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

RENATO SOARES BASTOS

**A burguesia perdida:
empresariado industrial e desenvolvimento econômico (1960 – 1974)**

São Paulo
2010

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

**A burguesia perdida:
empresariado industrial e desenvolvimento econômico (1960 – 1974)**

RENATO SOARES BASTOS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História Econômica do Departamento de História da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre em História.

Orientador: Prof. Dr. Lincoln Ferreira Secco

São Paulo
2010

Aos meus pais.

E a todos que lutaram e
lutam por um país
soberano.

AGRADECIMENTOS

Em um curso de graduação que a colação de grau se dá no balcão da seção de alunos, fica nítida a ausência de um rito de passagem para o graduando. Para os que continuam na vida acadêmica a defesa da dissertação de mestrado acaba por se tornar um importante evento que encerra um primeiro ciclo de formação, iniciado na graduação. Portanto, os agradecimentos que aqui se dão estendem-se a vida pregressa de pós-graduando.

Não haveria outro modo de começar os agradecimentos que não seja agradecendo a minha família. Meus pais que não completaram os estudos, mal chegando ao curso primário, sempre compreenderam e incentivaram a minha formação. Carinho de mãe e zelo de pai nunca me faltaram. Agradeço aos meus irmãos, Ricardo e, principalmente a Fátima, que durante a minha graduação e a pós, me serviu por vezes como uma verdadeira agência de fomento. Sem o apoio material e o incentivo deles não teria passado do primeiro ano de faculdade.

Lembro agradecido de todos os amigos que me acompanharam durante a graduação compartilhando prazeres e desventuras. São tantos nomes que pecaria por omissão. Mesmo assim, cabe-me um agradecimento nominal a Renato Lobo pela convivência sadia que tivemos desde os tempos de Taubaté, Vanessa G. de Oliveira pela nossa co-habitação e Juliana Batista por ter sido a minha fiel escudeira (ou eu dela) ao longo de toda a graduação.

Não posso deixar também de nominar os amigos mais próximos da graduação e da militância política. Mojana Vargas que foi uma verdadeira mãe e exemplo na sua condição de líder; e Rafael Marques e Alexandre Figueiredo. Tudo que eu disser será pouco sobre esses dois. Para fechar um ciclo de amizade, cabe a lembrança de Evandro e Marcela, acolhida e boa conversa aos finais de semana.

Agradeço a todos os visitantes da sala do Lincoln, orientandos e integrantes dos grupos de estudos de Fernand Braudel e, recentemente, o grupo Marx. Fiéis comensais do Clube do Churrasco, Dueto e Piolin. Convivência sempre agradável e inteligente. Helena, Larissa, Nádia, Apoená, Ciro, Edu, Prof. Francisco, Igor, Lidiane, Ramone, Joana, Agnaldo, etc, etc, etc. Sem se esquecer de Marisa Deaecto Midori que recebi de brinde junto com o orientador. Uma amiga sempre precisa e bem humorada.

À Vivian. Brava, disciplinada, inteligente e linda. Tudo seria mais difícil sem ela. Amada e companheira. Obrigado.

Agradeço as instituições por onde passei como empregado antes de obter a bolsa de pesquisa. Em especial, Gustavo Petta e Lucia Stumpf, ex-presidentes da UNE de quem fui assessor e José Clóvis, ex-Assistente Acadêmico de nossa faculdade, de quem orgulhosamente fui estagiário. Agradeço a minha atual chefe, já que finda a bolsa, Eliana de Moraes, minha coordenadora no colégio e que foi de uma sensibilidade extrema.

Agradeço a todos os funcionários das instituições por onde passei como pesquisador. Sr. Alcides do Instituto de Economia Gastão Vidgal e Srta. Regina da biblioteca, ambos da Associação Comercial de São Paulo; Sra. Regina do Arquivo do Tribunal de Justiça de São Paulo e demais funcionários do Fórum João Mendes; Srta. Regiane da biblioteca do IFCH/Unicamp; E os funcionários da biblioteca Florestan Fernandes da FFLCH/USP.

Da mais importância, pelo incentivo que representa, agradeço a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior pela bolsa a mim concedida, sem a qual não seria possível realizar este trabalho.

Por fim, não menos importante, agradeço aos professores Drs. Wilson Nascimento Barbosa e Alexandre Barbosa pelas relevantes críticas e informações prestadas no exame de qualificação. E agradeço, especialmente, ao Prof. Dr. Lincoln Ferreira Secco que considero além de orientador um amigo. Sempre me concedeu estímulos e que acabei não correspondendo a altura.

"Desde que vira o Sr. Brown no primeiro automóvel que chegara a Macondo - um conversível alaranjado com uma buzina que espantava os cães com seus latidos - o velho guerreiro se indignou com as mesuras servis do povo e percebeu que alguma coisa mudara na índole dos homens desde o tempo em que abandonavam mulheres e filhos e jogavam uma espingarda ao ombro para ir à guerra."

Gabriel García Márquez, *Cem anos de solidão*

RESUMO

O presente estudo denomina-se “A burguesia perdida: empresariado industrial e desenvolvimento econômico (1960-1974)”. A partir da década de 1950 o Brasil vive um processo de internacionalização da economia, em decorrência da reorganização das burguesias metropolitanas e do limite do modelo de indústria substitutiva de importações. No período posterior ao golpe de 1964 esta internacionalização será acentuada, configurando um novo modelo de desenvolvimento, dependente e associado. O objeto de pesquisa é o comportamento da burguesia brasileira e as mudanças na estrutura industrial frente aos avanços do capital estrangeiro e à dinâmica do novo modelo implantado pelo Estado na economia. A perspectiva adotada será a de observar as estratégias de sobrevivência das pequenas, médias e grandes indústrias perante as empresas estrangeiras e a crescente presença do Estado na economia.

Palavras-chave: burguesia brasileira; desenvolvimento econômico; industrialização; regime militar; capital estrangeiro.

ABSTRACT

The present study is entitled “The lost bourgeoisie: industrial enterprise and economical development (1960-1974)”. Starting 1950’s, Brazil undergoes a process of internationalization of its economy, due to the reorganization of the metropolitan bourgeoisie and to the verge achieved by the importation substitutive industry model. In the period after the 1964’s *coup d’etat*, such internationalization will be more emphasized, configuring a new model of development: dependent and associated. The research object of the present study is the Brazilian bourgeoisie behavior and the changes in the industrial structure towards the progress of foreign capital and the dynamics of the new model adopted by the State in the economy. The chosen perspective will observe the survival strategies of small, medium and major enterprises towards foreign companies and the growing presence of the State within economy.

Keywords: Brazilian bourgeoisie, economical development, industrialization, military regime, foreign capital.

ÍNDICE

Introdução.....	1
 Capítulo 1 – Origens e dinâmicas do empresariado.....	9
1.1 - Origens étnicas e a economia do café.....	9
1.2 - Comércio e indústria.....	14
1.3 - Corporativismo industrial.....	21
1.4 - Comportamento político dos industriais.....	23
1.5 - Possível nacionalismo.....	28
 Capítulo 2 – Indústria substitutiva de importações e o novo padrão de acumulação.....	34
2.1 - Indústria substitutiva de importações.....	39
2.2 - Padrão de empresas.....	45
2.3 - JK e a mudança de modelo.....	49
2.4 - Capitalismo e Estado.....	53
2.5 - A caracterização do estado pós-64.....	56
 Capítulo 3 – Estrutura industrial e flutuação de propriedade.....	67
3.1 - Análise estrutural dos grupos econômicos.....	68
3.1.1 - Os grupos multibilionários.....	68
3.1.2 - Os grupos bilionários nacionais.....	72
3.1.3 - Os grupos bilionários estrangeiros.....	75
3.2 - Entrada do capital estrangeiro no Brasil.....	81
3.3 - Falências de empresas.....	91
3.4 - Extinções ou liquidações de empresas.....	99
3.5 - Fusões e incorporações.....	100
 Capítulo 4 – A dinâmica da sobrevivência: empresários, Estado e capital estrangeiro.....	104
4.1- Competição, colaboração e desnacionalização.....	105
4.1.1- Desnacionalização: o caso da indústria farmacêutica.....	108
4.1.2 - Colaboração e competição: o caso do setor têxtil.....	111
4.1.3 - O tripé: multinacionais, estatais e capital privado nacional	114
4.2 - A FIESP e a atuação do empresariado.....	118
4.2.1 - Relação com o capital estrangeiro.....	121

4.2.2 - Empresariado e a questão do crédito.....	126
4.2.3 - Empresariado e o Estado.....	128
Conclusão.....	131
Fontes.....	133
Bibliografia.....	134

ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELA 1 - Origens étnicas dos empresários paulistas.....	10
TABELA 2 - Origens por país dos empresários paulistas.....	10
TABELA 3 - Origens sociais dos empresários.....	11
TABELA 4 - Origens dos investimentos iniciais das empresas industriais paulistas.....	14
TABELA 5 - Distribuição dos Empresários que passaram de 1914 para 1938 e 1938 para 1962 por categorias de atividades.....	20
TABELA 6 - Percepção de Conflito com o Setor Agrário.....	26
TABELA 7 - Percepção de Conflito com o Setor Agrário.....	26
TABELA 8 - Relacionamento com Empresas Estrangeiras.....	29
TABELA 9 - Vinculações com firmas estrangeiras e setores de atividade.....	30
TABELA 10 - Admissão de operários e empregados no esquema de alianças e Setores de Atividades.....	31
TABELA 11 - Distribuição percentual das importações por tipo de indústria.....	41
TABELA 12 - Distribuição das empresas industriais de São Paulo segundo seu porte.....	46
TABELA 13 - Indústrias paulistas em 1930.....	47
TABELA 14 - Número de empregados por ramos da atividade industrial.....	47
TABELA 15 - Rendimentos médios mensais: 1960, 1968 e 1970.....	62
TABELA 16 - Distribuição por classe de capital e nacionalidade... ..	69
TABELA 17 - Distribuição dos grupos multibilionários segundo setor de atividade principal e nacionalidade.....	70
TABELA 18 - Distribuição dos grupos multibilionários segundo setor de atividade secundária e nacionalidade.....	70
TABELA 19 - Distribuição dos grupos multibilionários segundo grau de especialização e nacionalidade.....	71
TABELA 20 - Número de empresas por grupo econômico.....	71
TABELA 21 - Classe de capital.....	73
TABELA 22 - Atividade principal/setores.....	73
TABELA 23 - Atividade secundária/setores.....	74
TABELA 24 - Número de empresas.....	75
TABELA 25 - Origem do capital segundo a localização dos centros de decisões.....	76
TABELA 26 - Atividade principal.....	77

TABELA 27 - Atividade secundária.....	77
TABELA 28 - Número de empresas.....	78
TABELA 29 - Classe de capital.....	79
TABELA 30 - Início das atividades no Brasil.....	79
TABELA 31 - Forma de mercado.....	80
TABELA 32 - Associação com capitais nacionais.....	81
TABELA 33 - Estimativas da respectiva influência.....	86
TABELA 34 - Patrimônio Líquido das dez maiores empresas em operação no Brasil por setor – 1960, 1968, 1972 e 1974 (percentagem de participação).....	88
TABELA 35 - Investimentos e reinvestimentos estrangeiros na indústria – valores acumulados em 31/12/1969 e 31/12/1973 (US\$ Milhões).....	89
TABELA 36 - Investimentos estrangeiros em setores industriais.....	90
TABELA 37 - Participação de empresas estrangeiras nas vendas da indústria (1966- 1970).....	91
TABELA 38 - Lista de Falências industriais no Estado de São Paulo.....	95
TABELA 39 - Liquidação de estabelecimentos industriais.....	100
TABELA 40 - Estimativas da distribuição do capital estrangeiro e nacional por indústria.....	108
TABELA 41 - Formação de Firms nacionais e entrada de multinacionais na indústria farmacêutica.....	110
TABELA 42 - Datas de fundação e entrada das grandes firmas têxteis nacionais e estrangeiras.....	112
GRÁFICO 1 – Estado de São Paulo – Falências e concordatas decretadas.....	96
GRÁFICO 2 – Capital (SP) – Concordatas.....	96
GRÁFICO 3 – Capital (SP) – Falências.....	97
GRÁFICO 4 – Empresas afetadas por falências requeridas na Capital.....	97
GRÁFICO 5 – Falências decretadas – Capital e Estado.....	98
GRÁFICO 6 – Falências decretadas – Capital – 1930 até 1974.....	98
GRÁFICO 7 – Evolução das falências no setor industrial – Capital (SP).....	99

INTRODUÇÃO

O papel dos empresários no desenvolvimento econômico capitalista é tema corrente na economia, na sociologia e na história, onde se busca determinar o peso desses indivíduos para o processo em questão. Nos países ditos subdesenvolvidos foram realizadas várias pesquisas dentro do marco teórico geral para entender a especificidade desses agentes no capitalismo periférico.

Para nos restringirmos a alguns exemplos, Fernando Henrique Cardoso, Bresser Pereira, Luciano Martins e Warren Dean, em seus estudos, partem das premissas clássicas para tentar uma compreensão no contexto do subdesenvolvimento. Adapta-se a teoria à nossa realidade.

