

O Corporativismo Empresarial e o Estado no Desenvolvimento Industrial: uma análise comparada entre Argentina e Brasil no período entre 1956 e 1978

Marlon Vinícius Brisola
Universidade de Brasília/CEPPAC, DF, Brasil

Moisés Villamil Balestro
Universidade de Brasília/CEPPAC, DF, Brasil

Resumo

As histórias político-econômicas de Argentina e Brasil revelam semelhanças e diferenças que ajudam a entender a evolução e a institucionalização do capitalismo na América Latina. Com base nesta argumentação, este estudo centra-se em um recorte temporal (de 1956 a 1978) das histórias da industrialização brasileira e argentina, com vistas a explorar o campo relacional entre o Estado e as associações empresariais industriais nos dois países, com ênfase à natureza do corporativismo industrial nesse período e sua contribuição ao processo de modernização industrial. Para tanto, foram elencados como objetos de análise, no Brasil, a CNI e o Sistema FIESP, e, na Argentina, a UIA. A pesquisa caracteriza-se como documental e qualitativa, e utiliza-se do método histórico comparativo para a análise dos resultados. Os achados sugerem que o corporativismo industrial, presentes na Argentina e no Brasil não representou fator preponderante no processo de *upgrading* industrial.

Palavras-chave

Corporativismo industrial, Estado Desenvolvimentista, *Upgrading* industrial

Abstract

The political and economic histories of Argentina and Brazil reveal similarities and differences that favor the understanding of the evolution and institutionalization of capitalism in Latin America. Based on this argument, this study focuses on a time frame (1956-1978) of the stories of industrialization in Brazil and Argentina, with a view to exploring the relational field between the state and industrial business associations in both countries, with emphasis on nature of industrial corporatism of that period and its contribution at process industrial modernization. So, were listed as objects of analysis, in Brazil, CNI and FIESP system and, in Argentina, UIA. The research is characterized as qualitative and documentary, and uses the historical method for the comparative analysis of the results. The findings indicate that industrial corporatism, present in Argentina and Brazil did not represent factor of the importance in the process of industrial upgrading.

Keywords

Industrial corporatism, Industrial upgrading, Developmental State

1. Introdução

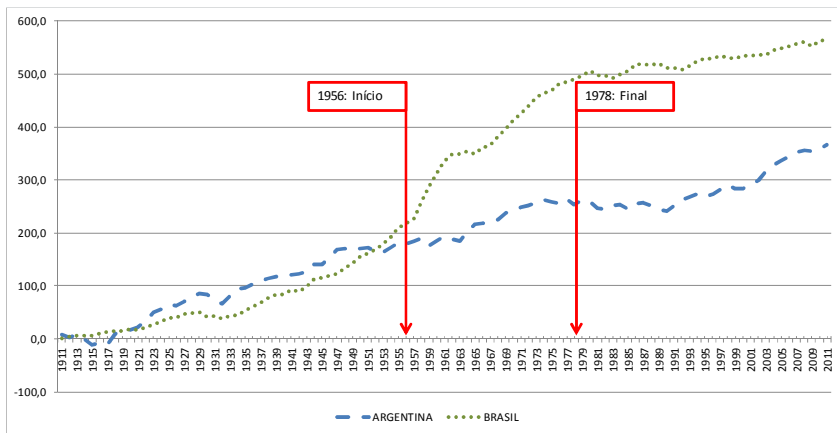
A trajetória da industrialização na Argentina e no Brasil, nos últimos cem anos, revela semelhanças e diferenças que ajudam a entender a evolução do capitalismo na América Latina. Entre as semelhanças e diferenças, o papel do empresariado e sua relação com o Estado merece destaque.

Considerando que a eficiência do Estado Desenvolvimentista está diretamente relacionada com a natureza da relação entre o Estado e o setor privado organizado e que as associações empresariais industriais se caracterizam como os principais representantes do segmento industrial na sociedade, este estudo busca identificar em que nível o corporativismo industrial, representado pelas principais associações empresariais industriais defensoras de uma economia liberal de mercado,

na Argentina e no Brasil, exerceu tal influência, e como se comportou nesse período. Para tanto, foram elencadas como associações de referência, no período entre 1956 e 1978, no Brasil, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) como associação representativa da indústria em âmbito nacional, e o Sistema FIESP-CIESP, que compreende a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo e o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, uma vez que o Estado de São Paulo concentrava, naquele período, o maior volume de empresas e capital industriais do país, fato que determinava a essa Associação expressiva representatividade do setor, não só local, como nacional. Na Argentina, a análise contemplou a UIA (União Industrial Argentina), instituição mais representativa do setor industrial em evidência no período analisado.

Em particular, para efeito de objeto histórico a ser analisado, optou-se pelo período compreendido entre os anos 1956 e 1978, quando ocorreu um maior distanciamento entre as curvas indicadoras do Produto Interno Bruto Industrial acumulado dos dois países ao longo dos últimos cem anos (**Figura 1**).

Figura 1 - Variação percentual acumulada dos PIBs Industriais de Argentina e Brasil (1911 a 2011) com destaque para os momentos inicial e final de investigação



Fonte: adaptado de Haddad¹, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística², *Instituto Nacional de Estadística y Censos*³, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada⁴ e Martínez⁵.

O distanciamento do percentual acumulado do PIB Industrial da Argentina e do Brasil, ao longo dos 23 anos (1956-1978) foi de 200,6%, ou seja, em 1956, a diferença entre os PIBs Industriais brasileiro e argentino era de apenas 38,7% e no ano de 1978 essa diferença chegou a 237,8%. Isso significa que, enquanto a Argentina cresceu a média de 3,1% ao ano, o Brasil cresceu 11,9⁶.

O período incluiu regimes democráticos e autoritários com início, no Brasil, no governo de Juscelino Kubitschek de Oliveira (1956 - 1961) e término no governo de Ernesto Geisel (1974 - março/1979), durante o regime militar. Na Argentina, corresponde ao período que se inicia ao longo do primeiro ano do mandato de Pedro Eugênio Aramburu (1955-1958) e termina no terceiro ano do mandato de Jorge Rafael Videla (1976-1981). Em ambas nações, a Ditadura Militar se instalou ao longo do período sob análise.

¹ Haddad, Claudio L. S., *Crescimento do produto real no Brasil 1900-1947*, Rio de Janeiro, Editora FGV, 1978.

² Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, *Séries históricas e encerradas – inquiridos e censos industriais*, disponível em <http://seriesestatisticas.ibge.gov.br/lista_tema.aspx?op=0&no=8>, acesso em 11 Jul. 2012.

³ *Instituto Nacional de Estadística y Censos*, Producto interno bruto: serie histórica, 2011, disponível em <<http://www.indec.gov.ar/>>, acesso em 08 dez. 2012.

⁴ Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, *Contas nacionais: séries históricas*, disponível em <<http://www2.planalto.gov.br/presidencia/galeria-de-presidentes>>, acesso em 11 ago. 2012.

⁵ Martínez, Ricardo Gabriel, *Recopilación de series históricas del producto y del ingreso*, Buenos Aires, CEPAL, 1999. Disponível em <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/22529/lcbuer242.pdf>>, acesso em 28 set. 2012.

⁶ Haddad, *op. cit.* Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, *op. cit.* Instituto Nacional de Estadística y Censos, *op. cit.* Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, *op. cit.* Martínez, *op. cit.*

A presente pesquisa teve uma abordagem qualitativa. Os métodos foram característicos de uma pesquisa documental, com a utilização de discursos, relatórios e balanços anuais desenvolvidos por organizações privadas e por organismos de governo, donde a temática em torno da natureza do corporativismo mereceu destaque.

A análise procedeu-se a partir da interpretação de duas variáveis: (1) a existência de agendas e ações coletivas do corporativismo empresarial; e (2) o grau de coesão das forças corporativas em torno de uma agenda desenvolvimentista. As duas variáveis permitiram explicar a dimensão da natureza do corporativismo, como um dos elementos causais determinantes ao processo de desenvolvimento industrial dos setores de mais alta densidade tecnológica, entendido aqui como *upgrading* industrial. Sobre *upgrading*, Ancochea⁷ define como em um esforço sustentado em que os atores econômicos (nações, firmas e trabalhadores) se deslocam de atividades de baixo valor agregado para atividades de mais valor agregado nas cadeias e redes de produção global.

As duas variáveis explicativas foram analisadas em sua intensidade (como ausente, pouco presente ou muito presente) em cada um dos 12 casos cronologicamente distintos entre as duas nações, no período correspondente (**Quadro 1**).

Quadro 1 - Casos em estudo

ARGENTINA	BRASIL
Caso 1: O período pré-Frondizi (1956 a 1957)	Caso 8: A era JK (1956 a 1960)
Caso 2: O Governo Frondizi (1958 a 1961)	Caso 9: Os governos de transição: de Jânio a Jango (1961 a 1963)
Caso 3: O governo provisório de Guido (1962 a 1963)	Caso 10: De Castello Branco a Costa e Silva (1964 a 1969)
Caso 4: De Illia ao golpe de 1966 (1964 a 1966)	Caso 11: O Governo Médici (1970 a 1973)

⁷ Ancochea, Sanches, “State, firms and the process of industrial upgrading: Latin America’s variety of capitalism and the Costa Rican experience”. *Economy and Society*, v. 38, n. 1, p. 62-86, 2009.

Caso 5: A Revolução Argentina (1967 a 1973)	Caso 12: A era Geisel (1974 a 1978)
Caso 6: O retorno do Peronismo (1974 a 1975)	
Caso 7: O Regime Ditatorial (1976 a 1978)	

Fonte: os autores.

A variável resposta (*upgrading* industrial) foi analisada a partir da identificação das médias do percentual do Valor da Produção Industrial (%VPI) anual dos setores de alta e média-alta tecnologia em cada período. Tal índice foi utilizado como variável resposta. Uma matriz Booleana auxiliou na exposição dos resultados encontrados, onde foram considerados os valores de intensidade das variáveis, para cada caso, correspondente a ‘X’ e o nível de *upgrading* (menor ou maior que a média aritmética do %VPI) como ‘Y’ (sendo $Y < \text{Média Aritmética} = 0$; $Y > \text{Média Aritmética} = 1$). O cálculo do Grau de Cobertura Proporcional (GCP) (de 0 a 1) foi realizado para capturar o desempenho dos indicadores relativos à Natureza do Corporativismo (X).

