo federal para reduzir a Selic...

- Em 2012, Dilma Rousseff colocou em prática o que viria a ser conhecido como a Nova Matriz Econômica, a política se resumia a uma série de medidas (como redução de juros, uso intensivo do BNDES, desonerações, plano para infraestrutura, reforma do setor elétrico, desvalorização do Real, controle de capitais, proteção ao produto nacional) que parecia ter por objetivo incentivar a indústria brasileira. Como o senhor avalia essa agenda? O que ela teve de positivo e de negativo?

- Quais são as suas avaliações sobre a política industrial do governo Dilma?

- Em linhas gerais, como o senhor avalia o impacto dos governos de Lula e Dilma para a indústria nacional? Ao que parece, é possível identificar uma tensão na avaliação do IEDI das políticas industriais e macroeconômicas implementadas por esses dois governos: as primeiras são bem-quistas enquanto as últimas são comumente criticadas por serem insuficientes. O senhor concorda com esse diagnóstico?

- Qual foi, na época da crise do governo Dilma Rousseff, sua opinião em relação ao impeachment? O senhor acredita que, passados dois anos após o processo, foi positiva a sua substituição por Michel Temer?

3º Bloco: a indústria, o IEDI, o desenvolvimento brasileiro e a globalização

- Ao longo dos anos 1990, o IEDI falava em integração sistêmica e integração competitiva. Na primeira década dos anos 2000, Josué Gomes da Silva afirmava sobre a necessidade de serem realizadas aberturas cautelosas: “Uma ampliação da abertura comercial no país precisa ser precedida de diversas outras medidas para dar às empresas brasileiras condições de competir em pé de igualdade com os seus concorrentes internacionais”. No entanto, ao que parece, a partir da segunda década dos anos 2000, o senhor mesmo parece advogar a favor de necessidade de se acabar com as “políticas de conteúdo nacional” e as barreiras à importação de produtos importados. Na sua opinião, houve uma mudança na compreensão do instituto sobre essas questões?

- Como o senhor entende a questão da abertura da economia brasileira e sua inserção na globalização? As políticas de proteção e incentivo à indústria nacional ainda têm lugar na economia contemporânea?

- Qual é a importância do IEDI para a indústria e para o Brasil hoje?

- Como o senhor enxerga a importância do setor financeiro e dos bancos para o desenvolvimento do Brasil? O senhor entende que suas demandas tendem a coincidir com aquelas promulgadas pelo setor industrial?