Para Fernando Henrique Cardoso (1962), que foi o nome referência no debate acadêmico sobre o assunto naquele período, a ação dos empresários empreendedores subdesenvolvidos

*“realiza-se numa época em que não só as condições do mercado internacional são diversas e balizadas pela ação dos monopólios e grandes companhias, como o padrão técnico da produção é imposto pela ciência e pela prática industrial das economias já desenvolvidas”.*¹

Desautorizando-se assim a reprodução de modelos. Sendo a principal referência J. Schumpeter e sua teoria sobre a função do empresário para o desenvolvimento econômico faz-se necessário uma breve síntese de suas idéias. Em sua teoria o autor distingue os empresários de uma maneira geral dos de tipo inovador, além de mostrar as diferenças entre esses e os capitalistas. Para ele, *“alguém só é um empresário quando efetivamente ‘levar a cabo novas combinações’, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando dedicar-se a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem seus negócios”*².

Essas novas combinações residem em alterações dos fatores de produção feitas por esses agentes inovadores e são resumidas em cinco pontos: a) introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade de um bem; b) introdução de um novo método de

¹ CARDOSO, Fernando Henrique. *Empresário Industrial e desenvolvimento econômico*. São Paulo: Difel, 1964.

² SHUMPETER, J. A. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982, p.56.

produção; c) abertura de novos mercados; d) conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou bens semimanufaturados; e) estabelecimento de uma nova organização de indústria, como por exemplo, a criação de uma posição monopolista ou a fragmentação de um monopólio.

Ou seja, o desenvolvimento na visão de Schumpeter é tributário da ação desses indivíduos que proprietários ou administradores das empresas, a partir de um senso de oportunidade, inovam em suas práticas e geram novos caminhos para a expansão do sistema como um todo.

Isso porque, Schumpeter entende por desenvolvimento “*apenas as mudanças da vida econômica que não lhe foram impostas de fora, mas que surjam de dentro, por sua própria iniciativa.*”³ A partir dessa definição, fica claro a preponderância do empresário enquanto empreendedor (inovador) e grupo capaz de exercer a liderança para manter o fluxo do desenvolvimento.

Com uma definição que pode se considerar estreita de desenvolvimento e superestimando o papel dos empresários, a visão schumpeteriana sofreu bastantes críticas, mas apesar disto foi ponto de partida para inúmeros autores que, ao analisarem o desempenho do capitalismo periférico, procuravam entender a ação e a dinâmica das elites industriais.

Mesmo sem a intenção de reproduzir a experiência dos países desenvolvidos, havia uma necessidade de se compreender as transformações que estavam em curso na sociedade brasileira devido à industrialização e a contribuição dos empresários para a efetivação das mudanças.

O fato é que se esperava, até o início da década de 1970, que os setores ligados à industrialização viessem a exercer uma capacidade de liderança e transformação, em contraposição aos setores “tradicionais” conectados ao setor primário-exportador. As idéias sobre o empresariado como ator político, a depender da ideologia de quem escrevia, poderiam suscitar concepções de uma burguesia nacional, de um grupo heterogêneo com inclinações para o desenvolvimento, sem fechar as portas à entrada do capital estrangeiro, ou atores políticos distantes da formulação de um projeto de desenvolvimento autárquico.

É fato também, que até o golpe militar de 1964, existia a visão de uma burguesia que seria aliada dos outros setores progressistas da sociedade para a modernização e

³ SHUMPETER, J.A., op.cit, p.47.

liquidação do arcaico em nosso país. A chamada burguesia nacional foi presente em diversas formulações.

Lembremos as formulações mais evidentes, como as do Partido Comunista do Brasil (PCB) e do Instituto Superior de Estudos Brasileiros. Começemos pelo primeiro.

A presença da idéia de aliança entre o operariado e a burguesia nacional, presente no programa comunista, praticamente nasce com o próprio partido. Sua origem está na avaliação de 1928 da III Internacional para a situação dos países “coloniais e semi-coloniais” e em avaliações equivocadas da sociedade brasileira. Os intelectuais orgânicos do partido, salvo Caio Prado Jr., acabam por fazer uma caracterização que não correspondia com a realidade: a idéia de uma sociedade dual em que o campo e a cidade, a industrialização e a agricultura, o moderno e o atrasado estariam contrapostos.

O resultado dessa avaliação equivocada fica nítido quando ela é transposta para o plano político no programa de alianças defendido. O proletariado tinha que apoiar a burguesia nascente na sua suposta luta contra os setores arcaicos da economia e contra os agentes do imperialismo. Na Declaração de Março de 1958, momento de virada do programa político dos comunistas, em que podíamos esperar uma nova postura frente à política de alianças, encontramos o seguinte:

*“Como decorrência da exploração imperialista norte-americana e da permanência do monopólio da terra, a sociedade brasileira está submetida, na etapa atual de sua história, a duas contradições fundamentais. A primeira é a contradição entre a nação e o imperialismo norte-americano e seus agentes internos. A segunda é a contradição entre as forças produtivas em desenvolvimento e as relações semifeudais na agricultura”.*⁴

Logo,

“O proletariado e a burguesia se aliam em torno do objetivo comum de lutar por um desenvolvimento independente e progressista contra o imperialismo norte-americano. Embora explorado pela burguesia, é do interesse do proletariado aliar-se a ela, uma vez que sofre mais do

⁴ CARONE, Edgard. *O PCB*. São Paulo: Difel, 1982, p.184.

*atraso do país e da exploração imperialista do que do desenvolvimento capitalista”*⁵

O outro pensamento, o do ISEB, em suas mais variadas vertentes, seja no refinamento maior de Álvaro Vieira Pinto ou em textos mais panfletários de Nelson Werneck Sodré, carrega a mesma concepção. Influenciados pela mesma idéia de sociedade dual, chegam à mesma tática de aliança de classes:

*“O Nacionalismo surge da necessidade de compor um novo quadro conjugando interesses de classe, reduzindo-os a um denominador comum mínimo, para a luta em defesa do que é nacional em nós. É o imperativo de superar a contradição entre a burguesia nacional e classe trabalhadora que adota o Nacionalismo como expressão oportuna de uma política. É a compreensão de que só passando a segundo plano, sem negá-la ou obscurecê-la, a contradição entre a classe que fornece o trabalho, e que ganha em consciência a cada dia que passa, e a classe que necessita realizar-se pela capitalização com os recursos nacionais e seu adequado aproveitamento, poderemos subsistir como nação que apresenta o Nacionalismo como solução natural e lhe dá força (...)”*⁶

Em palestra proferida no final da década de 1950 à Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), Hélio Jaguaribe, depois de dissertar sobre a realidade brasileira, aponta que

*“a indústria brasileira tem uma missão nacionalista, no sentido da mobilização de fatores existentes no país em função dos interesses nacionais, sem prejuízo, é claro, do mais ativo aproveitamento do capital estrangeiro” e “tal missão é completamente diversa dos setores mercantilistas e agrários que vigoraram no Brasil até 1930.”*⁷

⁵ Ibidem, p.187.

⁶ VENTAPANE, J. ; FREIXO, A. D. (Org). *O Brasil de João Goulart: um projeto de nação*. Rio de Janeiro: PUC Rio: Contraponto, 2006. p.108.

⁷ JAGUARIBE, Hélio. *Problema do desenvolvimento econômico e a burguesia nacional*. São Paulo: FIESP, 1958, p.55.

Esses argumentos revelam uma visão da história do Brasil em que forças opostas estariam disputando a hegemonia política. Tradicional e moderno, setor primário exportador e indústria, reacionário e progressista, entre outros, são as oposições que qualificam essa sociedade dita dual.

Toda essa produção do ISEB, além de sofrer críticas referentes ao papel da burguesia nacional, sofre uma feroz crítica em relação ao seu modo de produção por parte da intelectualidade paulista. Nomes como Caio Navarro de Toledo e Maria Sylvia Carvalho Franco se reportam aos autores do instituto como meros produtores de ideologia, e de cunho conservador. Segundo Franco,

*“o esvaziamento conceitual e a falta de precisão teórica cumprem uma tarefa ideológica. A distorção do idealismo, aliada a um empirismo vulgar tem, no interior do discurso do ISEB (...), a função de ratificar seu conservadorismo e seu autoritarismo: sustentam uma ideologia de classe com base na primazia da consciência dos que monopolizam o saber e o poder (o cientista, o filósofo, o industrial, o burocrata), cujas representações são qualificadas de autênticas e verdadeiras porque estariam refletindo a imagem do processo histórico e seus limites”*⁸

Contudo, havia empresários com níveis de comprometimento diferenciados em relação à construção de um projeto nacional que davam margem a formulação desse pensamento. Não eram tantos, mas os poucos que existiram eram grandes líderes empresariais. Rapidamente, podemos lembrar três grandes figuras paradigmáticas: Roberto C. Simonsen, José Ermírio de Moraes e Fernando Gasparian.

Roberto Cochrane Simonsen foi um líder industrial incontestado. Industrial dedicado a vários setores (construção civil, ceramista, alimentação, entre outros), ele foi antes de tudo, um porta-voz de sua classe. Está presente na fundação do Centro Industrial do Estado de São Paulo em 1928 – entidade a qual sua imagem ficaria intimamente ligada –, preside a Confederação dos Industriais Brasileiros, funda o sistema Sesi/Senai, é eleito deputado constituinte (1934-37) e Senador da República (1945-48), sendo esta última eleição muito conturbada. Suspeita-se de fraude contra a candidatura de Cândido Portinari do PCB.

⁸ CHAUÍ, Marilena e FRANCO, Maria Sylvia Carvalho. *Ideologia e Mobilização Popular*. Rio de Janeiro: CEDEC - Paz e Terra, 1978, p.163.

Também se dedica às atividades intelectuais, escrevendo diversos livros e inquéritos, com destaque para o livro História Econômica do Brasil, resultado de sua participação na fundação da Escola de Sociologia e Política de São Paulo.

Pela extensão de suas atividades e olhando para as suas formulações, percebe-se que Simonsen está entre um dos industriais que se esforça para articular o desenvolvimento de um projeto de capitalismo para o Brasil. Em um inquérito de 1937 sobre as possibilidades de expansão da indústria nacional, destinado à presidência de Getúlio Vargas, figura da qual ele sempre se manteve próximo, Simonsen nos dá uma pista de seu pensamento:

*“A indústria deseja um mercado interno rico para a necessária expansão da sua produção. Tanto vale dizer, que anseia pela formação de capitais nacionais, pelo aumento do poder aquisitivo dos brasileiros, pela união cada vez mais intensa de todas as regiões do país, pela crescente liberdade nas intercomunicações dos Estados; enfim, pela unidade e grandeza cada vez maiores de nossa pátria”*⁹.

Outro empresário nacionalista de destaque é José Ermírio de Moraes. O futuro patriarca do Grupo Votorantim começa a sua carreira como Superintendente da empresa, e ao casar-se com a filha de Antonio Pereira Ignácio, fundador do grupo, tornar-se-á um dos principais industriais brasileiros. O velho Zé Ermírio, como é conhecido, constrói a sua carreira coadunando a expansão de seu grupo e a defesa da economia nacional.

Fundador do CIESP, assim como Simonsen, é eleito para compor a primeira diretoria. A partir daí, sempre estará ligado às associações de classe, sendo também fundador do Sindicato Nacional da Indústria do Cimento. Lançar-se-á na carreira política, elegendo-se Senador da República em 1962 e terá ativa participação no governo de João Goulart ocupando a pasta de ministro da agricultura.

O último dos industriais, o mais novo e talvez o mais radical, é Fernando Gasparian. Filho de uma família de industriais, se formará em Engenharia pela Universidade Mackenzie, sendo nesse período Presidente da União Estadual dos

⁹ SIMONSEN, Roberto C. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo: Companhia Editora Nacional: Edusp, 1973, p.71.

Estudantes de São Paulo. Quando assume os negócios da família, se alia a empresários como José Ermírio na defesa da indústria brasileira.

Será presidente do Sindicato Patronal dos Têxteis, diretor da FIESP, membro do Conselho Nacional de Economia e presidente da Confederação Nacional das Indústrias. Foi perseguido politicamente e economicamente pelo regime militar: ao ser sufocado pela falta de crédito, se vê obrigado a abandonar suas empresas - entre elas a Companhia América Fabril - e procurar abrigo no exílio.

Na Inglaterra será professor visitante do Royal Institute of International Affairs e do St. Antony's college da Universidade de Oxford. De volta ao Brasil se tornará editor: fundará o jornal Opinião de combate a ditadura e a editora Paz e Terra. Mais tarde, será Deputado Federal constituinte.

Não caberia aqui uma análise apurada dessas figuras. Queremos apenas registrar que de fato existiram industriais que podem ser enquadrados como sendo a "burguesia nacional" do PCB. Agora, o fato de existir empresários nacionalistas não nos dá o direito de pensarmos a classe burguesa como nacionalista. Pode-se pensar em um nacionalismo circunstanciado.

Os seus interesses se situam na defesa da economia nacional quando os seus lucros e a sua sobrevivência são colocadas em cheque. A partir do momento em que há possibilidades para uma realocação dos recursos desse indivíduo, ele deixa de reclamar contra a ingerência do Estado ou do capital estrangeiro. Não há uma extensa preocupação de classe. A individualidade se sobressai sobre a coletividade. O máximo que podemos chegar, pela leitura de alguns dados, é a emissão de sinais contraditórios das entidades patronais em nome do empresariado.