2. As premissas do Estado Desenvolvimentista

Evans⁸ sugere a existência de diferentes perfis relacionais assumidos pelo Estado diante do setor privado em busca de uma proposta desenvolvimentista. Neste sentido, há de se compreender a concepção de Estado como atores, e não somente como estruturas que respondem aos interesses dos atores socioeconômicos. Ele deve munir-se de suficiente autonomia para alcançar seus objetivos – o que implica gozar de adequada capacidade estatal e garantir-se de eficiente poder regulatório. O Estado que possui tal grau de autonomia confere à sociedade “um desenho institucional provedor de informações sobre os problemas que constituem o objeto da resposta estatal, as características

⁸ Evans, Peter, *Autonomia e parceria: estados e transformação industrial*, Rio de Janeiro, Editora UFRJ, 2004. (Coleção Economia e Sociedade).

dos objetivos das políticas assumidas e a determinação da agência pública prioritariamente envolvida em cada etapa”⁹.

Alonso¹⁰ analisa a capacidade estatal sob duas dimensões: as capacidades técnico-administrativas e as capacidades políticas, que compreendem o poder de se relacionar com o entorno socioeconômico – aqui se inclui a relação do Estado com o empresariado organizado.

A formulação de políticas de desenvolvimento industrial representa o último estágio da capacidade estatal. Nesse nível, a estrutura da burocracia deve estar em consonância com os objetivos da indústria, que deve estar em nível de maturidade tal que permita atender ao plano de desenvolvimento da nação. Políticas industriais bem sucedidas implicam consonância com políticas sociais e creditícias¹¹.

A respeito do envolvimento do Estado com o empresariado, Lange e Reuschmeyer¹² admitem como necessária a atuação agregadora e mobilizadora do poder público. Para esses autores, a lógica da ação coletiva, defendida por Olson¹³, deve ser utilizada para entender a participação do Estado Desenvolvimentista. Trata-se de uma análise de custo benefício a ser julgada pelos participantes (dito, Estado e setor privado organizado), que requer a exposição a incertezas e o propósito de favorecimento ao bem coletivo. Além de ser copartícipe, a atuação fundamental do Estado nesta lógica deve estar atribuída à sua capacidade

⁹ Alonso, Guillermo, “Elementos para el análisis de capacidades estatales”, en Alonso, V. (Ed.), *Capacidades estatales, instituciones y política social*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2007, pp. 17-39.

¹⁰ Ibidem, pp. 17–39.

¹¹ Kohli, Atul, *State-directed development: political power and industrialization in the global periphery*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004. Rauch, James e Evans, Peter, “Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries”, *Journal of Public Economics*, v. 75, n.1, pp. 49-71, 2000.

¹² Lange, Mathew e Reuschmeyer, Deitrich, “States and development”, en Lange, Mathew e Reuschmeyer, Deitrich, *States and development historical antecedents of stagnation and advance*, New York, Palgrave Macmillan division of St. Martin’s Press, 2005, pp. 3-25.

¹³ Olson, Mancur, *The logic of collective action: public good and the theory of groups*, New York, Harvard University Press, 1965.

de promover a ação coletiva – o que depende fundamentalmente da sua qualidade relacional com a sociedade.

O papel catalisador institucional do Estado se torna relevante ao estabelecer regras formais que definem deveres, facilita a ação coletiva e favorece ao bom desempenho e funcionamento das “engrenagens” Para Lange e Reuschemeyer¹⁴, o arquivamento e registro de dados são fundamentais para manter a racionalidade burocrática em condições de acompanhar o funcionamento da “máquina”.

A autonomia do Estado Desenvolvimentista implica, portanto, em uma coesão com a sociedade civil, por meio de uma convicção ideológica consistente. Nesse sentido, o corporativismo, tanto privado quanto estatal, responde a um propósito comum, construindo uma complementaridade institucional, suportada por fortes elos pessoais e organizacionais. Esta coesão, na perspectiva de Leftwich¹⁵, vem em resposta à um compartilhamento de interesses das elites dominantes, que formam uma ‘coalizão desenvolvimentista’ com o Estado, com vias de desenvolver políticas e regras socioeconômicas.

3. O Corporativismo Empresarial na América Latina

Whitley¹⁶ considera que o ambiente institucional é determinante para condicionar o capital privado a uma determinada governança corporativa. Para esse autor, os empresários recorrem a diferentes estruturas e sistemas de autoridade e relações de confiança para garantir

¹⁴ Lange e Reuschemeyer, *op. cit.* p.7

¹⁵ Leftwich, Adrian, *Developmental states, effective states and poverty reduction: the primacy of politics*, Geneva, United Nations Research Institute for Social Development, 2008, UNRISD Project on Poverty Reduction and Policy Regimes, disponível em <<http://respaldo.fcs.edu.uy/enz/desarrollo/Leftwich%20-%20state.pdf>>, acesso em 28 out. 2013.

¹⁶ Whitley, Richard, *The institutional construction of firms*, Manchester Business School Paper, Manchester, n. 555, jun. 2008, disponível em <<http://www.econstor.eu/bitstream/10419/50713/1/572583451.pdf>>, acesso em 20 fev. 2013.

a sua autoridade e a coordenação sobre a tomada de decisão. Nesse contexto, eles aplicam diferentes tipos de liderança, como reflexos das estruturas de mercado e dos arranjos institucionais externos à organização. Para esse autor, a análise institucional comparativa permite entender como e por que as organizações empresariais têm acesso ao capital, estabelecem suas relações políticas com outras organizações, com estruturas não organizacionais e com o Estado, investem em programas de inovação e qualificação, bem como ampliam suas capacidades organizacionais.

A formação de associações, conselhos ou comissões organizadas de empresários favorece o arranjo e a manutenção de instituições formais estabelecidas e preservadas pelo Estado, com interesse do capital privado. Constata-se, portanto, que a presença e atuação do associativismo industrial junto ao Estado têm demonstrado ser promissoras para o bom desempenho da indústria, mesmo que em condições menos organizadas. Essa afirmativa recebe a contribuição de Schneider¹⁷, que, ao discorrer sobre algumas experiências ocorridas em relações Estado-indústria ao longo das últimas duas décadas, em alguns países da América Latina (Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e México), encontra favoráveis resultados na formulação de políticas industriais. Esse autor argumenta que o Estado sempre se apresenta mais proativo, quando a participação da representação industrial se faz presente na tomada de decisões, e as operações geradoras de *rent-seeking* são minimizadas, quando a representação industrial, junto ao Estado, é feita por uma associação ou por um conselho representativo.

Segundo Sidicaro, citado por Castellani¹⁸, “a teoria weberiana permite definir os empresários modernos como sujeitos interessados em buscar o maior nível de lucro possível, mas cujos métodos e as estratégias se encontram condicionados aos limites impostos pela

¹⁷ Schneider, Ben Ross, *Institutions for effective of business-government collaboration: micro mechanisms and macro politics in Latin America*, Cambridge, Department of Political Science, MIT, 2013.

¹⁸ Castellani, Ana, *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2009. p. 41.

racionalidade das instituições estatais”. Essa argumentação principia o debate e a complexidade existente entre as dimensões polarizadas das forças do Estado e do empresariado nos contextos político e econômico do capitalismo.

Não é escuso entender por que a política e os negócios aparecem comumente num mesmo espaço de interesses. Na verdade, muitos dos interesses dos empresários demandam de uma ação efetiva de políticos e governantes, que aceitam apoio político para manterem-se efetivos no cenário público. A reciprocidade, nesse caso, é um fato, e a resposta de ambos os lados pode corresponder aos diferentes interesses, que não necessariamente se mostram na mesma proporção de seu custo ou da expressividade do interessado.

Considerando tal escopo como um campo analítico de ação coletiva, Schneider¹⁹ lembra Olson²⁰, ao revelar que os grupos econômicos são seletivamente beneficiados por recursos públicos e/ou por decisões políticas menos tangíveis, já que conseguem ultrapassar as barreiras da racionalidade democrática do Estado.

O corporativismo, entendido como um sistema político que propaga a colaboração entre as classes e a negociação coletiva junto ao Estado, tem sua singular importância. Foi Schmitter²¹ quem primeiro conceituou o corporativismo dentro de uma perspectiva estruturalista. Para ele, o corporativismo é definido como “[...] *um sistema de representação de interesses cujas unidades constituintes são organizadas em um número limitado de entidades singulares, compulsórias, não competitivas, hierarquicamente ordenadas e funcionalmente diferenciadas, reconhecidas ou licenciadas (quando não criadas) pelo Estado, às quais é concedido monopólio de representação dentro de sua respectiva categoria em troca da observância de certos controles na seleção de seus líderes e na articulação de demandas e suporte.*”

¹⁹ Schneider, “Business politics in latinamerica: patterns of fragmentation and centralization”, en Coen, David; Grant, Wyn, e Wilson, Graham (Eds.), *The Oxford handbook of business and government*, New York, Oxford Press, 2010. pp. 307-329.

²⁰ Olson, *op. cit.*

²¹ Schmitter, Philippe C. “Still the century of corporatism?”, *Review of Politics*, v. 1, n. 36, pp. 85-131, jan. 1974, p. 105.

Contudo, foi o próprio Schmitter²² que reconheceu incoerências em seu conceito, admitindo a isenção estatal, a voluntariedade e a flexibilidade como atributos na constituição do corporativismo estruturalista. O corporativismo deixa de ser autoritário e estatal para ser voluntário e societal. Para Schmitter e Streeck²³, os interesses políticos dos empresários capitalistas em proteger os mercados têm permitido avanços no corporativismo empresarial, por meio de organizações formalmente estabelecidas. A ‘produção’ de associações passou a ser atributo para vencer eventuais impotências junto ao Estado regulatório e uma das condições fundamentais para o sucesso dos interesses empresariais está na sua não mobilização política, mas, justamente no comportamento não político, ‘economicamente racional’ executado de forma coletiva junto ao Estado. Isso significa que os interesses individuais (de mercado) permanecem e não são afetados pelo interesse político coletivo de aproximação com o Estado: “as ações políticas coletivas e as ações econômicas nos mercados são guiadas por diferentes princípios e estratégias”²⁴.

Na América Latina, a partir dos anos 1960, a identificação de um corporativismo considerado como ‘natural’ demonstrou seu amadurecimento a partir das inquietações políticas resultantes da instabilidade econômica e das influências ideológicas do pós-guerra, acompanhadas pela crescente urbanização e pela industrialização por substituição de importações. Entretanto, as primeiras sinalizações do corporativismo latino-americano foram evidenciadas nos Governos Cardenas (México), Vargas (Brasil) e Perón (Argentina), em meados do século, com evidências de um corporativismo de Estado, onde estes últimos passaram a deter características que combinavam políticas inclusivas e excludentes.

Embora represente importante conteúdo a ser estudado (e com mais propriedade), o corporativismo na América Latina tem sido muito

²² Ibidem.

²³ Schmitter, Philippe C. e Streeck, Wolfgang, *The organization of business interests: studying the associative action of business and advanced industrial societies*, Köln, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 1999.

²⁴ Ibidem.

mais alvo de avaliação da parte das consequências de sua variação (entre países) do que propriamente das suas causas. Partindo desse pressuposto, é possível verificar que o Estado normalmente aparece (apenas) com uma ‘figura monolítica’, inerte nas causas e nos efeitos das transformações institucionais. Mesmo em avaliações históricas, quando a argumentação atinge grupos econômicos, a análise é mais descritiva do que causal.²⁵ Contudo, suas ações em torno do fortalecimento ou enfraquecimento das ações corporativistas dos empresários industriais é marcante, definido padrões de relação bem distintos entre um e outro período da história. A partir dos anos 1970, o enfraquecimento do corporativismo industrial, em prol da ampliação de relações individuais ou setoriais, mormente de grupos multinacionais estrangeiros, entre a indústria e o Estado, tanto na Argentina, quanto no Brasil, revelou a intensidade dessa influência estatal na organização e interesses do setor produtivo.

Especificamente, na Argentina e no Brasil, os estudos sobre o corporativismo mostram diferenças, intimamente relacionadas com as questões histórico-institucionais pregressas. Enquanto Brennan²⁶ destaca que a intimidade entre os empresariais organizados (notadamente no regime de Perón e os empresários da CGE – Confederação Geral Econômica) e o Estado tinha objetivos mais concisos na necessidade de estruturação da economia provincial do que nos avanços da própria indústria em âmbito nacional, tirando proveito da ideologia nacionalista; Jáuregui²⁷ faz a comparação entre os modelos de representação da classe empresarial argentina e brasileira, em suas origens, destacando que os interesses e as ações do Estado foram determinantes para garantirem as

²⁵ Schneider, Ben Ross, *Business politics and the state in twentieth-century Latin America*, New York, Cambridge University Press, 2004.

²⁶ Brennan, James P, “Industriales y ‘bolicheros’: la actividad económica y la alianza populista peronista, 1943-1976”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, v. 3, n. 15, pp. 101-141, 1º semestre 1997.

²⁷ Jáuregui, Anibal Pablo, “La regulación económica y la representación corporativa en la Argentina y el Brasil”, *Revista Sociología Política*, Curitiba, n. 14, pp. 61-75, jun. 2000.

diferenças. Para este autor, enquanto o Estado argentino denotava interesses prebendários, que contrastavam com uma indústria defensora de um modelo econômico liberal e internacionalizado, o Estado brasileiro investia na intervenção estatal com o aprofundamento da participação das associações de classe no processo intervencionista. A aproximação Estado-indústria encontrava maior equilíbrio e harmonia no modelo brasileiro – mesmo com as fragilidades corporativistas observadas ao longo do período de ditadura militar.

4. Discussão sobre os achados de pesquisa

Neste estudo, a compreensão de corporativismo industrial está condicionada à coesão das organizações associativas empresariais industriais defensoras da ideologia liberal de mercado. O levantamento de recortes textuais (discursos e relatórios) de organizações públicas e de associações industriais, tanto na Argentina como no Brasil, foi realizado, com o intuito de identificar a intensidade das relações entre empresários associados e o Estado, entre 1956 e 1978.

Os casos, cronologicamente enumerados, na Argentina (de 1 a 7) e no Brasil (de 8 a 12) são apresentados a seguir, com destaque as principais interpretações em relação à natureza do corporativismo e sua relação com o Estado.

No que diz respeito ao **Caso 1** (O Período Pré-Frondizi - 1956 a 1957), chama a atenção o fato de que a UIA retornava suas atividades, interrompidas desde o início do governo Peron. Em 13 de dezembro de 1955, os mesmos dirigentes que a mantinham em 1946, revitalizavam os princípios então vigentes desde os anos 1930 a partir do Decreto 5.236/1955. Essa revitalização ocorre, porém, sob a base ideológica de uma elite industrial de uma década atrás, mostrando-se contraditória a realidade industrial da Argentina dos anos 1950. Segundo Schvarzer²⁸, os dirigentes da UIA se configuravam em representantes de um pequeno grupo de empresários (de setores normalmente restritos), que buscavam

²⁸ Schvarzer, Jorge, “Una elite empresarial en la Argentina: la Unión Industrial Argentina”, *Ensaïos FEE*, Porto Alegre, v. 17, n. 2, pp. 123-151, 1996.

ser atendidos em interesses limitados, por meio de uma complexa rede de relações pessoais e institucionais.

No entanto, com a reconstituição da UIA, as esperanças de reestruturação de um ‘corpo’ forte e influente de industriais se evidenciava. Com o desenvolvimento de um novo estatuto, que estabelecia as diretrizes e obrigações compartilhadas com o Estado, comissões e representações da indústria passaram a assumir papel importante nas diretrizes econômicas da nação. Contudo, as principais preocupações da organização se faziam no campo das relações trabalhistas, da restauração patrimonial, da necessidade do empresariado garantir-se diante de um Estado protecionista e dos ajustes de preços. Pontos que divergiam da busca da expansão técnico-produtiva da indústria. Para os dirigentes da UIA, a preservação de um mercado interno comprador, em resposta a um parque industrial interno competitivo, em preços e oferta, era mais evidente e se fez mais presente nas manifestações textuais, do que propriamente na defesa de um avanço tecnológico que permitisse à Argentina se posicionar competitivamente na divisão internacional do trabalho. A visão de *catch up*, com vistas a uma maior desconcentração da renda e aprimoramento técnico da força de trabalho não teve espaço no discurso dos empresários.

O quadro encontrado no período Pré-Frondizi indicam uma intensa agenda de ações coletivas do empresariado associado, embora evidenciasse pouca coesão de forças em prol do desenvolvimento industrial.

O caso 2 representou o Governo Frondizi (1958 a 1961). A proposta de desenvolvimento do Governo Frondizi foi calcada na manutenção do processo de industrialização, com favorável receptividade do capital estrangeiro, além da restrição da inflação, por meio da proteção alfandegária da produção nacional e do controle de preços. A ampliação das exportações agropecuárias e a preocupação com as demandas trabalhistas ficaram em segundo plano. Com a implantação do Plano de Estabilização e Desenvolvimento, em 1959, elevaram-se o custo de produção industrial e os índices do custo de vida da população. Fatos que levaram a uma redução da produção industrial ao longo de seu

mandato. Esses desajustes econômicos e suas consequências no campo social impediram os avanços na renda e o bem estar da população.

Outro fator que influenciou negativamente o governo Frondize e suas relações com os setores mais tradicionais da economia foi a sua aproximação com Rogélio Frigerio. Frigerio era um jornalista, simpatizante do Partido Comunista e detentor de um pensamento altamente nacionalista. Ele defendia a ideia de que o capital estrangeiro direto seria necessário e que o desenvolvimento de indústrias básicas deveria ser consequência de investimentos internos. Suas opiniões desagradavam setores mais conservadores do empresariado e abalavam as relações da UIA com o Estado.

Embora, uma unanimidade político-partidária dentro do corporativismo industrial argentino nunca tivera existido completamente, sobretudo por que a UIA conservava também representantes de pequenas indústrias, de indústrias de base (siderurgias, petroquímica) e do setor industrial automobilístico (que defendiam as posições protecionistas do Governo Frondizi), algum nível de aproximação como estado permanecia, entretanto o descontentamento do empresariado industrial ajudou a sustentar o final pouco feliz do governo Frondizi.

A ampliação no número de associados na UIA, porém, denotou importante manifestação do corporativismo empresarial industrial neste período. A preocupação maior da unidade, contudo, não se estabeleceu em relação ao baixo *catch up* industrial produtivo, já que as principais reivindicações e os maiores esforços do empresariado industrial ainda se concentravam nas políticas tarifárias voltadas ao comércio exterior, ao acesso a recursos de baixo custo, à ampliação das plantas industriais e aos benefícios dos empresários nas relações trabalhistas. Entretanto, observou-se algum grau de preocupação do empresariado com a capacitação profissional e transformação produtiva em prol de uma competitividade suportada pela inovação e pela diferenciação.

Estes achados evidenciam uma importante manifestação de coesão do empresariado industrial, bem como uma agenda compromissada com o desenvolvimento industrial.

O Governo Provisório de Guido (1962 a 1963) representou o terceiro caso estudado. Guido permaneceu 19 meses no poder, atendendo

às regras e determinações de uma junta militar, em um período de elevada turbulência econômica e política. A participação da UIA no Conselho Nacional de Educação Técnica e em suas decisões foi fator decisivo para sua criação e para colocar o empresariado argentino mais uma vez afinado com as iniciativas do Estado, especialmente naquelas relacionadas ao campo da promoção e da capacitação profissional.