Todo esse vivo debate, como já se apontou anteriormente, gerou uma gama variada de pesquisas interessadas na formação e desenvolvimento dessa burguesia industrial, com foco no que se qualificou de empresários. De uma maneira geral, as obras expõem sistematicamente a idéia de que a burguesia brasileira é incapaz de liderar ou apoiar um projeto de desenvolvimento autárquico do país, devido à crescente internacionalização da economia e às associações entre o empresariado brasileiro e as burguesias metropolitanas. Por consequência, outra idéia presente nesses autores é da inviabilidade do projeto político proposto pela esquerda no Brasil de aliança entre os setores populares e médios com a burguesia brasileira para modernização e transformação da sociedade brasileira.

Concentraremos nossos esforços nos temas que foram fundamentais para a crítica e a compreensão dessas elites. No capítulo 1 serão tratados temas referentes a características básicas do empresariado, como suas origens, a relação com o comércio e aspectos de sua dinâmica, dando ênfase a determinados condicionantes políticos para a sua atuação.

No segundo capítulo será apresentado o debate sobre a mudança no padrão de acumulação da economia brasileira, passando do modelo de substituição de importações para o modelo mais internacionalizado da economia, tendo como características básicas a dependência e a associação.

Em seguida, o terceiro capítulo será dedicado a demonstrar as alterações da estrutura industrial brasileira diante do novo modelo que favorece a entrada indiscriminada de capital estrangeiro em nossa economia. Apresentar-se-á também as consequências para o empresariado nacional com a flutuação na propriedade nas indústrias.

Por fim, no último capítulo se fará a releitura do modelo clássico de interpretação sobre o período relativizando-o em alguns aspectos, para depois propormos uma interpretação a partir da visão que a própria burguesia tem do processo, identificando as estratégias utilizadas para a sobrevivência.

CAPÍTULO 1 – ORIGENS E DINÂMICAS DO EMPRESARIADO

O caráter da formação do empresariado paulista é ponto de partida para se entender as variáveis econômicas e políticas desse setor. Tendo-se em mente questões sobre a origem do capital, nacionalidade, alianças e influências sofridas, pode-se buscar uma compreensão sobre a dinâmica das camadas mais representativas nos conflitos de classe e intra-classe.

O baixo nível de poupança, o nível tecnológico, as características do mercado consumidor no início da industrialização, que estão baseados no departamento II da economia, mais especificamente no setor de bens de consumo não duráveis, condicionarão uma série de respostas do empresariado a problemas específicos e gerais.

As atitudes frente à política econômica, de viés nacionalista ou não, a entrada do capital estrangeiro, a relação com os trabalhadores, a estrutura industrial, a necessidade de financiamento, entre outros fatores, podem ser compreendidos a partir do exame da formação da classe industrial no Brasil.

1.1 - Origens étnicas e a economia do café

Em sua pesquisa de 1962 Bresser Pereira analisou o universo das empresas industriais paulistas com mais de 100 empregados em busca da origem dos empreendedores, vivos ou mortos, adotando um critério patriarcal¹⁰. Para análise, dividiu a sociedade em seis classes, sendo a classe mais alta a ligada ao comércio e produção do café. O intuito era checar a nacionalidade dos empresários e verificar a origem do capital para o início da industrialização.

Ele chegou aos seguintes dados:

¹⁰ BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Origens étnicas e sociais do empresariado paulista. *Revista de Administração de empresas*, São Paulo, n° 11, p. 83-103, junho de 1964. A expressão vivo ou morto se justifica porque nem sempre o fundador da empresa ou o atual dirigente pode ser considerado o empresário de tipo empreendedor.

TABELA 1¹¹
Origens étnicas dos empresários paulistas

Origens	Número		Porcentagem	
Brasileira (3 gerações)	32		15,7	
Estrangeira	172		84,3	
*Netos de Imigrantes		23		11,3
*Filhos de Imigrantes		48		23,5
*Imigrantes		101		49,5
Total	204	172	100	84,3

TABELA 2
Origens por país dos empresários paulistas

	País de origem e grandes grupos étnicos	Número por país	Número por grupo	%
1	Itália		71	34,8
2	Brasil (3 gerações)		32	15,7
3	Alemanha	21	26	12,8
	Áustria	5		
4	Portugal		24	11,7
5	Líbano	13	20	9,8
	Síria	5		
	Armênia	2		
6	Rússia	6	9	4,4
	Polônia	2		
	Checoslováquia	1		
7	Suíça	5	22	10,8
	Hungria	3		
	Espanha	3		
	Dinamarca	2		
	França	2		
	Estados Unidos	2		
	Grã-Bretanha	2		
	Uruguai	2		
	Grécia	1		
	Romênia	1		
	Total		204	100

¹¹ As tabelas 1 e 2 estão em: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos, op.cit, p.94-95.

TABELA 3
Origens sociais dos empresários

Classe Social	Número	%
Alta-superior	8	3,9
Baixa-superior	44	21,6
Média-superior	16	7,8
Média-média	44	21,6
Média-inferior	58	28,4
Baixa	34	16,7
Total	204	100

Fonte: BRESSER, 2002.

Os dados obtidos apontam conclusões bem aparentes. A maioria dos empresários, 84,3% é de origem estrangeira (imigrantes, filhos e netos), sendo apenas 15,7% os brasileiros de três gerações (tabela 1). A predominância dos italianos com 34,8 % (tabela 2) e o fato (tabela 3) que os empresários originados no seio da classe alta superior – produção e comercialização do café – são somente no montante de 3,9%. Já a baixa superior, ligada a importação de outros produtos, fornece 21,6% dos empresários.

Tais aspectos remetem à discussão sobre o processo de industrialização do Brasil. Se a maioria dos empresários não é de origem brasileira e sim imigrante, de onde provém o capital para a formação dessas indústrias? Se as famílias tradicionais do café são uma ínfima parte dos empresários, fica prejudicada a relação sempre estabelecida entre a produção e a comercialização desse produto com o estabelecimento das indústrias.

Em outra pesquisa sobre a formação de empresariado, Luciano Martins ao analisar os dados da Junta Comercial do Estado de São Paulo para os anos de 1914, 1938 e da Revista Banas para 1962, compara os empresários listados no primeiro ano a uma lista de 155 grandes fazendeiros, retirada da publicação Impressões do Brasil no século XX do ano de 1913, encontrando a coincidência de 11 nomes, sendo que apenas quatro participavam de empresa industrial.¹² O restante se dedicava a outras atividades.

Tais dados evidenciam que o fator central da industrialização não se deu com a inversão direta dos cafeicultores na indústria. A relação entre café e indústria se dá de forma indireta. O crescimento econômico provocado pela economia cafeeira e a expansão da fronteira agrícola com as ferrovias provocaram uma crescente urbanização,

¹² MARTINS, Luciano. Formação do empresariado industrial no Brasil. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, Vol. III, nº. 1, 1966.

fator gerador de um mercado interno de grandes perspectivas. Como aponta Dean, a população do Estado elevou-se, de 837 000 em 1872, para 2 283 000 em 1900 e quase 4.000.000 ao irromper da Primeira Guerra Mundial – aumento superior a 14% ao ano. A capital crescia ainda mais depressa: 23 000 habitantes em 1872 e chegando a 580 000 em 1920.¹³

O novo contingente populacional tem necessidades diversas do antigo mundo rural das fazendas de café, que no geral, se dedicava à agricultura de subsistência e eram quase auto-suficientes: “*os plantadores se envaideciam de sua auto-suficiência; as únicas coisas que precisavam do mundo exterior eram ‘pólvora e sal’*”.¹⁴

Esse processo de urbanização e a geração de necessidades maiores e mais diversificadas provocam de imediato um aumento no volume do comércio que será essencial, como demonstraremos em outro momento, para o desenvolvimento da indústria¹⁵.

Trata-se da dissolução do mundo rural escravista e auto-suficiente pela inserção do trabalho assalariado. Para Martins, a supressão do trabalho escravo e a imigração estrangeira para suprir a demanda de mão de obra foram fundamentais, pois geraram o alargamento da faixa de consumidores-compradores.¹⁶ Isto porque, explica o autor:

*“antes da implantação do trabalho livre, os fazendeiros compunham a maior parte do mercado, comprando por si, por seus escravos e, até, por seus agregados livres. O que não podia ser produzido na fazenda tinha que ser adquirido coma venda proveniente do café, transformando o cafeicultor no ponto de convergência e, eventual, disseminação de riqueza. Tinha-se um mercado pouco flexível, função imediata das possibilidades de consumo dadas pelas necessidades da empresa [fazenda].”*¹⁷

Sendo assim,

¹³ DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1971, p.10.

¹⁴ Idem.

¹⁵ IANNI, Octávio. *Industrialização e desenvolvimento social*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1963. Como bem aponta Octávio Ianni, não se quer dizer que o mero aumento demográfico levaria à industrialização sem mudanças qualitativas para tal.

¹⁶ MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo: o empresário e a empresa*. Rio de Janeiro: Instituto de Ciências Sociais, 1967, p.70.

¹⁷ Ibidem, p.77.

*“o trabalho livre liberou o consumidor das restrições impostas pelo afã de lucro do fazendeiro, a quem estava ligado. O consumo passou a ser função, não mais da empresa, mas das possibilidades diretas do consumidor.”*¹⁸

Como explicar que um imigrante italiano como Francisco Matarazzo possa ter acumulado tamanha riqueza partindo do comércio de importação e depois fabrico de banha? Só numa sociedade que não mais cria porcos no quintal.¹⁹

Além de favorecer o comércio pela urbanização e o advento do trabalho livre, a economia cafeeira, pelo grande volume de renda gerada no seu interior, que passa de 40 milhões de dólares em 1892 para 170 milhões exportados em 1912, propicia a circulação monetária:

*“Em todo o Brasil o dinheiro circulante nas décadas de 1870 e 1880 oscilava entre quinze vinte mil-réis per capita (de 7 a quinze dólares). Em São Paulo havia apenas dois bancos antes de 1872, ambos filiais de firmas do Rio. Entretanto, assim que os lavradores encontraram um mercado que pagava em dinheiro os seus produtos, aumentou o volume do dinheiro em circulação e do crédito bancário. (...) Com o advento de mão-de-obra livre, o uso do dinheiro difundiu-se pela massa da população.”*²⁰

Um último fator que queremos ressaltar, antes de nos concentrarmos na relação positiva entre o comércio e indústria, é o já conhecido processo descrito por Celso Furtado de *socialização de perdas*²¹. A intenção manifesta do Estado brasileiro, gerido pelas elites do setor primário-exportador, em sustentar a renda dos cafeicultores a cada baixa do preço no mercado internacional gerava um efeito protetor sobre a indústria. A desvalorização cambial para manter a renda em moeda nacional tornava proibitiva a importação de uma série de produtos que acabavam por serem trocados por similares produzidos localmente. Apesar de ser um processo sem nenhuma intencionalidade, tal atitude acabou por se tornar umas das medidas mais eficazes de proteção à nossa nascente indústria “artificial”.

¹⁸ Idem.

¹⁹ O estudo citado de Martins apresenta uma abordagem completa sobre a biografia e o significado de Matarazzo para a industrialização. De todo modo, Matarazzo é presente em vários estudos como, a exemplo, no de Warren Dean.

²⁰ DEAN, Warren, op.cit, loc.cit.

²¹ FURTADO, Celso. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Cia. Editorial Nacional, 1971.

Com este último fator acredita-se que foi demonstrado que a relação positiva entre café e indústria aconteceu de modo indireto. A produção e comercialização de tal produto é que possibilita a formação e crescimento das cidades; o advento da mão-de-obra livre em substituição do trabalho escravo para manter a produção favorece a circulação monetária, a expansão e a diversificação do consumo de mercadorias; a defesa da renda do setor produtor através da desvalorização cambial gera um fator não-intencional de proteção à indústria.

1.2 - Comércio e indústria

Isto posto, permanece a questão da origem do capital para a arrancada da industrialização. Se não são provenientes dos cafeicultores os principais recursos, nem de forma indireta pelo crédito bancário ou empréstimos como mostra a tabela 4, a industrialização, até a sua consolidação, se deve ao intercâmbio entre comércio e indústria.

TABELA 4
Origens dos investimentos iniciais das empresas industriais paulistas

Origem dos investimentos	Número	%
Fundos próprios ou da família do empresariado	160	78,4
Fundos próprios e de capitalistas privados	13	6,4
Fundos próprios e de fontes regulares de crédito privado	11	5,4
Fundos próprios e de fontes oficiais de crédito	2	1
Fundos de capitalistas privados	18	8,8
Total	204	100

Fonte: BRESSER, 2002:150

A explicação para o setor terciário ter sido a mola propulsora da industrialização, como se pode supor, vai muito além do acúmulo de capital. Reside mais em sua posição estratégica que condiciona uma série de fatores positivos. De acordo com Warren Dean, há três principais.

Em primeiro lugar o importador vinha adquirindo experiência na montagem e complementação do fabrico de produtos industriais que eram importados para o Brasil, pois, muitos artigos ou eram caros (pregos, cerveja e caldeiras), ou perigosos (acetileno), ou perecíveis (gêneros alimentícios) demais para serem trazidos já no seu

estado final.²² Aliás, a prática da complementação ou montagem de importados favoreceu por longo tempo a crítica de que a indústria era “artificial” entre nós. Fábricas de fósforos “*se limitavam a mergulhar os palitos já prontos num preparado especial e arrumá-los em caixinhas*” e as de perfume, para ter-se outro exemplo, “*diluíam as essências importadas e engarrafavam a solução*”²³.