Entretanto, a participação da UIA no Conselho Nacional de Educação Técnica parece ter sido uma das poucas iniciativas dos empresários associados na agenda governamental em prol do desempenho técnico do setor produtivo nos anos 1962 e 1963. Nesse período, a maior concentração de esforços dos empresários industriais participantes das comissões da UIA junto ao governo girou em torno da ampliação do comércio exterior e da redução de impostos em torno deste.

No que tange à agenda e ações coletivas do corporativismo empresarial representado pela UIA, pode-se dizer que houve uma certa continuidade em relação ao período anterior. Entre as ações realizadas pela Associação, destacam-se seminários, comissões e reuniões dirigidas (especialmente em prol das relações bilaterais latino-americanas). Contudo, não se pode dizer o mesmo sobre o ímpeto dos empresários em prol de um projeto desenvolvimentista, já que a classe buscou maior sustentação de suas atividades na ampliação do comércio externo bilateral e na redução de custos e ônus trabalhistas. Trata-se de uma reação compreensível para a indústria em períodos de maior crise econômica.

Considera-se, por estas constatações, que o período foi marcado por elevada coesão do empresariado, mas com pouca determinação em prol de uma agenda desenvolvimentista.

O caso 4 foi identificado como o período de Illia ao Golpe de 1966 (1964 a 1966). Uma característica marcante de Illia, em seu governo, foi a sua postura cautelosa, sua honestidade e honradez no trato da coisa pública, sendo considerado um dos políticos mais honestos de

toda a história da Argentina. Gerchunoff e Llach²⁹ descrevem assim Umberto Illia: “Em sua moderação, seu espírito conciliador e sua tradição yrigoyeista manifestavam, ao mesmo tempo, as virtudes e os defeitos do novo presidente”.

De maneira geral, no Governo Illia, houve um aumento no volume da produção industrial, o que redundou na redução da taxa de desemprego e ageração de um estado de bem-estar ao setor produtivo. Esta situação teve direta participação da UIA, sobretudo, por ocasião da criação do Conselho Nacional de Desenvolvimento Econômico (CONADE), em que a Associação teve direto envolvimento. Como CONADE, o empresariado industrial argentino intensificou suas ações e intenções de ampliação do comércio exterior via Associação Latino-americana de Livre Comércio (ALALC) e implementou projetos de modernização do parque industrial argentino.

Da parte do corporativismo empresarial, pode-se dizer que houve uma participação coletiva do empresariado organizado levando a cabo algumas perspectivas favoráveis ao *upgrading* industrial, contudo, não se pode admitir que ocorreram avanços em prol de uma agenda desenvolvimentista, já que o empenho em construir maior solidez numa relação público-privada, na capacitação profissional e na melhoria dos processos em busca da independência tecnológica e da racionalização da produção foi vencido pelo ardor das ideias políticas e ideológicas da burguesia conservadora.

A Revolução Argentina (1967 a 1973) representou o **caso 5**. Ela deu início a um período de forte repressão, embates entre forças leais e contrárias ao Peronismo, sindicalistas, estudantes universitários e terroristas. Nesse período, o governo revolucionário defendeu fortemente uma posição de “luta contra a inflação endêmica, a restauração da liberdade econômica sob orientação global fixada pelo Estado, e a modernização das estruturas produtivas em todas as suas esferas” (*Unión*

²⁹ Gerchunoff, Pablo e Llach, Lucas, *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Ariel Sociedad Argentinas, 1998., pp. 289, 300.

*Industrial Argentina*³⁰). Neste período, estiveram no poder os presidentes militares Juan Carlos Onganía (1966-1970), Roberto Marcelo Levingston (1970-1971) e Alejandro Agustín Lanusse (1971-1973).

Os investimentos do Governo Onganía em prol do aumento de produtividade das empresas e da capacitação de pessoal nas organizações industriais foram substanciais e superaram as marcas antecedentes. Destacou-se, ainda, no Governo Onganía, a criação de comitês consultivos que auxiliaram na condução das políticas econômicas, agrária e industrial. A UIA, mediante a instauração da Revolução Argentina, manteve-se atenta e vigilante. A palavra ‘confiança’ fora reservada como importante instrumento de manifestação e apoio dos empresários ao plano proposto por Onganía, embora, nas manifestações de apoio, vieram também dúvidas quanto ao sucesso dos planos do governo em implantação.

No campo do apoio à tecnologia e inovação, observou-se, da parte da UIA, ainda, uma reduzida preocupação. Em seus relatórios, conservavam a preocupação mais evidente com os aspectos relacionados à carga tributária, ao comércio exterior e às relações trabalhistas, além dos problemas emergentes da economia, como a inflação e o cambio (nada diferente do que já observado nos períodos anteriores).

No Governo Lanusse, a inflação e as dificuldades econômicas se mantiveram preocupantes. A manifestação da UIA nesse sentido demonstrava o desalento e a desesperança do setor industrial em se conseguir conter a inflação e os rumos da nação. Em relação à coesão do empresariado filiado à UIA, observou-se a preservação de uma crescente integração manifesta na ampliação do quadro de associados e na atuação das comissões de trabalho internas. As atividades junto à ALALC e a organização dos Congressos Nacionais e Regionais permitiram maior amplitude geográfica, além de maior aproximação com os corpos dirigentes das organizações e do Estado. Entretanto, a perspectiva de crescimento industrial mantivera-se restrita, bem como a defesa dos argumentos que visavam a redução tarifária e aduaneira e o controle dos

³⁰ *Unión Industrial Argentina, Memoria y balance: informe anual a los señores asociados y cámaras adheridas 1966/67*, Buenos Aires, Unión Industrial Argentina, 1967, p. 31.

preços conservava-se como a tona das discussões entre os empresários, induzindo a um quadro pouco eficiente em prol de uma agenda desenvolvimentista.

O ‘Retorno ao Peronismo’ (1974 a 1975) representa o **caso 6**. Após a passagem de Onganía, Levingston e Lanusse na presidência da República Argentina, entre 1966 e 1973, o Peronismo ressurgiu na Casa Rosada na pessoa de Héctor José Cámpora. Este se elegeu em 1973 e repassou o poder, no mesmo ano, após modificações na lei eleitoral, para Juan Carlos Perón.

Apesar da não adesão direta dos empresários, o programa inicial do governo peronista, denominado Plano Trienal, foi produzido a partir de um documento intitulado ‘sugestões do empresariado nacional para um programa de governo’. Esse documento foi apresentado pela Confederação Geral Econômica (CGE) ao candidato Cámpora dois meses antes de sua vitória nas urnas.

A CGE, representada por um grupo remanescente de empresários adeptos ao Peronismo, garantiu sua maior expressividade política com o ressurgimento do Peronismo na Casa Rosada, a partir de um documento que tratava de um acordo (identificado como ‘Pacto Social’) firmado entre a Confederação Geral do Trabalho (CGT) e os empresários organizados em torno da CGE, em 8 de junho de 1973, com o objetivo de buscar uma conformação entre a “produção, o consumo, a organização e o desenvolvimento tecnológico”. Ele visava à recuperação da independência econômica através do “impulso da empresa nacional e da reversão do processo de desnacionalização”. Tal Pacto tinha como fim a revitalização da ideologia peronista, numa política que reduzisse a inflação ao nível zero³¹.

O Pacto Social colocava o Estado no centro da coordenação econômica e social. Os recursos destinados à exportação agropecuária deveriam atender às demandas do setor e, a sua maior parte, seria direcionada ao incremento industrial. Enquanto os empresários membros

³¹ Fiszbein, Martín, “Instituciones e ideas en desarrollo: la planificación económica en la Argentina, 1945-1975”, em Rougier, Marcelo (Dir.), *Estudios sobre la industria argentina: políticas de promoción y estrategias empresariales* 2, Argentina, Lenguaje Claro, 2010, pp. 15-50, pp. 39, 40

da CGE se configuravam, em sua maioria, como representantes de médias e pequenas indústrias nacionais, a representação industrial transnacional e de maior representatividade no volume da produção nacional estava associada à UIA, que observava o cenário e mantinha-se parcialmente à margem dos acontecimentos decorrentes do Pacto Social. Contudo, a UIA tivera de se aderir ao mesmo, após decisão da maioria de seus membros. Decisão esta que se fez no momento em que ocorreu a aprovação da fusão da UIA com a Confederação Geral da Indústria (braço da CGE), objetivando a formação da Confederação da Indústria Argentina (CINA). A CINA constituiu-se em uma nova estrutura representativa do setor industrial e teria sido construída em meio aos intensos debates e discordâncias de grupos internos da UIA.

As mudanças estruturais que se viram acontecer com a UIA durante o Governo Peron indicavam o quanto era difusa a configuração ideológica que constituía o empresariado associado na Argentina. Ao longo de sua trajetória, a notória variação no predomínio de poder de grupos internos correspondia à complementaridade institucional e sua determinação sobre o comportamento dos agentes. Para Baudino e Cerbino³², “a heterogeneidade interna da UIA se expressava assim em duas estratégias contrapostas: a liberal e a reformista”. Ou seja, diferentes faces eram manifestadas em distintos momentos do ciclo econômico, conforme a conveniência.

Em julho de 1974, Perón morre, e seu posto é ocupado por sua esposa, María Estela Martínez de Perón, que permanece por dois anos no poder em meio a um governo muito conturbado, em que a inflação chegara a ultrapassar a marca de 180% e o crescimento econômico permanecera próximo de zero. Em março de 1976, mediante insustentável situação, um novo golpe de Estado estabelece no país uma

³² Baudino, Verónica e Cerbino, Gonzalo Sanz, “Las corporaciones agrarias e industriales frente al golpe del ‘76: apuntes para la reconstrucción de la fuerza social contra revolucionaria”, *Documentos de Jóvenes Investigadores*, Buenos Aires, n. 30, nov. 2011, disponível em:

<<http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iigg/dji30.pdf>>, acesso em: 12 nov. 2012, p. 49)

ditadura militar. Esta foi recebida com certo alívio pela sociedade e até por partes do próprio governo.

Em relação à natureza do corporativismo industrial, viu-se, neste período, uma ruptura na coesão das forças representativas empresariais, o que afetou o desempenho de uma agenda desenvolvimentista e uma sinergia eficiente com as intenções do Estado. A quebra de trajetória que remontava a constituição tradicionalista da UIA (símbolo do modelo liberal), com a sua fusão à CGE, afetou suas ações e sua ideologia. Este quadro representou uma ruptura na configuração institucional corporativista entre a UIA e a o Estado, em prol do desenvolvimento industrial, denotando fragilidade na agenda de ações coletivas e fraca coesão em prol de uma agenda desenvolvimentista.

O caso 7 foi identificado como o Regime Ditatorial (1976 a 1978) e caracterizou o último período argentino analisado. O governo de Jorge Rafael Videla (1976 a 1981) levou a cabo os compromissos repressivos e uma economia liberal, previstos pela junta militar pré-golpe. O golpe militar de 24 de março de 1976 impôs a promessa de ajustes que iam além do âmbito econômico. As propostas de mudanças do Regime Militar passariam do político ao social e buscariam reiniciar a dinâmica política então vigente por meio da ação reguladora do Estado e da liberalização dos mercados, com grande aproximação com os Estados Unidos.

A manutenção de um Estado forte teria o acolhimento da burguesia industrial e dos setores mais tradicionais da sociedade. Os modelos coreano e japonês serviriam de exemplo ao progresso econômico, enquanto que as diretrizes impostas pelos Estados Unidos determinariam os meios para o acesso ao capital e à segurança contra o comunismo. Ante essa realidade, a participação sindical (tanto dos trabalhadores como das organizações empresariais) perderia o sentido perante as intenções do Estado e seria subjugada pelo Regime, que

compusera – em seu discurso – a necessidade de “disciplinar a classe empresarial” para, em seguida, “disciplinar a classe trabalhadora”³³.

Entre as radicalizações que afetaram o setor empresarial industrial, a mais importante no campo do corporativismo foi a intervenção do Estado sofrida pela UIA em 1976. A interrupção dos trabalhos da UIA não só calou a voz dos empresários, mas impediu que muitas ações pudessem ser efetivamente defendidas pela Associação em prol dos interesses da classe ao longo dos primeiros anos de ditadura militar.

Até 1978 (período coberto pela pesquisa) a relação entre o Estado e os representantes do setor industrial argentino ficou restrita aos empresários (isolados) e às associações regionais ou setoriais.

O caso 8 (‘a Era JK’, 1956 a 1960) corresponde ao primeiro caso brasileiro analisado, reiniciando a análise de todo o período analisado nos casos argentinos.

Em janeiro de 1956, assume a Presidência da República o mineiro Juscelino Kubitschek de Oliveira (JK). JK marcou a história do Brasil, realizando um governo de grandes transformações. Em seu plano de metas, em prol do desenvolvimento (Plano Nacional de Desenvolvimento - PND), Kubitschek considerou necessária a maior atenção às indústrias (consideradas por ele como ‘pontos de desenvolvimento’) e deu destaque para os setores de produção de aço, de alumínio, de cimento, de celulose, automotiva, de máquinas pesadas e química. Nesse grupo de empresas, a indústria automobilística foi também elencada como ‘indústria de base’, recebendo sua maior atenção, já que ela era vista como capaz de estimular a criação de outras indústrias e, por conseguinte, dar maior visibilidade industrial ao país.

A política desenvolvimentista de JK deu prosseguimento à proposta de estruturação industrial prevista no segundo Governo Vargas – que consolidou a criação de um tripé industrial básico, sustentado por poderosas indústrias de capital público nas áreas de exploração de petróleo e produção de seus derivados (a Petrobras e suas refinarias), na

³³ Canitrot, Adolfo, “Teoría y práctica del liberalismo: política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina 1976-1981”, *Desarrollo Económico*, v. 21, n. 82, jul./set. 1982, p. 133.

siderurgia (expansão da Companhia Siderúrgica Nacional) e na geração de energia (Eletrobras). Ele encontrou ainda outro elemento que favorecesse suas intenções: a aproximação do Estado com a elite empresarial. Muitos dos importantes nomes da indústria nacional vieram a ocupar cargos no governo ou participarem, como representantes das associações empresariais, em conselhos formados no período JK. Nesta representação, a FIESP teve papel de destaque – fato que fortaleceu sua posição, como representante da indústria no país, mesmo diante da CNI, em algumas ocasiões.

Nesse sentido, diferenças devem ser consideradas, entre os discursos e ações dos representantes do Sistema FIESP e da CNI, como representantes do corporativismo industrial nacional. Embora muitos dos representantes de ambas as instituições gozavam da mesma origem, é notória a diferença percebida entre os papéis ocupados por ambas as associações: enquanto a associação paulista objetivava suas ações em torno da produção, o papel sociopolítico da CNI se destacava, em meio à ampliação das relações de barganha e dos interesses expansionistas da indústria nacional.

Frente a essa realidade, apesar do evidenciado insulamento burocrático, não se pode desprezar as intenções desenvolvimentistas do governo JK. Em relação à natureza do corporativismo empresarial industrial, é correto afirmar que houve uma agenda positiva, com forte coesão do empresariado em prol de propósitos desenvolvimentistas. Destaca-se a capacitação profissional via SENAI e a modernização do parque industrial, sobretudo em São Paulo.

O caso 9 compreende o período dos governos Jânio a Jango (1961 a 1963).

Juscelino Kubitschek passou a faixa presidencial a Jânio da Silva Quadros em 31 de janeiro de 1961, conservando João Belchior Marques Goulart (conhecido popularmente como ‘Jango’) na vice-presidência. A proposta de governo de Quadros centrava-se na manutenção do progresso, com redução da corrupção e maior ímpeto democrático. Considerava-se anticomunista, mas a aproximação com o Premier da União Soviética Nikita Krushev e o ato de condecoração à Che Guevara (guerrilheiro cubano), ocorrido após o sucesso nas negociações para a

soltura de vinte sacerdotes condenados ao fuzilamento em Cuba (a pedido do Vaticano), colocou o seu governo e a sua posição política em xeque, ante a opinião pública mais conservadora. Assim, tal postura o levou à perseguição política por parte da imprensa e por grupos leais aos interesses estadunidenses e anticomunistas, tanto no Brasil, como no exterior. Estes fatos foram utilizados de pretexto para expor um descontentamento das classes mais conservadoras sobre seu governo e propostas.

Nos primeiros meses do governo de Jânio, em meio à posse da nova diretoria do CIESP (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), os discursos de Antônio Devisate (presidente reeleito) ditavam o tom decobrança e de desconfiança para com a política econômica de interesse do setor industrial. As manifestações da indústria – sobretudo da FIESP – atentaram para uma necessidade (e desejo) de aproximação desse setor com o Estado, dando ritmo ao que JK começara anos antes. Contudo, a inflação ascendente e os prejuízos nas contas públicas, além das incertezas políticas, descreviam uma situação de risco.

Ante as indiferenças da elite empresarial e os reclames dos trabalhadores, Jânio Quadros renuncia e assume, em seu lugar, o seu vice-presidente, João Goulart (Jango) – após um breve período de interinidade de Pascoal Ranieri Mazzilli (então Presidente da Câmara dos Deputados), já que Goulart se encontrava na China no momento em que Jânio Quadros renunciara. Os vínculos de Goulart com o Partido Comunista Brasileiro (PCB) e com o Partido Socialista Brasileiro (PSB) não eram bem vistos pelos militares e pelos redutos políticos e civis mais conservadores do país – incluindo boa parte do empresariado.

A ausência de manifestações por parte da CNI sobre os acontecimentos que levaram à renúncia de Jânio e a tumultuada posse de Jango estava também relacionada à condição jurídica em que se encontrava a Confederação da Indústria. Em março do ano de 1961, a pedido de um grupo de industriais da FIESP e da FIRJ (Federação das Indústrias do Rio de Janeiro) ao então Presidente Jânio Quadros, procedeu-se uma intervenção do Governo Federal na CNI, impedindo Lídio Lunardi de empossar como presidente em seu terceiro mandato diante da entidade. Esta havia sido acusada de manipular informações e

recursos do SESI em favor de interesses não representativos da indústria nacional, além de utilizar indevidamente os recursos advindos do SESI. Com a posse de João Goulart, outra junta seria constituída, permanecendo no controle da CNI até às eleições de janeiro de 1962.

Naturalmente, pela força dos fatos, a relação entre as associações industriais paulista e nacional (FIESP e CNI) estivera abalada durante o ano de 1961, mas as associações voltariam a se aproximar, respeitosamente, a partir da posse de Jango, ocasião em que cessaria o processo intervencionista.

A agenda de ações coletivas com o fim desenvolvimentista, entre as duas entidades – ou mesmo dentro delas –, esteve muito fragilizada, ou praticamente inexistente, ao longo dos três anos dos governos Jânio e Jango, limitando-se a atender-se a questões pontuais, tais como as medidas sociais impostas pelo governo em torno dos trabalhadores e suas famílias, e as ameaças de greves.

O risco da ampliação da burocracia estatal no governo Jango era vista com temor pelo corporativismo industrial representado pela CNI e, substancialmente, pela FIESP, uma vez que haveria uma tendência de arbitrariedade nos critérios de condução da política estatal, com estatizações de empresas e ampliação do *rent-seeking* por parte do Estado – um abalo prenunciado às instituições democráticas.

Mediante o avançar dos acontecimentos e as insatisfações ao governo Goulart, este veio a ser deposto por um golpe militar em abril de 1964.

Pode-se dizer que as turbulências políticas e econômicas afetaram a natureza do corporativismo naquele período, causando fragilidades na condução de uma agenda desenvolvimentista e perda da coesão entre o empresariado industrial nacional.

Os primeiros anos do regime militar, de Castello Branco a Costa e Silva (1964 a 1969), representaram o caso 10.