O fato é que por tais necessidades – excesso de volume ou peso, perigo no transporte, perecibilidade e dificuldade de estoque – tinha-se um desdobramento quase natural das atividades de comerciantes-importadores com a indústria. As instalações industriais fazendo-se necessárias para o acabamento dos produtos importados semi-acabados ou suprimindo a produção dos produtos impossibilitados de embarcar, acabavam por iniciar a formação de uma camada de industriais que geravam empregos e acumulavam experiência.

Não sem razão, Martins defende que a implantação da indústria não dependia da destruição dos mecanismos econômicos tradicionais, isso era requisito somente para a sua consolidação. Ou seja, para ele, a gênese da industrialização brasileira não dependia da alteração da posição do Brasil de produtor de gêneros agrícolas, mas sim da estrutura que caracterizava tal sociedade e tal economia.²⁴

Para aclarar o argumento, pode-se afirmar que depois da mudança do regime de trabalho e da dissolução do mundo rural, referido anteriormente, havia um mercado interno a ser atendido. E que “*o baixo nível de vida de parte da população e o alto preço dos bens importados constituíam verdadeira proteção ao industrial brasileiro.*”²⁵

A segunda posição estratégica refere-se ao “*acesso ao crédito, conhecimento do mercado e canais para distribuição do produto acabado*”²⁶. Esses três elementos são vitais para a conversão dos importadores em industriais ou vice-versa.

Num ambiente de pouco crédito e parca circulação monetária, como citado anteriormente, o acesso privilegiado dos importadores a fontes externas de financiamento se faz importante para o impulso da industrialização. A rede de contatos permanente favorecia a obtenção de crédito para que, caso fosse a intenção do importador, ocorresse a expansão dos negócios em direção às atividades fabris.

²² DEAN, Warren, op.cit, p.26.

²³ Ibidem, p.77

²⁴ MARTINS, José de Souza, op.cit, p.4.

²⁵ Ibidem, p.24.

²⁶ DEAN, op.cit, p.27.

No caso do imigrante-importador parece ter havido um reforço dessa posição de vantagem, pois além das conexões que podiam manter com fontes de capital nos países de origem, os bancos constituídos pelos imigrantes ou agências de bancos estrangeiros que eram preferidos para o depósito de capital obtido nas mais diversas atividades, revertiam-se em crédito seguro para esses mesmos imigrantes avançarem em seus negócios. Segundo Dean,

*“de mais a mais, a comunidade imigrante representava para o empresário reciprocamente, em diversas fases da sua carreira, a mão que lhe era estendida e o manancial de auxiliares merecedores de confiança ou de jovens promissores que justificavam os investimentos que neles se fizessem”.*²⁷

Imigrantes ou nacionais, a importância do importador em relação ao crédito parece ser vital na visão de Warren Dean:

*“em virtude da escassez de crédito fora do ramo das importações, o aparecimento de empresários em outros setores era pouco provável. Ao cabo de tudo, estes teriam de aceitar o financiamento do importador, o que significava o seu controle, ou absorver uma casa importadora a fim de lograr acesso direto ao crédito ultramarino”.*²⁸

E essa forte imbricação entre o comércio importador e indústria vão muito além da questão creditícia. O conhecimento do mercado e os canais de distribuição dos produtos são ainda mais importantes. Martins chega a afirmar que:

“a atividade industrial só seria possível, pois, associada secundariamente a grandes empreendimentos comerciais ou deles dependente”. Isto porque, *“o acontecimento mais importante [no início da industrialização] está no controle direto adquirido pelos importadores sobre os consumidores, através de uma rede poderosa de estabelecimentos e serviços”*,

²⁷ Ibidem, p.61-62.

²⁸ Ibidem, p.27.

portanto,

*“o surgimento da indústria, nesta fase, está condicionado à possibilidade de concorrer com essas empresas na distribuição das mercadorias. (...) O industrial só podia atuar, com ou sem crises [no comércio de importação], se pudesse romper o domínio dos grandes comerciantes ou aproveitar brechas na sua atuação”.*²⁹

Deve-se notar que os imigrantes levavam vantagem também na questão do conhecimento do mercado, pois sabiam dos gostos e hábitos das massas urbanas e rurais nascidas na Europa e transferidas para o Brasil. Ao lado do tradicional consumo de luxo,

*“comerciantes italianos, portugueses e sírios importavam o bacalhau salgado, os chapéus de feltro, a pasta, o azeite de oliva, a cerveja, as especiarias e o vinho que os europeus gostavam, e logo principiaram a manufaturá-los, ao lado de outros produtos, cuja importação teria sido excessivamente dispendiosa, como trabalhos ornamentais e móveis de madeira”.*³⁰

No estudo de Marisa Deaecto, sobre o comércio e vida urbana na cidade de São Paulo na virada do século, encontramos referências que corroboram as relações positivas entre imigração, comércio importador e indústria. Diz a autora, por exemplo, que

“o aumento verificado no comércio de bebidas - sobretudo das alcoólicas – corresponde às próprias mudanças ocorridas na composição demográfica da cidade, que, em grande parte, é fruto da onda imigratória. (...) Produzem-se e importam-se em grandes quantidades: cachaça, cerveja, vinho, champagne, conhaque, água mineral, vermouth, amer picon, bitter, fernet, soda, sifão, entre

²⁹ MARTINS, José de Souza. op.cit, p.81-82

³⁰ DEAN, Warren, op.cit, p.60.

outros licores e outras bebidas que nem sequer tinham um nome correspondente em português.”³¹

É nesse contexto, para seguir no exemplo, que surge em São Paulo a Companhia Antarctica Paulista - hoje multinacional brasileira através da fusão que criou a AMBEV – que foi na época *“pioneira ao vender cerveja engarrafada, feito que só se tornou possível após a instalação, na Barra Funda, da Companhia Santa Marina, a primeira fábrica de vidros do estado*”³².

Por fim, tem-se o terceiro fator estratégico dos comerciantes: a conversão das lojas de revenda em fábricas autorizadas. Embora de menor importância, tornou-se comum com o passar do tempo e com o desenvolvimento da industrialização, gerando a experiência industrial que poderia ser aplicada a áreas não conflitantes com a atividade inicial, ou mesmo, vir a substituir o produto estrangeiro pelo similar nacional.

Pode-se pensar essa última situação a partir do exemplo ocorrido em outros setores. Dean apresenta o caso de

“um dos primeiros agentes de vendas nacional que se volta contra o credor estrangeiro foi Antônio Sánchez, que representou a New York Life Insurance Company no Rio de Janeiro de 1882 a 1893. Nesse ano, Sánchez abriu uma companhia de seguros própria, a Sul América, e destruiu suavemente os antigos padrões conseguindo que se aprovasse, no legislativo federal, uma lei que tornava efetivas todas as apólices de seguros a partir do momento em que fossem redigidas. Como a New York Life se recusasse a conferir aos seus representantes tão ampla autoridade, a companhia deixou o Brasil.”

Completando o raciocínio ele afirma que *“claro está que é mais fácil aplicar um golpe desses no setor de serviços do que na manufatura, mas métodos análogos são possíveis*”³³.

Por todo o exposto pode-se ter uma leitura que enfatiza as oposições entre comércio e indústria. Humberto Bastos afirma que o conflito entre indústria e comércio

³¹ DEAECTO, Marisa M., *Comércio e vida urbana na cidade de São Paulo(1889-1930)*. São Paulo: Editora SENAC, 2002. p.85-86.

³² Idem.

³³ DEAN, op.cit, p.30-31

importador é inevitável³⁴, Martins refere-se às disputas entre a praça de São Paulo que assume a defesa dos empresários locais e industriais e a praça de Santos ligada ao comércio importador por excelência³⁵. A própria fundação da Fiesp refletindo a insatisfação dos industriais no seio da Associação Comercial de São Paulo, como veremos adiante, é reveladora das escaramuças entre comerciantes e industriais.

Contudo, sem querer negar tais conflitos, quer-se afirmar para o início da industrialização ligações mais positivas do que negativas entre esses setores. Os importadores tornam-se industriais, mas continuam a exercer a atividade primeira, e mesmo os que iniciam seus negócios na indústria vêm-se na contingência de abrir casas de importação. Essa situação híbrida favorecia a importação de matérias-primas, insumos e maquinarias sem intermediários, além da importação de produtos acabados para a complementação de sua linha de produtos ao gosto das várias faixas de renda da sociedade brasileira.

Avançando-se um pouco mais no tempo, tem-se no estudo de 1966 de Luciano Martins, referido anteriormente, sobre a formação dos empresários brasileiros, a demonstração da intersecção crescente entre esses setores para os anos corte definidos pelo autor: 1914, 1938 e 1962. Os dois primeiros devidos a eventos externos – as grandes guerras – e o último para efeito de comparação.

Preocupado com o *“tipo de atividades econômicas, concretamente consideradas, que serviam de canais condutores ou pontos de acumulação de capital para a industrialização”*³⁶ ele vai inventariar os dados da Junta Comercial de São Paulo e do Diário Oficial do Estado da Guanabara para realizar o rastreamento dos empresários que lograram realizar a passagem de um período para o outro e de suas respectivas atividades.

Para o primeiro período de análise – 1914/1938 – o autor afirma que os empresários que se tornaram “industriais somente” ou “industriais com outras atividades” foram provenientes em 50% do ramo de “serviços” e 46% do ramo “financeiro” para o primeiro caso, e, na proporção de 36% cada para o segundo.

No corte seguinte – 1938/1962 – tem-se uma pequena modificação. O ramo de “serviços” contribui com 28% na formação dos “só industriais” e 30% nos “industriais com outros setores”. Agora, em vez do ramo financeiro é o ramo imobiliário que

³⁴ BASTOS, Humberto. *O pensamento industrial no Brasil*. São Paulo, 1952.

³⁵ MARTINS, Luciano. op.cit., passim.

³⁶ Ibidem, p.102.

aparece como segunda grande matriz dos “industriais somente” (19%) e “industriais com outros setores” (25%).

Nessa pesquisa é possível também verificar que se mantém constante nos dois períodos a tendência para o incremento por absorção da categoria “industriais com outro setor”: aumenta de 11% para 19% no primeiro período e de 12% para 22% no segundo. A tabela 5 demonstra tal dado.

TABELA 5
Distribuição dos Empresários que passaram de 1914 para 1938 e 1938 para 1962 por categorias de atividades (Em percentagem)

	Na origem (1914)	No Destino (1938)		Na origem (1938)	No Destino (1962)
Só industriais	36%	24%		36%	25%
Industriais com setores	11%	19%		12%	22%
Não industriais	53%	50%		52%	47%
Passaram para empresas estrangeiras	-	7%		-	6%
Total	100% (106)	100% (106)		100% (613)	100% (613)

Fonte: MARTINS, 1966.

É claro, e o autor faz esse alerta, que as fazendas raramente assumiam a forma de empresas e por isso, não aparecem nos dados colhidos. Tal falta pode levar a discussão de que os cafeicultores teriam sido preponderantes no início da industrialização³⁷.

Por todo o exposto, está certo Warren Dean em dizer que o café gera a indústria, mas não diretamente. Acredita-se que foi demonstrado pelos dados disponíveis que os fazendeiros não foram os promotores diretos da industrialização. O próprio autor que faz a afirmação reconhece com alguma confusão tal assertiva.³⁸

³⁷ O remédio encontrado pelo autor, vale lembrar, foi comparar os empresários listados do ano de 1914 a uma relação de 155 grandes fazendeiros retirada da publicação Impressões do Brasil no século XX do ano de 1913, encontrando a coincidência de somente 11 nomes, “sendo que apenas quatro participavam de empresa industrial”. O restante se dedicava a outras atividades.

³⁸ Apesar de demonstrar que a maior parte dos industriais não tinha ligações com o setor primário, o autor dá ênfase no papel do café para a industrialização e afirma que “os proprietários rurais não somente sobreviveram como classe, mas também dirigiram a passagem de uma cultura rotineira de cana-de-açúcar, do princípio do século XIX, para um complexo sistema industrial nos meados do século XX”. Além dele, outros autores insistiram em afirmar essa relação, por exemplo, Nelson Werneck Sodré afirma que: “daí [imigração] surge a segunda camada que vai constituir a burguesia brasileira, ao lado daquela se recruta no ventre do próprio latifúndio: a dos imigrantes enriquecidos no comércio e, depois,

1.3 - Corporativismo industrial

Devido a relação entre indústria e atividade comercial, os empresários industriais eram desprovidos de uma entidade que os representasse até a criação do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP) em 1928. A representação se fazia diluída na Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e os conflitos entre os setores acabaram por chegar ao ápice do rompimento.

As principais lideranças industriais, que eram sem dúvida também importantes comerciantes, resolvem fundar a associação da indústria paulista para pôr em marcha interesses exclusivos. Para Edgar De Decca a fundação do CIESP

*“não deve ser entendido apenas como um conflito de interesses imediatos entre comerciantes e industriais, mas sim como um processo efetivo de desagregação da própria vida estatal, onde inevitavelmente a construção teórica e prática do domínio das classes dominantes em todos os seus níveis esteve penetrada por conflitos que não só polarizaram os vários agentes sociais, mas, principalmente, colocaram o problema do Estado para a própria burguesia.”*³⁹

Sem querermos adiantar as questões envolvendo a burguesia e o Estado, quer-se aqui somente desenvolver um aspecto da estrutura corporativa da indústria. Se a fundação do CIESP a partir de lideranças consagradas dos industriais como Francisco Matarazzo, Roberto Simonsen, Jorge Street, entre outros, revelaria os anseios de ascensão política dessa camada, a estrutura corporativa imposta depois da revolução de 1930 levaria a uma distorção na eficiência das instituições criadas.