Castello Branco fechou o Congresso Nacional e o reabriu apenas para a aprovação da nova Constituição, tendo governado somente via Decretos e Atos Institucionais. Combateu as diversas manifestações de ordem social liderada por estudantes, trabalhadores, grupos sindicais, jornalistas e artistas. Para tanto, criou o Serviço Nacional de Informações

(SNI) e a Lei de Imprensa. No campo econômico, algumas iniciativas de Castello Branco favoreceram a indústria. Entre elas, a criação da Zona Franca de Manaus e a ampliação/implantação de diversos trechos rodoviários que ajudaram a impulsionar as atividades produtivas e a buscar o desenvolvimento e a segurança em regiões menos ocupadas do país. A criação de uma nova moeda (Cruzeiro Novo), a redução das despesas do governo, o arrocho salarial e a quebra da estabilidade no emprego foram medidas que ajudaram a conter o crescimento da inflação.

A aproximação com o Estado ditatorial permitia alguns galanteios da parte dos empresários (especialmente daqueles representantes da CNI) aos militares. Diversos encontros com os ministros da Fazenda, do Planejamento, do Trabalho e da Indústria e Comércio viriam aparecer na agenda dos industriais, revelando um reestabelecimento do diálogo, especialmente com integrantes da FIESP. Nota-se que este diálogo havia sido interrompido desde o Governo Jânio Quadros com parte do empresariado, vindo a CNI postar-se novamente sob intervenção (a terceira), a partir de 9 de abril de 1964. O Regime Militar, ao estabelecer a Junta Governativa, buscou “desmantelar a ligação entre o sistema corporativo dos trabalhadores, o PTB e o sistema previdenciário” de qualquer elo que pudesse haver com a indústria.

O perfil de gestão dos militares, aliado ao conhecimento, por parte deles, a respeito da presença de grupos de empresários nacionalistas dentro da CNI – afinados com as ideias janguistas e dos sindicatos – promoveu um crescente distanciamento do Estado para com a entidade. Além do mais, a própria divisão da CNI e os seguidos processos intervencionistas levaram à criação e ao fortalecimento de entidades paralelas, setoriais, enfraquecendo o sistema de representação nacional e conduzindo o processo de negociação indústria-Estado para o âmbito das relações particularizadas.

Para Leopoldi³⁴, “o regime militar tira da FIESP, da FIRJAN³⁵ e da CNI o papel de organismos de representação da indústria e estabelece

³⁴ Leopoldi, Maria Antonieta, *Política e interesses na industrialização brasileira: as associações industriais, a política econômica e o Estado*, São Paulo, Paz e Terra, 2000, pp. 299-300.

uma relação direta com as empresas e os empresários, passando por cima do corporativismo oficial, sem, contudo, eliminá-lo”. Essa estratégia do Estado autoritário executa a inibição do discurso como meio para o exercício do poder: o silenciamento da ação coletiva induz à quebra do consenso, do direito democrático de consolidação das ideias, retendo para si (o Estado) o domínio da condutibilidade do processo de desenvolvimento.

No dia 3 de outubro de 1966, Artur da Costa e Silva foi eleito presidente da República pelo Congresso Nacional. A posse de Costa e Silva ocorre em 15 de março de 1967. Ele assume a nova Constituição e, por meio dela, a argumentação de que somente em seu mandato estaria de facto iniciando o Regime Militar.

Até o fim do seu governo, muitas homenagens e troca de telegramas elogiosos mostraram que os industriais apoiavam as iniciativas e os programas dos militares. Nota-se ainda que, em todas as manifestações de aproximação com o Estado, a FIESP estava sentada ao lado da CNI ou das principais federações e centros industriais do país, indicando a preservação de uma agenda conjunta entre as principais associações representativas industriais do país.

Os achados de pesquisa dão conta de que houve um enfraquecimento das ações e da coesão em torno do corporativismo industrial nacional nesse período.

O Governo Médici (1970 a 1973) representou o caso 11 do estudo. Os Planos de Desenvolvimento instituídos nos Governos Castello Branco, Costa e Silva e Médici detinham uma continuidade e, certamente, foram corresponsáveis pelo desempenho da economia e, especialmente, da indústria ao longo da década de 1970.

Ao longo do mandato de Médici, percebeu-se um especial crescimento econômico (conhecido como o ‘Milagre Brasileiro’). Nesse período, a ampliação do PIB industrial alcançou níveis consideráveis, enquanto que a inflação reduziria a níveis anteriores aos anos 1950. Por outro lado, a concentração de renda elevava a níveis nunca percebidos –

³⁵ Nova denominação dada à FIRJ, após a mudança da Capital Federal para Brasília.

fato que chamou a atenção da comunidade econômica internacional. As taxas de juros decresceram e as oportunidades de investimento no país se ampliaram, promovendo grande estímulo às exportações (crédito-prêmio aos exportadores) e ao favorecimento à importação de matérias-primas para a indústria e de equipamentos para diversos setores.

Por ocasião da I Convenção Nacional da Indústria, movimento ocorrido por iniciativa da CNI, em dezembro de 1970, mais de 400 empresários e autoridades governamentais se encontraram e geraram um documento que fora redigido com o objetivo de relatar problemas que afetavam a produção, bem como apresentar sugestões para a consecução da política industrial. As reuniões empresariais que se sucederam permitiram recompor a coesão corporativa do setor industrial em torno da CNI, bem como revigorar os laços de cooperação entre a indústria e o Estado em prol de um projeto do desenvolvimento. Nota-se, contudo, que o governo reservara agendas específicas com grupos seletivos de empresários, mantendo limitada a participação das associações nas tomadas de decisão, o que revelava a permanência do perfil corporativista observado nos primeiros anos do regime militar brasileiro: fraca coesão e propósitos desenvolvimentistas.

Por fim, o caso 12 compreende o que se denominou de ‘a Era Geisel’ (1974 a 1978). Ernesto Beckmann Geisel substituiu Médici em 15 de março de 1974, em um governo marcado pela reabertura política e pelas primeiras dificuldades apresentadas pela instabilidade econômica internacional. Contudo, a ampliação da dívida externa não impediu que algumas atividades desenvolvimentistas fossem executadas. Geisel lançou, em seu governo, o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), que implicou em grande entrada de capital estrangeiro no país, por meio de grandes empreendimentos, especialmente na área de energia.

Por meio do Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), a ampliação de incentivos fiscais às empresas nacionais e medidas que visavam impedir que empresas estrangeiras comprassem indústrias nacionais fez reduzir o ritmo do processo de internacionalização das empresas nacionais, redundando em maior aproximação do Estado com empresários brasileiros e com as associações industriais – características

trouxeram para o Governo Geisel uma caricatura mais próxima de um Estado Desenvolvimentista. Essa aproximação, no entanto, não perduraria na mesma intensidade ao longo de todo o Governo Geisel, em função da ampliação de problemas macroeconômicos.

As associações empresariais delegaram apoio ao governo, fazendo-se presente nos conselhos e entidades representativas de interesse coletivo da classe. Amparados pelas oportunidades de acesso colegiado, oferecidas pela política 'menos fechada' de Geisel, e orquestrada substancialmente por seus ministros do Planejamento e da Economia, via II PND, os industriais se fizeram mais participativos e, por vezes, mais críticos e demandantes do que se viu nos últimos governos.

A oportunidade de maior participação dos empresários associados implicou em maior participação cooperativa entre as associações, proporcionando maior intensidade na agenda corporativista. Contudo, a eminente crise econômica que se prenunciava conduzia a agenda do empresariado a discussões menos arrojadas em prol do desenvolvimento industrial, onde as discussões percebidas como predominantes nas reuniões das entidades se voltavam muito mais à necessidade de ampliação e democratização do crédito – sobretudo para empresas nacionais – e contra os favorecimentos do BNDE às empresas estatais, do que propriamente em relação às concepções desenvolvimentistas, como amparo tecnológico, capacitação técnico-profissional, pesquisa e desenvolvimento, etc.

O Quadro 2 apresenta uma consolidação sistematizada dos 12 casos.

Quadro 2 – Resumo esquemático dos achados de pesquisa, por caso, e indicação do grau de intensidade dos indicadores de corporativismo industrial (3) Muito Presente, (2) Pouco presente e (1) Ausente

Casos	Variáveis	Achados de Pesquisa	INT*
Caso 1: O período Pré-Frondizi (Argentina: 1956-1957)	V1**	A partir da reestruturação da UIA, com novo estatuto, diretrizes e obrigações, reestabelece uma importante coesão entre os empresários. Contudo, suas principais preocupações estão voltadas às relações trabalhistas, à restauração patrimonial, à necessidade de garantir-se frente a um Estado protecionista e aos ajustes de preços.	3
	V2***		2
Caso 2: O Governo Frondizi (Argentina: 1958-1961)	V1**	A união e ampliação do efetivo empresarial industrial em torno da UIA revitalizada determinou a natureza do corporativismo industrial nesse período. A inauguração de uma nova sede (para a UIA) e a ampliação das ações de suas comissões, sobretudo, junto aos Centros de Investigação Tecnológica, arregimentaram forças em prol de uma maior coesão técnico-desenvolvimentista.	3
	V2***		3
Caso 3: O governo provisório de Guido (Argentina: 1962-1963)	V1**	Diversas ações (seminários, comissões atuantes e reuniões dirigidas – especialmente em prol das relações bilaterais na América Latina) revelaram a participação efetiva e coletiva do empresariado. Contudo, não se pode dizer o mesmo sobre o ímpeto em prol de um projeto desenvolvimentista, já que, além do projeto expansionista, a redução de custos e ônus trabalhistas foram as principais demandas.	3
	V2***		2
Caso 4: De Illia ao golpe de 1966 (Argentina: 1964-1966)	V1**	A coesão do empresariado associado esteve fortalecida diante da crise política. Os empresários buscaram garantir o comércio interno e externo da produção industrial e os seus principais objetivos não implicavam necessariamente em avanços no <i>upgrading</i> industrial.	3
	V2***		2
Caso 5: A Revolução Argentina (Argentina: 1967-1973)	V1**	A UIA preservou uma postura de crescente integração entre seus associados, onde as atividades das comissões contribuíram para reforçar a imagem de instituição, forte e coesa. As preocupações com a ampliação das exportações e com o controle dos preços internos superaram as discussões em torno de uma agenda desenvolvimentista.	3
	V2***		2

O Corporativismo Empresarial, e o Estado no Desenvolvimento Industrial: uma análise comparada entre Argentina e Brasil no período entre 1956 e 1978

Caso 6: O retorno ao Peronismo (Argentina: 1974-1975)	V1**	A fusão da UIA com a Confederação Geral da Indústria e a criação da Confederação da Indústria Argentina (CINA) geraram importante fragilidade no corporativismo industrial. Fato que levou a uma perda de confiança na formulação de uma proposta desenvolvimentista.	2
	V2***		1
Caso 7: O regime ditatorial (Argentina: 1976-1978)	V1**	A manutenção de um Estado forte teria o acolhimento da burguesia industrial e dos setores mais tradicionais da sociedade, contudo, a intervenção na UIA impediu o progresso de suas atividades, bem como prejudicou a coesão da classe. Esta situação impediu também que qualquer manifestação pública, em nome da entidade, pudesse ser feita, tanto na forma escrita, falada ou televisada.	1
	V2***		1
Caso 8: A era JK (Brasil: 1956-1960)	V1**	Liderada pelos industriais paulistas associados ao Sistema FIESP-CIESP, a indústria nacional conservou uma coesão industrial comprometida com a modernização das plantas industriais e com a capacitação profissional. Numa postura mais política que estratégica, a CNI promoveu interlocuções com o Estado e estimulou as ações do SESI e do SENAI em novos parques industriais, especialmente nas regiões Norte e Nordeste do país.	3
	V2***		3
Caso 9: Os governos de transição: de Jânio a Jango (Brasil: 1961-1963)	V1**	As incertezas nos cenários econômico e político somaram-se às denúncias que levariam à intervenção governamental na CNI, arranhando a cumplicidade política existente entre as duas entidades. Divergências entre grupos contrários e pro-Jango na classe empresarial promoveram fragilidades no corporativismo.	2
	V2***		1
Caso 10: De Castello Branco a Costa e Silva (Brasil: 1964-1969)	V1**	O enfraquecimento do corporativismo industrial foi observado nos primeiros anos de ditadura militar. Tal situação pouco favoreceu a construção de uma agenda efetivamente desenvolvimentista por parte da indústria, enquanto agremiação. A intervenção na CNI contribuiu, mais uma vez, para dissolver as relações políticas com o Estado e entre os empresários localizados fora do eixo Rio-São Paulo.	2
	V2***		2
Caso 11: O Governo Médici (Brasil:	V1**	Considerando o avanço nunca antes visto do PIB industrial, a elite empresarial encontrou-se 'satisfeita' o suficiente para manter-se adepta aos propósitos centralizadores do regime e não	2

1970-1973)	V2***	promover reações no sentido de cooptar maiores direitos, enquanto associação. Conclui-se que houve uma 'conformidade' do empresariado diante das ações seletivas do Estado.	2
Caso 12: A era Geisel (Brasil: 1974-1978)	V1**	A oportunidade de maior participação dos empresários associados nas instancias governamentais implicou em maior participação cooperativa dentro e entre a FIESP e a CNI. Contudo, as discussões que predominavam nas reuniões dentro e entre as entidades estavam mais voltadas às necessidades de ampliação e de democratização do crédito do que propriamente em relação às concepções desenvolvimentistas.	3
	V2***		1

*INT: Intensidade do indicador 'natureza do corporativismo' identificado.

**V1: Existência de agendas e ações coletivas do corporativismo empresarial.

***V2: Grau de coesão das forças corporativas em torno de uma agenda desenvolvimentista.

Fonte: os autores.

5. Análise Comparada dos Casos

O volume de informações encontradas nos documentos pesquisados indica a quantidade e a intensidade dos indicadores referentes à variável 'natureza do corporativismo industrial' e suas variáveis explicativas: (1) Existência de agendas e ações coletivas do corporativismo empresarial e (2) Grau de coesão das forças corporativas em torno de uma agenda desenvolvimentista.

Para que se estabeleça uma correlação entre tal variável e o grau de desenvolvimento industrial (correspondente ao *upgrading* industrial), utilizou-se o índice correspondente ao percentual médio do Valor da Produção Industrial (VPI) dos setores industriais de alta e média-alta intensidade tecnológica (considerados a partir classificação estabelecida pela *Organisation for Economic Co-operation and Development* – OECD).

Por conseguinte, como forma de comparar a natureza do corporativismo industrial com o grau de *upgrading* industrial, levantou-

se o Grau de Cobertura Proporcional (GCP)³⁶ indicativo de cada caso e sua relação com o nível de desenvolvimento industrial (estabelecido como acima e abaixo da média entre os casos) e com cada nação estudada.

Os resultados mostrados no Quadro 3 sugerem que, embora tenham ocorridas rupturas políticas e de regime (civis e militares), a manifestação do corporativismo industrial esteve relativamente presente ao longo de todo o período, em ambas nações. A ausência do corporativismo industrial (defensora de uma economia liberal de mercado) somente foi percebida durante o regime militar ditatorial argentino (caso 7), por ocasião da intervenção na UIA. Entretanto, embora presente, a coesão empresarial nem sempre foi plenamente atuante e voltada para uma proposta desenvolvimentista, (destaque para os casos 6, 9 e 12).

³⁶ O Grau de Cobertura Proporcional é calculado a partir da média proporcional dos valores de intensidade correspondente às variáveis V1 e V2, variando de zero à 1,0.

Quadro 3 - Valores correspondentes ao grau de cobertura proporcional dos indicadores do padrão de relação entre Estado e indústria, por variável correspondente à natureza do corporativismo, por grau de modernização industrial e por nação

Caso	V1 ¹	V2 ²	GCP ³	VPI ⁴	X ⁵	MOD ⁶	GCP médio /	
							Nação	MOD
1Arg	3	2	0,83	22,8	30,96	Abaixo da Média	0,74	0,81
2Arg	3	3	1,00	23,8				
3Arg	3	2	0,83	20,6				
4Arg	3	2	0,83	21,8				
5Arg	3	2	0,83	26,5				
6Arg	2	1	0,50	30,1				
7Arg	1	1	0,33	32,5		Acima da Média	0,63	0,58
8Bra	3	3	1,00	36,9				
9Bra	2	-	0,33	33,9				
10Bra	2	2	0,67	37,7				
11Bra	2	2	0,67	40,4				
12Bra	3	-	0,50	44,6				

1. Variável 'existência de agendas e ações coletivas do corporativismo empresarial'. 2. Variável 'grau de coesão das forças corporativas em torno de uma agenda desenvolvimentista'. 3. Grau de Cobertura Proporcional referente às variáveis correspondentes à natureza do corporativismo. 4. Percentual do Valor da Produção Industrial (médias anuais por caso) dos setores alta e média-alta tecnologia. 5. Média Aritmética dos percentuais do Valor da Produção Industrial. 6. Indicativo de valores (abaixo e acima) da média de VPI.

Fontes: os autores, a partir de dados obtidos em Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística³⁷; *Banco Industrial de la República Argentina*³⁸,

³⁷ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Censo industrial 1960, Rio de Janeiro, 1966. Censo industrial 1975, Rio de Janeiro, 1981. Censo industrial 1980, Rio de Janeiro, 1984.

³⁸ Banco Industrial de la República Argentina, Memoria y balance: 13º ejercicio 1956, Buenos Aires, 1957. Memoria y balance: 16º ejercicio 1959, Buenos Aires, 1960. Memoria y balance: 17º ejercicio 1960, Buenos Aires, 1961. Memoria y balance: 19º ejercicio 1962, Buenos Aires, 1963. Memoria y

*Banco Nacional de Desarrollo*³⁹ e *Organisation for Economic Co-Operation and Development*⁴⁰.

O estudo indicou ainda que o percentual do VPI dos setores de alta e média-alta tecnologias, calculado a partir da média anual referente a cada caso, e da média total desse índice (entre os casos), encontrou o valor médio igual a 30,96%. A partir dessa média, percebeu-se que os casos de 1 a 6 encontraram-se abaixo da média e os demais (7 a 12) se posicionaram acima da média. De porte desse resultado parcial, a partir do cálculo do GCP, pode-se sugerir que houve uma maior manifestação do corporativismo empresarial na Argentina (GCP médio = 0,74), quando comparado com o Brasil (GCP médio = 0,63). Esse dado contraria alguns achados da literatura⁴¹ para períodos anteriores aos da pesquisa, o que mostra que possivelmente as variações na estrutura política e econômica dos dois países afetaram na estrutura e no comportamento do corporativismo nas duas nações.

Encontrou-se também uma maior manifestação do corporativismo relacionado às respectivas associações industriais, quando comparados indicadores de intensidade com o grau de *upgrading* industrial. Nesta comparação, os casos em que se manifestaram com maior GCP para o

balance: 20° ejercicio 1963, Buenos Aires, 1964. Memoria y balance: 21° ejercicio 1964, Buenos Aires, 1965. Memoria y balance: 22° ejercicio 1965, Buenos Aires, 1966. Memoria y balance: 23° ejercicio 1966, Buenos Aires, 1967. Memoria y balance: 24° ejercicio 1967, Buenos Aires, 1968. Memoria y balance: 25° ejercicio 1968, Buenos Aires, 1969. Memoria y balance: 26° ejercicio 1969, Buenos Aires, 1970.

³⁹ Banco Nacional de Desarrollo, Memoria y balance: 27° ejercicio 1970, Buenos Aires, 1971. Memoria y balance: 28° ejercicio 1971, Buenos Aires, 1972. Memoria y balance: 29° ejercicio 1972, Buenos Aires, 1973. Memoria y balance: 30° ejercicio 1973, Buenos Aires, 1974. Memoria y balance: 31° ejercicio 1974, Buenos Aires, 1975. Memoria y balance: 32° ejercicio 1975, Buenos Aires, 1976. Memoria y balance: 33° ejercicio 1976, Buenos Aires, 1977. Memoria y balance: 34° ejercicio 1977, Buenos Aires, 1978. Memoria y balance: 35° ejercicio 1978, Buenos Aires, 1979. Memoria y balance: 36° ejercicio 1979, Buenos Aires, 1980.