Em 1930, como demonstra Boris Fausto, a criação do Ministério do Trabalho e a estrutura corporativa derivada do mesmo acabaram por impor à criação de outras

transformados em industriais”. Outra afirmação nesse sentido é a de Caio Prado Jr. - citado por Bresser Pereira em artigo sobre o tema - em que o autor ao fazer a revisão das teses da esquerda no livro A Revolução Brasileira de 1966, escreve que *“em São Paulo, por exemplo, muitas das primeiras e principais indústrias são de fazendeiros que empregam os lucros auferidos na cultura do café, em iniciativas industriais”*. Para Bresser-Pereira a explicação para a permanência dessa explicação para o surgimento da industrialização face às pesquisas que demonstravam o contrário se deve a fatores ideológicos decorrentes da derrota representada pelo Golpe Militar de 1964. Todas as citações foram retiradas de BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos, op.cit, passim.

³⁹ DE DECCA, Edgar. 1930: o silêncio dos vencidos. São Paulo: Brasiliense, 1981 p.137.

entidades. A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) nasce em 1931 para cumprir os propósitos na nova legislação.⁴⁰

Norma legal que impunha a trabalhadores e empregadores condições similares: unicidade sindical. Somente um sindicato patronal poderia existir para representar as firmas que realizam atividades econômicas idênticas – similares na região de abrangência da entidade. Esta pode ser municipal, intermunicipal, estadual, interestadual ou nacional. As Federações estão no nível imediatamente superior aos sindicatos e as confederações reúnem as diversas federações do setor em questão.

Com o passar do tempo toda essa estrutura levará ao enfraquecimento das federações e confederações pela representatividade reduzida das lideranças dessas entidades, e isto porque a lei não permite a criação de entidades multisetoriais e o processo de eleição desses representantes.

O primeiro ponto é bem lembrado quando se discute a execução do Plano de metas do governo JK, em que a criação dos grupos de trabalho setorial acabou por enfraquecer o poder de barganha das Federações Industriais na formulação de políticas econômicas para o setor.

Em relação ao segundo, o processo é ainda mais dramático. Como nessa estrutura corporativa cada sindicato independente do seu peso econômico tem o mesmo reconhecimento político, acaba por favorecer a eleição de representantes que conseguem mobilizar uma maior base eleitoral mesmo que esta não coincida com o setor mais dinâmico da economia.

Enquanto a industrialização substitutiva de importações estava no seu início, esse descolamento entre representantes e representados não ficava visível. Ao passo que, com a entrada na nova fase substitutiva baseada no departamento I e no setor de bens de consumo duráveis, fica visível que os representantes industriais eleitos são oriundos principalmente do setor de bens de consumo não-duráveis que possuem o maior número de empresas e sindicatos.

Com isso, o discurso do líder acaba nem sempre coincidindo com os interesses da empresas mais dinâmicas que têm maior peso econômico e chamam mais a atenção do governo para a formulação de políticas econômicas que não brequem o ritmo da industrialização.

⁴⁰ FAUSTO, Boris. *A Revolução de 1930: historiografia e história*. São Paulo: Brasiliense, 1972.

No final deste trabalho voltar-se-á a discutir as implicações dessa estrutura sobre as posições dos industriais. Por hora, quer-se apenas fazer um preâmbulo para se melhor entender o comportamento político dos industriais, que parecerá por vezes contraditório, no período anterior ao golpe militar de 1964.

1.4 - Comportamento político dos industriais

O primeiro a realizar um estudo empírico sobre a questão e formular uma crítica foi Fernando Henrique Cardoso no livro *Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico* (1962). No livro ele demonstra que “*a indústria nacional está presa a um padrão acanhado de comportamento econômico que tem suportes contraditórios no investimento estrangeiro e nas inversões estatais*”.⁴¹

Isso a coloca em um aparente beco sem saída: “*temendo ora a alienação do patrimônio, ora a perda do controle político da nação*”. Contudo, a análise do desenvolvimento feita por Fernando Henrique Cardoso indica que “*cada vez mais o progresso técnico e a expansão das empresas tem sido realizados pela associação de grupos capitalistas locais com grupos internacionais, ou então, através da inversão direta de grupos internacionais no Brasil,*” sendo assim, “*pelas próprias condições através das quais conseguem a expansão econômica e o lucro, industrializar o país significa fazê-lo solidário da ‘prosperidade ocidental’ como sócio-menor*”⁴².

Ou seja, temos aí a resolução do “beco sem saída”, utilizando uma expressão do próprio autor, “*seus interesses [imediatos] ‘decidem’ por ela*”⁴³. Dadas as condições do desenvolvimento econômico e o nível de associação entre as empresas nacionais e os grupos internacionais, adicionado os condicionantes políticos, é fácil compreender que a burguesia não era a melhor escolha para compor um arco de alianças em prol de um projeto nacional.

Para termos uma idéia, a pesquisa publicada em 1964 sob a liderança de Mauricio Vinhas de Queiroz que pesquisou três segmentos do empresariado brasileiro, os grupos multibilionários (mais de 4 bilhões de capital próprio) nacionais e estrangeiros em seu conjunto e os grupos bilionários (na faixa de 1 a 4 bilhões de capital

⁴¹ CARDOSO, Fernando Henrique. *Empresário Industrial e desenvolvimento econômico*. São Paulo: Difel, 1964.

⁴² Ibidem, p.168-171.

⁴³ Ibidem, p.176.

próprio) nacionais e estrangeiros atuantes no país analisados separadamente, encontrou os seguintes dados: 62,5% dos grupos multibilionários nacionais possuem algum tipo de associação acionária, em pelo menos uma de suas empresas, com grupos ou empresas estrangeiras. Para os grupos bilionários nacionais, o percentual diminui, mas continua significativo: 46% também possuem algum tipo de associação acionária, em pelo menos uma de suas empresas.⁴⁴

Luciano Martins, que havia participado do grupo de pesquisa de Maurício Vinhas de Queiroz, dedicou-se a um novo esforço de pesquisa empírica sobre o empresariado brasileiro. O resultado desse novo esforço está no livro *Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento* de 1968, no qual o autor visa demonstrar que a partir dos acontecimentos políticos de abril de 1964, “o modelo desenvolvimentista, tal qual era equacionado intelectualmente e explicitado politicamente, dá sinais visíveis de esgotamento sem que as expectativas por ele geradas se tivessem realizado plenamente”⁴⁵.

A partir dessa constatação o autor demonstra as insuficiências da industrialização brasileira e dos modelos de interpretação propostas. Ele propõe que ao invés de se examinar o subdesenvolvimento “*pelo lado das modificações sobre ele exercidas pela industrialização*”, que examinemos as potencialidades da industrialização “*pelo lado dos freios que lhe são impostos pelo desenvolvimento*”, o que significa “*analisar a capacidade do sistema produtivo em, direta ou indiretamente, generalizar a mudança para as demais estruturas da nação*”⁴⁶.

Isto é, do ponto-de-vista econômico, ele analisa a industrialização pelo prisma da demanda e da distribuição de renda. Do ponto-de-vista político, ele analisa a partir das relações estabelecidas pelas estruturas da sociedade. Nesse ponto, ele forja o conceito de “efeito excludente” da industrialização. Efeito que tem a sua chave de entendimento no que ele chama de “*círculo vicioso da riqueza*”, em que “*uma demanda de altas rendas induz a um tipo de produção [industrial] cujos efeitos circulares são represados no âmbito limitado do mercado de consumo que a condicionou*”, e isso é que “*caracteriza o desenvolvimento brasileiro, tanto espacialmente quanto setorialmente*”⁴⁷.

⁴⁴ Revista do instituto de Ciências Sociais, Vol. II, nº. 1 Rio de Janeiro, 1965. a) Vinhas de Queiroz, Maurício, “Os Grupos Multibilionários”, págs. 47-78; b) Martins, Luciano, “Os Grupos Bilionários Nacionais”, pág. 79-116; c) Queirós, José A. P. de, “Os Grupos Bilionários Estrangeiros”, pág. 117-186.

⁴⁵ MARTINS, Luciano. *Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1968.

⁴⁶ Ibidem, p.36.

⁴⁷ Ibidem, p.59.

Esse efeito excludente pode ser percebido em duas vertentes:

*“a) exclusão de áreas situadas fora do pólo dinâmico dos resultados circulares e cumulativos do processo produtivo; b) a exclusão verificada no interior mesmo do pólo dinâmico por obra de um sistema de distribuição de renda regressivo e que tende a circunscrever-se ao atendimento dos estratos situados nos extremos superiores da pirâmide”.*⁴⁸

Note-se que ao citar o *pólo dinâmico*, ele não está se referindo à idéia de sociedade dual. Ele combate esse conceito por não entender a divisão existente na sociedade brasileira como homogeneamente constituída devido ao fato que *“não se trata apenas de linhas horizontais descontínuas [de divisão da sociedade] porque sobre estas se superpõem também a descontinuidade de linhas verticais”*⁴⁹. No lugar de uma simples divisão da sociedade, ele propõe a idéia de subsistemas:

*“É possível, entretanto, pensar as duas estruturas sociais, ordenadas a partir da atividade econômica principal a que se dedicam, como geradoras de no mínimo dois pares de subsistemas que poderiam ser assim referidos: a) subsistema urbano-industrial-afluente e subsistema urbano-industrial-marginal; b) subsistema agrário-capitalista-afluente e subsistema agrário-marginal”.*⁵⁰

A partir disso, ele defende uma complementaridade entre os dois sistemas afluentes, ou seja, capitalistas e dinâmicos. Quando questionou em sua pesquisa os empresários sobre a percepção que teriam sobre um possível conflito com o setor agrário recolheu os seguintes dados para a pergunta: *“É certo que existem interesses divergentes entre o setor industrial e os setores rurais?”*⁵¹

⁴⁸ Ibidem, p.37

⁴⁹ Ibidem, p.71.

⁵⁰ Ibidem, p.73

⁵¹ Todas as tabelas foram todas retiradas da obra de Luciano Martins (MARTINS, Luciano. op.cit. 1968.) O autor identifica problemas estatísticos na pesquisa dado o número reduzido de empresários entrevistados. Para os grandes empresários, atualizou os dados da pesquisa realizada sob a direção de Maurício Vinhas de Queiroz que tinha como universo 16 grupos industriais multibilionários e uma amostra aleatória de 54 grupos bilionários representativa de um universo estimado de 221 unidades. Reduzindo esse total aos 16 multibilionários mais 44 da mostra aleatória, acabou por enviar questionários

TABELA 6
Percepção de Conflito com o Setor Agrário (Em percentagem)

	Industriais Médios	Grandes Industriais
0. Não respondem	2	2
1. Totalmente certo	8	4
2. A maior parte das vezes é certo	8	6
3. Algumas vezes sim, outras não	32	28
4. Raramente é verdade	12	18
5. Não há divergência nem oposição de interesses	38	42
TOTAL	100% (50)	100% (50)

Fonte: MARTINS, 1968.

Ao conjugar as alternativas 4 e 5 contra as demais, ele chega a um quadro resumo da situação:

TABELA 7
Percepção de Conflito com o Setor Agrário (em percentagem)

	Industriais Médios	Grandes Industriais
0. Não respondem	2	2
1. Percebem o conflito	48	50
2. Não percebem conflito	50	58
TOTAL	100% (50)	100% (50)

Fonte: MARTINS, 1968.

O quadro resumo nos induz a pensar numa posição de equilíbrio entre os que percebem ou não o conflito. Para o autor, no primeiro quadro, o “*gradient deixa claro que a distribuição de freqüência de respostas se inclina claramente para os que negam a existência de conflito de interesses, ou que atribuem a essa ocorrência um caráter esporádico ou de intensidade fraca*”⁵².

Em resumo, ele administra um novo modelo de interpretação do processo de industrialização brasileiro dando ênfase às suas limitações; combate a idéia de sociedade dual e antagônica, e conseqüentemente a idéia de aliança entre operariado e burguesia industrial; e realiza uma pesquisa empírica para a aplicação do modelo. Veremos alguns resultados por ele obtidos num segundo momento.

a 50 empresários. Para os médios empresários foi realizado uma amostra de 390 empresários e selecionados em número de 50 para a aplicação de questionários.

⁵² MARTINS, Luciano. *Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento*, op.cit., p.128.

O último de nossos críticos elencados é Caio Prado Junior. Homem de múltiplas facetas (historiador, geógrafo, economista, editor, político, revolucionário), o comunista oriundo da aristocracia paulista, membro do PCB, fará uma dura crítica às posições da esquerda brasileira, em especial do seu partido, no decorrer da década de 1960.

A consubstanciação dessas críticas se dá no livro *A Revolução Brasileira*, de 1966⁵³. O autor critica a concepção que a esquerda tinha da história brasileira, sua formação, características e evolução, e as opções políticas tomadas dessa leitura equivocada da sociedade. Para ele, se faz necessário uma reelaboração da teoria da revolução brasileira:

*“Já chamamos a atenção (...) para o que há de fundamentalmente errado na maneira como se formou aquela teoria, e como se continua, na generalidade dos meios de esquerda, a considerar e interpretar a nossa realidade. Inverte-se o processo metodológico adequado, e em vez de partir da análise dos fatos a fim de derivar daí os conceitos com que se estruturará a teoria, procede-se em sentido inverso, partindo da teoria e dos conceitos, que se buscam em textos consagrados e clássicos, para em seguida procurar os fatos ajustáveis em tais conceitos e teoria”*⁵⁴.