⁴⁰ Organisation for Economic Co-operation and Development, *Directorate for science, technology and industry*, Paris, 2005, disponível em <<http://www.oecd.org/sti/>>, acesso em 17 Ago. 2013.

⁴¹ Brennan, op. cit. Jáuregui, op. cit.

corporativismo industrial, sugeriram menor intensidade de *upgrading* industrial (GCP médio / MOD = 0,81 e 0,51, respectivamente).

6. Conclusões

Os resultados encontrados sugerem que a intensidade do corporativismo industrial não parece ser condição necessária à modernização industrial (*upgrading*). Embora a Argentina manifestasse maior grau de ações e coesão das associações industriais em prol de uma agenda desenvolvimentista, quando comparado com o Brasil, ela não correspondeu em *upgrading* industrial.

Estas percepções dão indícios de que, certamente, outras variáveis, tais como a capacidade estatal ou mesmo a coordenação entre o Estado e a indústria organizada, teriam maior influência sobre a elevação do grau de desenvolvimento industrial, ou mesmo, deveriam atuar como variáveis complementares.

Tais indicadores reforçam as premissas de Evans⁴² e Alonso⁴³, de que a proposta de um Estado Desenvolvimentista reivindica maior participação do próprio Estado, no sentido de auferir maiores capacidades técnico-administrativas e capacidades políticas de se relacionar com o entorno socioeconômico, sobretudo, com o empresariado organizado.

Pode-se inferir ainda a argumentação em torno do regime governamental (civil ou militar), ou mesmo a sua intensidade de variação, como fatores condicionantes ao *upgrading* industrial. Ou ainda, evidências da participação de elementos relacionados à dependência e/ou continuidade de trajetória poderiam ser condicionantes à maior velocidade e/ou intensidade da agregação de tecnologia e na modernização da indústria.

Tais questões carecem de respostas que mereçam maior profundidade de investigação, o que permitiria maior compreensão sobre as características determinantes ao processo de industrialização na América Latina, especialmente, na Argentina e no Brasil, sobretudo, do

⁴² Evans, op. cit.

⁴³ Alonso, op. cit.

papel do empresariado associado, seus interesses e alcances, em prol de um Estado Desenvolvimentista.

Fontes estatísticas e institucionais

Banco Industrial de la República Argentina, Memoria y balance: 13º ejercicio 1956, Buenos Aires, 1957.

____, Memoria y balance: 16º ejercicio 1959, Buenos Aires, 1960.

____, Memoria y balance: 17º ejercicio 1960, Buenos Aires, 1961.

____, Memoria y balance: 19º ejercicio 1962, Buenos Aires, 1963.

____, Memoria y balance: 20º ejercicio 1963, Buenos Aires, 1964.

____, Memoria y balance: 21º ejercicio 1964, Buenos Aires, 1965.

____, Memoria y balance: 22º ejercicio 1965, Buenos Aires, 1966.

____, Memoria y balance: 23º ejercicio 1966, Buenos Aires, 1967.

____, Memoria y balance: 24º ejercicio 1967, Buenos Aires, 1968.

____, Memoria y balance: 25º ejercicio 1968, Buenos Aires, 1969.

____, Memoria y balance: 26º ejercicio 1969, Buenos Aires, 1970.

Banco Nacional de Desarrollo, Memoria y balance: 27º ejercicio 1970, Buenos Aires, 1971.

____, Memoria y balance: 28º ejercicio 1971, Buenos Aires, 1972.

____, Memoria y balance: 29º ejercicio 1972, Buenos Aires, 1973.

____, Memoria y balance: 30º ejercicio 1973, Buenos Aires, 1974.

____, Memoria y balance: 31º ejercicio 1974, Buenos Aires, 1975.

____, Memoria y balance: 32º ejercicio 1975, Buenos Aires, 1976.

____, Memoria y balance: 33º ejercicio 1976, Buenos Aires, 1977.

____, Memoria y balance: 34º ejercicio 1977, Buenos Aires, 1978.

____, Memoria y balance: 35º ejercicio 1978, Buenos Aires, 1979.

____, Memoria y balance: 36º ejercicio 1979, Buenos Aires, 1980.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Censo industrial 1960, Rio de Janeiro, 1966.

____, Censo industrial 1975, Rio de Janeiro, 1981.

____, Censo industrial 1980, Rio de Janeiro, 1984.

____, Séries históricas e encerradas – inquéritos e censos industriais, disponível em:

<http://seriesestadisticas.ibge.gov.br/lista_tema.aspx?op=0&no=8>, acceso em 11 Jul. 2012.

Instituto Nacional de Estadística y Censos, Producto interno bruto: serie histórica, 2011, disponível em <<http://www.indec.gov.ar/>>, acceso em 08 dez. 2012.

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Contas nacionais: séries históricas, disponível em <<http://www2.planalto.gov.br/presidencia/galeria-de-presidentes>>, acceso em 11 ago. 2012.

Unión Industrial Argentina, Memoria y balance: informe anual a los señores asociados y cámaras adheridas 1966/67, Buenos Aires, Unión Industrial Argentina, 1967.

Bibliografía

Alonso, Guillermo, “Elementos para el análisis de capacidades estatales”, en Alonso, V. (Ed.), *Capacidades estatales, instituciones y política social*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2007, pp. 17-39.

Ancochea, Sanches, “State, firms and the process of industrial upgrading: Latin America’s variety of capitalism and the Costa Rican experience”. *Economy and Society*, v. 38, n. 1, pp. 62-86, 2009.

Baudino, Verónica e Cerbino, Gonzalo Sanz, “Las corporaciones agrarias e industriales frente al golpe del ‘76: apuntes para la reconstrucción de la fuerza social contra revolucionaria”, *Documentos de Jóvenes Investigadores*, Buenos Aires, n. 30, nov. 2011, disponível em <<http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iigg/dji30.pdf>>, acceso em: 12 nov. 2012.

Brennan, James P, “Industriales y ‘bolicheros’: la actividad económica y la alianza populista peronista, 1943-1976”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, v. 3, n. 15, pp. 101-141, 1º semestre 1997.

Canitrot, Adolfo, “Teoría y práctica del liberalismo: política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina 1976-1981”, *Desarrollo Económico*, v. 21, n. 82, jul./set. 1982.

Castellani, Ana, *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2009.

Evans, Peter, *Autonomia e parceria: estados e transformação industrial*, Rio de Janeiro, Editora UFRJ, 2004. (Coleção Economia e Sociedade).

Fiszbein, Martin, “Instituciones y ideas en desarrollo: la planificación económica en la Argentina, 1945-1975”, en Rougier, Marcelo (Dir.), *Estudios sobre la industria argentina: políticas de promoción y estrategias empresariales 2*, Argentina, Lenguaje Claro, 2010, pp. 15-50.

Gerchunoff, Pablo e Llach, Lucas, *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Ariel Sociedad Argentinas, 1998.

Haddad, Claudio L. S., *Crecimiento do produto real no Brasil 1900-1947*, Rio de Janeiro, Editora FGV, 1978.

Jáuregui, Anibal Pablo, “La regulación económica y la representación corporativa en la Argentina y el Brasil”, *Revista Sociologia Política*, Curitiba, n. 14, p. 61-75, jun. 2000.

Kohli, Atul, *State-directed development: political power and industrialization in the global periphery*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

Lange, Mathew e Reuschmeyer, Deitrich, “States and development”, en Lange, Mathew e Reuschmeyer, Deitrich, *States and development historical antecedents of stagnation and advance*, New York, Palgrave Macmillan division of St. Martin’s Press, 2005, p. 3-25.

Leftwich, Adrian, *Developmental states, effective states and poverty reduction: the primacy of politics*, Geneva, United Nations Research Institute for Social Development, 2008, UNRISD Project on Poverty Reduction and Policy Regimes, disponível em <<http://respaldo.fcs.edu.uy/enz/desarrollo/Leftwich%20-%20state.pdf>>, acesso em 28 out. 2013.

Leopoldi, Maria Antonieta, *Política e interesses na industrialização brasileira: as associações industriais, a política econômica e o Estado*, São Paulo, Paz e Terra, 2000.

Martinez, Ricardo Gabriel, “*Recompilación de series históricas del producto y del ingreso*”, Buenos Aires, CEPAL, 1999. Disponível em <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/22529/lcbuer242.pdf>>, acesso em 28 set. 2012.

Olson, Mancur, *The logic of collective action: public good and the theory of groups*, New York, Harvard University Press, 1965.

Organisation for Economic Co-operation and Development, *Directorate for science, technology and industry*, Paris, 2005, disponível em <<http://www.oecd.org/sti/>>, acesso em 17 Ago. 2013.

Rauch, James e Evans, Peter, “Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries”, *Journal of Public Economics*, v. 75, n.1, p. 49-71, 2000.

Schmitter, Philippe C. “Still the century of corporatism?” *Review of Politics*, v. 1, n. 36, p. 85-131, jan. 1974.

Schmitter, Philippe C. e Streeck, Wolfgang, *The organization of business interests: studying the associative action of business and advanced industrial societies*, Köln, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 1999.

Schneider, Ben Ross, *Business politics and the state in twentieth-century Latin America*, New York, Cambridge University Press, 2004.

_____, “Business politics in latinamerica: patterns of fragmentation and centralization”, en Coen, David; Grant, Wyn, e Wilson, Graham (Eds.), *The Oxford handbook of business and government*, New York, Oxford Press, 2010. p. 307-329.

_____, *Institutions for effective of business-government collaboration: micro mechanisms and macro politics in Latin America*, Cambridge, Department of Political Science, MIT, 2013.

Schvarzer, Jorge, “Una elite empresarial en la Argentina: la Unión Industrial Argentina”, *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 17, n. 2, p. 123-151, 1996.

Whitley, Richard, *The institutional construction of firms*, Manchester Business School Paper, Manchester, n. 555, jun. 2008, disponível em

<<http://www.econstor.eu/bitstream/10419/50713/1/572583451.pdf>>, acesso em 20 fev. 2013.