Realizando a crítica de dentro, Caio Prado Jr. contribui para soçobrar o edifício teórico da esquerda que tanto alimentou esperanças na chamada burguesia nacional. Logo após o golpe, ficava claro que o caminho havia sido equivocado.

De uma maneira geral, incidem sobre as obras de todos esses autores, o pensamento da esquerda brasileira. Os que escrevem no momento anterior ao golpe militar têm como intuito testar a hipótese de aliança proposta entre a burguesia e o operariado e acabam por verificar a sua inviabilidade. E os que dedicam a pena ao período posterior ao golpe de abril têm como intuito chegar a uma conclusão efetiva de sua ocorrência e as conseqüências do fato.

Com o passar do tempo, essa visão crítica sobre o pensamento da esquerda se consolida na academia. Acredita-se que essa visão posterior ao golpe militar de 1964 em relação ao projeto “Nacional-desenvolvimentista” e o “populismo” é decorrente da derrota política do pensamento de esquerda e nacionalista. É a insuficiência desse

⁵³ PRADO JR., Caio. *A Revolução Brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1966.

⁵⁴ Ibidem, p.115.

pensamento, na leitura dos autores posteriores, que possibilitou a derrota de uma alternativa nacional e democrática, e a instauração do regime autoritário e excludente.

São poucos os que estiveram imunes de acreditar em modelos autárquicos de desenvolvimento da economia e de creditar força aos setores nacionalistas daquele momento.

A título de exemplo, veja-se o que Fernando Henrique Cardoso, o futuro crítico de projetos nacionalistas, estava escrevendo em finais dos anos 1950. Em um artigo publicado na *Revista Brasiliense* de julho-agosto de 1957 sob o título de Desenvolvimento Econômico e Nacionalismo, FHC escreve que “*o nacionalismo é a forma através da qual, nos países subdesenvolvidos, as massas tomam consciência da situação sócio-econômica vista de uma perspectiva nacional e internacional*⁵⁵” e que para ele,

*“o nacionalismo moderno, ao contrário do que pensam os que insistem em ver nele uma ideologia chauvinista e burguesa, exerce politicamente o papel de galvanizador das massas dos países subdesenvolvidos à medida em que é a ideologia deste novo modelo de crescimento econômico.”*⁵⁶

1.5 - Possível nacionalismo

Esse possível nacionalismo só pode ser pensado, para além dos grandes empresários já citados, nos empresários médios, principalmente, do setor de bens de consumo não-durável.

Voltemos à pesquisa publicada em 1968 por Luciano Martins. Um dado inicial de suma importância para o debate é o nível de associação com empresas estrangeiras. Para isso, temos a seguinte tabela.

⁵⁵ CARDOSO, Fernando Henrique. Desenvolvimento econômico e nacionalismo. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n° 12, p.88-98, julho/agosto, 1957.

⁵⁶ *Ibidem*, p.98.

TABELA 8
Relacionamento com Empresas Estrangeiras (em percentagem)

	Industriais Médios	Grandes Industriais
0. Têm vinculações	26	58
1. Não tem vinculações	74	42
TOTAL	100% (50)	100% (50)

Fonte: MARTINS, 1968

Nessa amostragem realizada pelo autor podemos observar a substancial diferença no que tange a associação com empresas estrangeiras. Com uma vinculação menor, menos de 1/3, supomos que os empresários médios poderiam desenvolver uma posição de apoio ao desenvolvimento de um projeto nacional e confronto em relação ao capital forâneo. Principalmente porque eles estão concentrados nos setores de bens de consumo durável e não durável, sendo que este último setor reúne 38% dos casos ⁵⁷. O setor de bens não-duráveis é o que requer menor capacidade tecnológica e conseqüentemente, menor capacidade de investimento. É o setor que o empresariado brasileiro está mais consolidado e disposto a defender a sua posição.

Para o autor, há a hipótese de que

“o Setor I [não-duráveis] deveria tender a adoção de um modelo de desenvolvimento de tipo nacional-integrado e o Setor II [indústria mecânica e de base] inclinar-se para o pólo oposto a este, ou seja, um modelo de desenvolvimento excludente-internacionalizado. Os setores III [consumo durável e insumos industriais] e IV [material de construção e grupos com atividades diversificadas], ainda na hipótese, representariam tipos intermediários ou de transição a esses extremos” ⁵⁸

Essa hipótese, do setor I tender ao modelo nacional-integrado, parece obter eco nas suas pesquisas – apesar do universo restrito da pesquisa – como podemos observar na tabela 9.

⁵⁷ MARTINS, Luciano. Os grupos bilionários nacionais. *Revista do instituto de Ciências Sociais*, Vol. II, n.º. 1, Rio de Janeiro, 1965.

⁵⁸ MARTINS, Luciano. *Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento*, op.cit., p.152.

TABELA 9
Vinculações com firmas estrangeiras e setores de atividade (em percentagem)

	Setor I	Demais setores
Têm	29%	66%
Não têm	71%	34%
	100% (14)	100% (36)

Fonte: MARTINS, 1968

É o setor com o menor nível de internacionalização. Como falamos anteriormente, isso se deve a posição consolidada das empresas nacionais e ao baixo teor tecnológico. Por outro lado, a questão da tecnologia é de suma importância para explicar o alto nível de associação com empresas estrangeiras nos demais setores.

Uma vez implantado uma mudança tecnológica por ocasião de uma nova indústria instalada no país ou pela transferência de tecnologia, as outras indústrias concorrentes têm que correr atrás do prejuízo, sob risco de se verem fora do mercado. É o que Martins chama de “*tendência à homogeneização tecnológica*”, que “*é exigida pela própria lógica da competição, que tem nos custos de produção um dos seus dados principais*.”⁵⁹

Como a imensa maioria das empresas brasileiras não investe capital em laboratórios de tecnologia, ou não tem capital disponível para transferir do exterior, as empresas acabam por se associar às empresas estrangeiras, principalmente quando entram num novo ramo de produção. Todos os grupos multibilionários nacionais analisados na pesquisa de Maurício Vinha de Queiroz apresentam diversificação de investimentos e 57% dos grupos bilionários “operam em um ou mais setores diferentes daqueles em que concentram a sua atividade principal”⁶⁰.

O Setor I também é o mais disposto a se aliar politicamente à classe operária. É o que poderia ser pensado como a burguesia nacional para a esquerda brasileira, como demonstra na tabela 10.

⁵⁹ Ibidem, p.51.

⁶⁰ MARTINS, Luciano. Os grupos bilionários nacionais, op.cit., p.108.

TABELA 10
Admissão de operários e empregados no esquema de alianças e Setores de
Atividades (em porcentagem)

	Setor I	Demais
Admitem	57	23
Não admitem	43	77
TOTAL	100% (14)	100% (36)

Fonte: MARTINS, 1968

O que explica a radicalidade desse setor? A ameaça que a internacionalização da economia brasileira a partir da década de 1950 lhes trazia. Com pouca diversificação de investimentos, com um mercado aparentemente consolidado e não atraindo a atenção do capital estrangeiro, não eram chamados à associação, e, a internacionalização ocorrida lhes afetava em maior proporção. Era a própria sobrevivência que estava em jogo.

Vários são os casos de diversos setores industriais que entram em conflito com empresas de capital estrangeiro desde o início da industrialização até o período estudado. Casos como o de Delmiro Gouveia nos têxteis, passando pela indústria de bebidas, indústria de carne, indústria de laticínios, indústria da borracha, indústria de material elétrico até chegar a já citada Mirim Lee da indústria de autopeças⁶¹.

A situação vivida pelos industriais, em geral médios, é o enfrentamento contra as empresas estrangeiras com grande capacidade de investimento e poder de lobby em relação aos órgãos estatais onde conseguem obter facilidades que prejudicavam a concorrência nacional.

São nesses momentos que se poderia pensar num nacionalismo do empresariado. Contudo, as disputas entre os empresários brasileiros e o capital estrangeiro não contém esse conteúdo nacionalista, pois:

*“estes protestos não significavam uma oposição à participação do capital estrangeiro na economia do país, que é considerada benéfica, desde que controlada. O que se condena é a omissão do governo, permitindo práticas que conflitavam com os interesses da indústria nacional”*⁶².

⁶¹ DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato Raul. *Empresariado Nacional e Estado no Brasil*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978.; CARONE, Edgard. *A Quarta República – 1945-1964*. São Paulo, Difel, 1980.

⁶² DINIZ e BOSCHI, op.cit., p. 84.

Não é a toa que o industrial Fernando Gasparian propagava para a sua época um chiste em que dizia: “*se caísse um avião com o velho Zé Ermírio e eu, acabava com a burguesia nacional*”⁶³.

Se o nacionalismo não é difundido e consolidado no seio do empresariado, se o projeto de desenvolvimento autárquico tem problemas para a sua consecução, é mais interessante a linha de pesquisadores como Luciano Martins, Eli Diniz, Peter Evans e Raul Boschi, que no dizer desse último, “*mais do que caracterizar a “burguesia nacional” como nacionalista, que foi a tônica do debate intelectual e político da década de 50, a preocupação se volta agora para a sua caracterização enquanto burguesia*”⁶⁴.

Tendo-se em vista esta chave teórica – como ponto de partida e não de chegada – aberta por esses autores, que é a de pensar a situação dos empresários brasileiros em termos de competição, colaboração e desnacionalização em relação ao capital estrangeiro, pretende-se abordar a atuação do empresariado diante dos efeitos da internacionalização da economia e da concentração empresarial⁶⁵.

A FIESP, por exemplo, maior sindicato patronal do Brasil⁶⁶ adotou por diversas vezes posições próximas à construção de um projeto de desenvolvimento nacional. A entidade toma atitudes que vão desde a tradução de obras de teóricos que defendem o protecionismo de indústrias nascentes como Michail Manoilescu e Friedrich List; passando pela proximidade com o pensamento cepalino em temas como defesa da industrialização, proteção comercial e a relação entre Estado e empresa privada⁶⁷; e por fim, chega mesmo a uma defesa do nacional desenvolvimentismo de Vargas.

A este respeito Maria A. P. Leopoldi afirma que:

⁶³ Em Abril de 2006 tive a oportunidade de gravar uma entrevista de mais de 1 hora e meia com Fernando Gasparian.

⁶⁴ DINIZ e BOSCHI, op.cit., p. 119.

⁶⁵ Especialmente: MARTINS, Luciano. *Nação e Corporação Multinacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975; DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato Raul. *Empresariado Nacional e Estado no Brasil*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978; BOSCHI, Renato Raul. *Elites Industriais e Democracia*. Rio de Janeiro: Graal, 1979.; e QUEIROZ, Maurício Vinhas de e EVANS, Peter. *Um delicado equilíbrio: o capital internacional e o local na industrialização brasileira*. Caderno CEBRAP Nº 28, 1977.

⁶⁶ Sempre com a ressalva de que a leitura do posicionamento das entidades de classe acarreta uma série de cuidados. O sistema corporativista de representação de interesses – unicidade sindical e contribuição sindical – pode ser responsabilizado por certa deficiência na ação coletiva, bem como um deslocamento da direção de suas bases. O que quer dizer que nem sempre são coincidentes os discursos e as propostas dos líderes empresariais com uma grande parte de seus representados.

⁶⁷ COLISTETE, Renato P. “A Força das Idéias: a CEPAL e o Industrialismo no Brasil”. In: SZMRECSÁNYI, Tamás; SUZIGAN, Wilson (Org.). *História econômica do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Hucitec/EDUSP/Imprensa Oficial, 2002. p. 121-145.

*“a despeito da firme oposição das associações industriais à medida de duplicação do salário mínimo, não ocorreu uma ruptura da burguesia industrial com Vargas. (...) Até o início de 1953, a aliança de Euvaldo Lodi [líder empresarial carioca] com os industriais da FIESP reduzia o peso e a voz dos industriais cariocas liderados por Zulfo Mallman, que estavam ideológica e politicamente na oposição desde o início do Governo.”*⁶⁸

No entanto, a partir dos anos JK, caracterizados pela forte internacionalização da economia brasileira, houve uma reformulação da diretoria da FIESP que Heitor Ferreira Lima, funcionário do órgão, nos relata em suas memórias: a partir da década de 50, *“os executivos das multinacionais integram as diretorias da FIESP-CIESP, dirigindo seus departamentos técnicos e os sindicatos de classe, impondo cada vez mais seus interesses particulares”*⁶⁹.

Deste ponto em diante, tem-se uma nova fase na atuação do empresariado nacional, premido pelos acontecimentos políticos e econômicos, que tenderão a se adaptar aos novos tempos e tramam a conquista do estado e efetivar um novo padrão de acumulação capitalista no Brasil.

⁶⁸LEOPOLDI, Maria A. P. “O Difícil Caminho do Meio: Estado, Burguesia Industrial e Industrialização no Segundo Governo Vargas”. In: SZMRECSÁNYI, Tamás; SUZIGAN, Wilson (Org.). *História econômica do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Hucitec/EDUSP/Imprensa Oficial, 2002. p.74.

⁶⁹ LIMA, Heitor Ferreira. *Caminhos percorridos: memórias de militância*. São Paulo: Brasiliense, 1982, p. 283. Até a década de 1950 as diretorias da FIESP eram majoritariamente compostas por industriais ligados ao setor de bens de consumo não duráveis, o setor tradicional de nossa economia e o único, devido aos seus interesses e presença consolidada no mercado, capaz de ser despertado para um possível nacionalismo.

CAPÍTULO 2 – INDÚSTRIA SUBSTITUTIVA DE IMPORTAÇÕES E O NOVO PADRÃO DE ACUMULAÇÃO

Sem dúvida alguma, o período entre as décadas de 1930 e 1960 representa um importante momento de definição da sociedade brasileira, em especial, das oportunidades surgidas para um desenvolvimento autônomo da economia nacional. Do segundo governo de Getúlio Vargas até o golpe militar de 1º de Abril de 1964, assistimos a crises sistêmicas, diferentes opções de projeto para o país e o desfecho encontrado pela elite nacional com o reposicionamento do Brasil, de maneira comportada, na periferia do sistema capitalista mundial.

O desfecho encontrado nos deixou uma herança negativa marcante do ponto de vista político e aumentou a nossa dependência estrutural. A ditadura militar imposta como solução para a crise brasileira castra a elevação de consciência de parcela significativa do povo brasileiro que vivenciava um momento rico do ponto-de-vista político, cultural e econômico.

Seria dispendioso enumerar aqui, mas basta dizer que no período encontramos uma ebulição na academia, no teatro, na pedagogia e em parte da igreja. Encontramos a formulação de teorias econômicas, programas e o destaque de figuras políticas – com a grande exceção de Luís Inácio Lula da Silva, que é do período final da ditadura militar – tão importantes para a evolução da compreensão e afirmação do Brasil. Gesta – se um tipo de democracia, chamada de populista, na qual o povo é incorporado na tomada de decisões.

Há uma extensa mobilização política das classes populares, ampliação e fortalecimento do movimento operário e dos trabalhadores do campo, e um profundo acirramento da luta ideológica de classes. Segundo Octavio Ianni,

“o desenvolvimento político, econômico e cultural do Brasil (...) baseou-se num conjunto heterogêneo de condições e fatores: a luta pela industrialização e a defesa dos setores tradicionais da economia; nacionalismo e compromissos crescentes com o capitalismo mundial; política externa independente e tomada de posição na estratégia da ‘futura terceira guerra mundial’; luta pelas reformas de base e conciliação com os setores tradicionais da classe dominante; redefinição

*e florescimento da cultura e da consciência nacionais, de um lado, e preservação e ampliação dos vínculos alienadores, por outro”.*⁷⁰

Essa disputa na sociedade brasileira tem o seu termo com o fim da experiência democrática que se iniciara em 1945 e a implantação do governo militar – acontecimento comum a toda a América Latina – pois,

*“desde meados da década de 60 se comprovou que em número significativo de países latino-americanos a continuação do desenvolvimento capitalista requereu o desmantelamento sistemático das instituições, práticas e valores tradicionalmente associados com a democracia burguesa”.*⁷¹

O que faz com que duvidemos da possibilidade de convivência entre democracia e capitalismo: como diz Atílio Boron, *“os avanços do capitalismo parecem repousar sobre as consistentes violações da institucionalidade e ideologia políticas que aquele reclama como o produto mais genuíno de seu ‘espírito’”.*⁷²

Por aqui, *“o golpe de 1º de Abril de 1964 é o fecho do longo processo de transição do Brasil da esfera da libra esterlina para a esfera do dólar”* e *“representa uma restauração dos vínculos internos e externos que se estavam rompendo desde a Primeira Guerra Mundial e, em especial, durante a era getuliana, isto é, entre 1930 e 1954. Instaura uma etapa de dependência estrutural”*⁷³

Dependência estrutural que se aprofunda com o golpe, mas que vem de longe. Não é esse o “sentido” da nossa economia? Para relembrarmos Caio Prado Júnior:

“Aquele ‘sentido’ é o de uma colônia destinada a fornecer ao comércio europeu alguns gêneros tropicais ou minerais de grande importância: o açúcar, o algodão, o ouro...(…). A nossa economia se subordina inteiramente a este fim, isto é, se organizará e funcionará para produzir e exportar aqueles gêneros. Tudo mais que nela existe, e que é aliás de

⁷⁰ IANNI, Octavio. *O colapso do populismo no Brasil*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. 3ª edição. 1975, p. 178

⁷¹ BORON, Atílio. *Estado, Capitalismo e Democracia na América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994. P. 87

⁷² Idem.

⁷³ IANNI, Octavio, op.cit., p. 145

pouca monta, será subsidiário e destinado unicamente a amparar e tornar possível a realização daquele fim especial”⁷⁴.

Essas condições que se estabeleceram na colônia, passam inalteradas durante o Império, sob o signo do café – com as devidas exceções, sendo as atividades do Barão de Mauá o maior exemplo – e perduraram, em condições hegemônicas, durante a vigência do Estado oligárquico. Fatores internos e externos, “*uma seqüência de rompimentos políticos e econômicos*”⁷⁵, que provocam a mudança da economia nacional, através dos quais o Brasil deixa de ser um simples país que – segundo a teoria das vantagens comparativas – estaria destinado a ser somente exportador de matérias-primas e importador de bens manufaturados, para iniciar a sua industrialização.

“Os acontecimentos que assinalam as etapas e desdobramentos da ruptura político econômicas são: as crises da cafeicultura; a politização dos setores jovens das forças armadas em direção diferente da tradicional; o aparecimento de reivindicações de operários e setores sociais médios; o agravamento dos antagonismos nas camadas dominantes; a Guerra Mundial de 1914-18; a crise do capitalismo mundial iniciada com o crack de 1929; a Guerra Mundial de 1939-45; a substituição da hegemonia da Inglaterra, da Alemanha e da França pelos Estados Unidos da América do Norte; o aparecimento da União Soviética (URSS), da China e de Cuba como nações socialistas; a independência da Índia e das nações Africanas o aparecimento do Egito e da Argélia como nações independentes.”⁷⁶

Essa sucessão de acontecimentos nos leva à industrialização e temos assim, de fato, o surgimento da classe burguesa por excelência – o empresário industrial – que surge como um novo ator social no Brasil. A discussão sobre os fatores da industrialização brasileira é algo muitas das vezes controverso, mas de crucial importância para o entendimento da formação desse empresariado industrial.

A maioria dos autores credita a nossa industrialização nessa relação entre os setores tradicionais e o mercado externo, sendo a industrialização um mero

⁷⁴ PRADO JR. Caio. *Formação do Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense, 15ª edição, 1977, p.109.

⁷⁵ IANNI, Octavio, op.cit., p. 8.

⁷⁶ IANNI, Octavio, op.cit., p. 8-9

complemento às atividades exportadoras quando a situação caminha bem ou uma resposta às crises e dificuldades impostas pelos centros dinâmicos do capitalismo. Como aponta Furtado:

*“A partir do momento em que entrou em declínio o sistema tradicional da divisão internacional do trabalho – ou seja, quando a demanda internacional de produtos primários passou a crescer com relativa lentidão – ou no caso de certas regiões, os recursos naturais de fácil utilização foram plenamente utilizados – os países subdesenvolvidos tiveram de tomar o caminho da industrialização”.*⁷⁷

Mas, surgem vozes discordantes dessa análise. José de Souza Martins procura outros caminhos para a nossa industrialização, dando peso muito maior para fatores internos de nossa sociedade. Ele discorda da *“suposição de que o industrialismo brasileiro foi propiciado, no plano econômico, ou pelo tipo de relação entre importadores e os consumidores ou por perturbações nessa relação”* e afirma que

*“a gênese da industrialização no Brasil estava na dependência da alteração de mecanismos econômicos internos estreitamente associados à produção de mercadorias de exportação, independente da situação brasileira de país exportador de produtos agrícolas”.*⁷⁸

Em parte, as análises de Martins são coerentes para explicar o início da industrialização brasileira e a formação das primeiras indústrias ligadas a bens de consumo não duráveis ou ao ramo da alimentação, como o início do próprio conglomerado que ele estuda, que é o grupo das empresas de Francisco Matarazzo. Ele afirma que:

“as possibilidades iniciais abertas a essa industrialização não provinham necessariamente da substituição de importações, mas de um

⁷⁷ FURTADO, Celso. *Análise do ‘modelo’ brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 3ª edição, 1972, p. 11

⁷⁸ MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo: o empresário e a empresa*. Rio de Janeiro: Instituto de Ciências Sociais, 1967, p. 4-5.

*novo mercado em potencial capaz de adquirir um produto nacional e que não tinha condições de fazê-lo em relação ao produto americano ”.*⁷⁹

Para nós, o importante é levar em consideração as duas opções de análise da industrialização brasileira para se ter uma melhor compreensão de todas as fases e caminhos por que passam as transformações de nossa sociedade em uma sociedade industrial. Temos três fases ou etapas de industrialização, segundo divisão proposta por Octavio Ianni:

a) *“A primeira etapa da formação do setor industrial no Brasil desenvolveu-se no interior de uma economia de tipo colonial”*⁸⁰ – de fins do século XIX até a Revolução de 1930 – marcada pela industrialização baseada em bens de consumo não-duráveis e no setor têxtil. Influenciada pelo atendimento ao mercado interno e em consequência da socialização de perdas do setor cafeeiro. Segundo Furtado,

*“esse conjunto de indústrias desenvolveu-se (...) graças à dimensão relativamente grande do mercado interno, à abundância de matérias-primas locais e a medidas protecionistas casuais ou voluntárias”.*⁸¹

b) *“A segunda etapa do desenvolvimento industrial no Brasil consiste na aplicação de medidas destinadas a propiciar a diversificação e a expansão do setor”*⁸² - grosso modo, de 1930 até 1964. Esse segundo momento é aberto com a Revolução de 1930 e marcado pela substituição de importações, forte intervenção do Estado na economia e criação de grandes bases industriais. É do período que surgem:

“o Conselho Federal de Comércio Exterior, em 1934, o Conselho Nacional do Petróleo, em 1938, o Conselho de Águas e Energia, em 1939, a Comissão Executiva do Plano Siderúrgico Nacional, em 1941, a Carteira de Exportação e Importação do Banco do Brasil (CEXIM), em 1941, a Comissão do Vale do Rio Doce, em

⁷⁹ Ibidem, p. 23.

⁸⁰ IANNI, Octavio, op.cit., p. 24.

⁸¹ FURTADO, Celso, op.cit., p.16.

⁸² IANNI, Octavio, op.cit., p. 26.

1942, a Comissão de Mobilização Econômica, em 1942, a Superintendência da Moeda e Crédito (SUMOC), em 1945”⁸³,

E após o governo de Eurico Gaspar Dutra, temos: o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE), em 1952, da Petróleo Brasileiro Sociedade Anônima (Petrobrás), em 1953, Eletrobrás e da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) em 1959.

c) *“A terceira etapa do desenvolvimento industrial no Brasil deve ser identificada com o modelo de “desenvolvimento associado” ou de “internacionalização” da economia brasileira”⁸⁴.* Fase crucial na definição dos rumos da economia brasileira, ela é marcada pela real internacionalização do setor industrial, que ensaiada alguns anos, principalmente no governo de Juscelino Kubitschek, tem sua coroação política do Golpe de Abril de 1964:

“as condições e perspectivas de desenvolvimento econômico no Brasil passam a depender amplamente da associação direta e indireta, visível e disfarçada entre capitais nacionais e estrangeiros” e isso, “começa politicamente com o Golpe de Estado de 1 de Abril de 1964”⁸⁵.

A transição da segunda para a terceira etapa é o que mais nos interessa no momento.

2.1 - Indústria substitutiva de importações

Esse período denominado como indústria substitutiva de importações, que contempla as sucessivas fases descritas acima, foi devidamente caracterizado e criticado

⁸³ A enumeração se encontra em: LEOPOLDI, Maria Antonieta P. “Estratégias de ação empresarial em conjunturas de mudança política”. In: *Repensando o Estado Novo* / Dulce Pandolfi, organizadora. Rio de Janeiro: Ed. Fundação Getúlio Vargas, 1999. P. 117

⁸⁴ IANNI, Octavio, op.cit., p. 28.

⁸⁵ Idem.

por Maria da Conceição Tavares. Seu ponto de partida para a compreensão desse momento é que

*“a dinâmica do processo de desenvolvimento pela via de substituição de importações pode atribui-se, em síntese, a uma série de respostas aos sucessivos desafios colocados do setor externo, através dos quais a economia vai se tornando quantitativamente menos dependente do exterior e mudando qualitativamente a natureza dessa dependência. Ao longo desse processo, do qual resulta uma série de modificações estruturais da economia, vão se manifestando sucessivos aspectos da contradição básica que lhe é inerente entre as necessidades do crescimento e a barreira que representa a capacidade para importar.”*⁸⁶

As respostas às duas grandes guerras e à depressão de 1929 provocaram alterações significativas na estrutura econômica estimulando a industrialização. Quantitativamente o país vai se tornando menos vulnerável e dependente, contudo essa mudança acontece em termos tecnologicamente inferior – principalmente no setor de bens de consumo não-duráveis e no fornecimento de matérias-primas –, e para continuar o processo há a necessidade de importar cada vez mais bens de capital para avançar na substituição de importações e adentrar na produção de bens de consumo duráveis.

Com isso, o país não altera o seu traço básico que é a dependência em relação ao exterior, mas modifica a qualidade dessa dependência. Na tabela abaixo pode-se perceber que as importações continuam ser decisivas para a sociedade brasileira, só que o tipo de importação se altera. Gradativamente o país diminui a sua necessidade de importar bens de consumo e matérias primas para importar cada vez mais bens de capital e capital em si para avançar em seu processo de industrialização.

A necessidade crescente de importar bens de capital faz aparecer o primeiro ponto de estrangulamento do modelo para a autora. Os países baseados nesse modelo continuam a depender do setor primário exportador de suas economias, pois é o único setor capaz de gerar as divisas necessárias para se manter o ritmo das importações. Isto se deve ao fato de que o setor industrial nascente é totalmente voltado para o mercado consumidor interno.

⁸⁶ TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1983, p. 41.

TABELA 11
Distribuição percentual das importações por tipo de indústria

	1935-1939	1946-1947	1948-1952
Bens de consumo	17	20,5	15
Não duráveis	6,7	9,7	6,3
Duráveis	10,3	10,8	8,7
Combustíveis	12,2	9,4	12,9
Matérias-primas	51,1	41,7	39,2
Bens de capital	19,8	28,4	32,9
Capital para a Indústria	6,5	9,1	11,6

Fonte: TAVARES, 1983.

Divisas que são importantes também para que as indústrias multinacionais que se instalem possam remeter às suas matrizes os dividendos, o que justifica a instalação de tais indústrias. Manter as contas de capital em dia era condição para que o capital produtivo mantivesse o interesse pelo país.

Arelado à importação de bens de capital está a baixa capacidade tecnológica dos países da periferia, ou seja, a incapacidade de criar internamente a tecnologia para criar as plantas industriais das indústrias a serem criadas. Conseqüentemente essa incapacidade gera uma demanda por importação de tecnologia forânea, que na maioria dos casos não condiz com a nossa realidade. Com uma mão de obra abundante, importamos tecnologia que exige cada vez menos do ser humano, aumentando pouco os postos de trabalho.

Em resumo, para a autora,

*“um dado volume de produto a substituir, a quantidade de capital exigida é muito grande e o emprego gerado relativamente pequeno. Em temos dinâmicos, isso significa que o processo de crescimento se dá com um grande esforço de acumulação de capital e com absorção das massas crescentes de população ativa que anualmente se incorporam à força de trabalho.”*⁸⁷

⁸⁷ Ibidem, p. 50.

Essa pouca absorção da massa de trabalhadores crescente agravará a questão do mercado consumidor restrito, que veremos mais abaixo. O fator positivo da industrialização para redistribuição de renda é diminuído pelas características da tecnologia aplicada.

Antes, porém, é necessário frisar que esse processo de substituição é posto continuamente em risco pelo fator tecnológico, pois para a sua continuação é defrontado

*“com a necessidade de entrar em faixas de substituição nas quais o problema da escala e da complexidade tecnológica se avoluma cada vez mais. Assim, a própria diversificação e integração do aparelho produtivo industrial tende a ser freada, à medida que o montante de capital necessário, a dimensão do mercado nacional e o problema do know how se conjuguem e impeçam a penetração em uma série de setores onde mesmo a menor escala da unidade produtiva seja demasiado “grande” para a capacidade real da economia”.*⁸⁸

Está posto dessa maneira outros dois pontos de estrangulamento do modelo de ISI: a questão dos recursos e das características do mercado consumidor. Em relação ao primeiro pode-se dizer que *“a par de uma abundância relativa de recursos naturais e de mão-de-obra não qualificada, coexiste a escassez de mão-de-obra qualificada e de capital”*⁸⁹. Para a autora há um divórcio entre as funções virtuais macroeconômicas mais apropriadas às características da dotação de recursos disponíveis no Brasil e as funções microeconômicas adotadas pelos empresários.

É o conhecido problema da poupança interna no Brasil. Se nos tempos coloniais, por razões óbvias, a maior parte do excedente produzido pela economia era acumulada externamente, após a independência política formal, os preços relativos que geram a troca desigual entre a periferia, baseada no setor primário, e as economias centrais industrializadas, fazem com que a maior parte de excedente continue a ser acumulado fora do país.

Isso se deve também ao padrão de consumo das elites endinheiradas que cada ciclo econômico gera, e, que pelo efeito demonstrativo é levado para as outras camadas

⁸⁸ Ibidem, p.51-52.

⁸⁹ Idem.

da sociedade fazendo com que a estrutura de consumo seja discrepante da realidade da economia.

É bom lembrar que na falta de recursos nacionais a opção pelo financiamento externo agrava os efeitos já citados em relação à tecnologia, pois *“grande parte das atividades substituidoras era realizada por investimentos diretos estrangeiros, associados ou não a empresários nacionais, que traziam consigo, além do capital, a técnica adotada em seus países de origem.”*⁹⁰

Para agravar essa realidade de escassez de capital, as fontes *“abundantes”* de recursos naturais – onde residiria, em tese, a nossa vantagem - não respondem satisfatoriamente as exigências do processo. Segundo ela, nas fases iniciais de substituição há duas exigências fundamentais:

“1) a existência de uma fronteira agrícola em expansão (ou a possibilidade de usar intensivamente os solos com aumento de produtividade) que permita uma oferta de alimentos relativamente flexível; 2) a existência de matérias-primas que abasteçam as indústrias tradicionais de bens de consumo.”

Além disso, a autora afirma que para as etapas seguintes de substituição *“é indispensável a presença e facilidade de exploração de uma série de fontes de energia (petróleo, carvão, recursos hidráulicos) e de outros recursos minerais.”*⁹¹

A presença de uma forma não plena desses elementos no caso brasileiro ocasionou dificuldades no barateamento dos fatores de produção referentes à mão-de-obra e matérias-primas. Além do fato de que o setor primário-exportador, sem executar as reformas necessárias, acabava por não cumprir satisfatoriamente o seu papel de gerador de divisas.

Sobre o mercado consumidor como ponto de estrangulamento, a autora diz que se tem no país uma pequena elite com capacidade de consumir bens de consumo duráveis, o que a faz enxergar o modelo de ISI como naturalmente fechado. Sem uma distribuição de renda que ampliasse o mercado, a tendência era de lucros decrescentes para as indústrias de bens de consumo duráveis. Isto mesmo com a propensão exagerada ao consumo.

⁹⁰ Idem.

⁹¹ Idem.

Para ela,

*“dada a distribuição de renda existente quando se iniciou o processo de substituições, a nova orientação do sistema produtivo estava de antemão dirigida ao atendimento da demanda insatisfeita por importações das classes de mais alta renda. Esse fator, se por um lado era favorável a uma correspondente diversificação industrial, considerada a correspondente variedade da demanda naquelas classes, por outro apresentava inconvenientes óbvios do ponto de vista da estrutura de custos de concentração econômica em termos setoriais ou regionais”.*⁹²

O mercado latino-americano em estudo da CEPAL de 1959 aparecia com um poder de compra anual na ordem de 13.200 milhões de dólares, enquanto nos EUA, somente o mercado de automóveis sozinho tinha um poder de compra de cerca de 7.200 milhões de dólares⁹³. Se em 1959 tínhamos essa discrepância, na década de 1930, para Tavares, a diferença deveria ser ainda maior. Justamente no momento de implantação da ISI.

Toda essa dinâmica do processo de substituição e seus pontos de estrangulamento eram um calvário que não havia como a economia brasileira escapar. Hipóteses de se priorizar faixas de produtos a se substituir, como o de bens de consumo, acarretam um processo de estrangulamento no setor de bens de capital que é indispensável para a expansão do sistema como um todo.

Em resumo,

“nas condições do modelo de substituição de importações, é praticamente impossível que o processo de industrialização se dê da base para o vértice da pirâmide produtiva, isto é, partindo dos bens de consumo menos elaborados e progredindo lentamente até atingir os bens de capital. É necessário (para usar uma linguagem figurada) que o “edifício” seja construído em vários andares simultaneamente, mudando

⁹² Ibidem, p.48.

⁹³ Citado por Maria Conceição Tavares, sem mais informações.

*apenas o grau de concentração em cada um deles de período para período.”*⁹⁴

2.2 - Padrão de empresas

Os entraves descritos acima referentes à falta de capital, padrão tecnológico e estrutura do mercado, produzem uma alteração na estrutura industrial brasileira ao se buscar uma resolução para tais problemas: apresenta-se como solução a concentração industrial.

Nas palavras de Tavares,

*“deriva então, desta mesma realidade [o cenário descrito acima], a tendência a uma inevitável concentração das atividades econômicas, uma vez que não se poderia esperar que um número grande de empresas no afã competitivo se estabelecesse com condições de rentabilidade para disputar mercados tão débeis, salvo em certas áreas de bens de consumo.”*⁹⁵

Tal tendência só se acentuará no modelo que temos no período posterior ao golpe de 1964, como veremos mais adiante, *“em que uma severa política creditícia interna funcionava no sentido de estrangular as empresas financeiramente mais débeis, levando água no moinho da concentração”*⁹⁶.

O fato é que no conjunto da indústria paulista as empresas de pequeno e médio porte representavam a parte mais numerosa. No trabalho de Werner Baer encontramos os seguintes dados para as décadas de 1950 e 1960:

⁹⁴ TAVARES, Maria da Conceição, op.cit., p.46.

⁹⁵ Ibidem, p. 49.

⁹⁶ OLIVEIRA, Francisco de. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1997, p. 93.

TABELA 12
Distribuição das empresas industriais de São Paulo segundo seu porte

Porte das empresas (Segundo o número de empregados)	1950			1960		
	Total de emp.	Média mensal de emp.	Produção total	Total de emp.	Média mensal de emp.	Produção total
de 1 a 4	51%	6%	9%	63%	7%	5%
de 5 a 9	13	5	5	14	5	4
de 10 a 19	9	7	7	9	6	6
de 20 a 49	8	12	12	7	11	10
de 50 a 99	3	10	9	3	10	10
de 100 a 249	2	16	16	2	16	17
de 250 a 499	0,8	14	15	0,9	16	14
de 500 a 999	0,3	13	12	0,4	12	13
De 1000 para diante	0,1	17	14	0,2	17	19
Sem declaração*	13	---	1	0,5	---	2
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*Em 1950 significa empresas sem empregados

FONTE: BAER, 1979.

Como é possível verificar, pelos dados obtidos nos censos do IBGE, as empresas de pequeno porte, com até nove empregados, representavam 64% e 77% do total de empresas para as décadas de 1950 e 1960, respectivamente. Apesar do baixo impacto na produção, 14% para o primeiro período e 9% para o segundo, essas empresas, pelo baixo teor tecnológico de sua produção, têm um impacto significativo para o nível de emprego.

Se quisermos a extrapolação do argumento, as empresas com menos de 100 empregados representam 97% e 96% nos períodos analisados. Essa característica da indústria paulista vem desde o início da industrialização, devido a não existência de um mercado de âmbito nacional, ou melhor, a existência de mercados extremamente regionalizados, o que favorece a produção em pequena escala e a sobrevivência dessas pequenas empresas.

Na pesquisa que resultou na tabela abaixo, “em 1930, 94% das empresas analisadas tinham menos de 100 empregados e, deste total, cerca de 75% tinham menos de 10 empregados.”⁹⁷ Os motivos encontrados pelo autor para explicar a proliferação das pequenas e médias empresas são as facilidades dessas empresas de atender, com

⁹⁷ DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato Raul. *Empresariado Nacional e Estado no Brasil*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978, p. 28.

baixo teor tecnológico, a demanda dos mercados regionais e a falta de uma política deliberada de concentração industrial.⁹⁸

TABELA 13
Indústrias paulistas em 1930 (em porcentagem)

Tamanho das empresas*	Capital	Número de empregados**	Força Motriz (CV)
Estrato Inferior	57	66	51
Estrato Médio	28	28	9
Estrato Superior	15	6	4
	100% (2806)	100% (2732)	100% (363) ***

* Os autores fazem o entrelaçamento de três fatores para verificar o tamanho das empresas. A comparação com os dados do IBGE só é possível pelo critério do número de empregados. Contudo, os três fatores levantados apontam na mesma direção (N. do autor)

**Nesta tabela, foi utilizado o primeiro critério para a caracterização em pequena, média e grande empresa quanto ao número de empregados (1 a 10; 10 a 100; mais de 100).

*** O número varia quando há ausência de informações para uma determinada variável.

FONTE: DINIZ & BOSCHI, 1978

Para aclarar o primeiro argumento, na tabela que segue, com os dados desagregados, é possível verificar que a maior incidência de pequenas e médias empresas se dá em todos os setores, com exceção do setor têxtil que a época já exigia um volume de capital e tecnologia maiores.

TABELA 14
Número de empregados por ramos da atividade industrial

NÚMERO DE EMPREGADOS	RAMOS DA INDÚSTRIA, ESTADO DE SÃO PAULO, 1930							
	Produtos alimentares	Bebidas	Têxtil	Vestuário, calçados e toucador	Química e farmácia	Minerais não-metálicos	Metalurgia	TOTAL
Estrato Inferior (1 a 6)	62	85	18	48	70	62	49	55% (1501)
Estrato Médio (7 a 20)	27	11	27	34	19	26	25	25% (692)
Estrato Superior (acima de 20)	11	4	55	18	11	12	26	20% (539)
	100% (320)	100% (251)	100% (382)	100% (558)	100% (400)	100% (515)	100% (306)	100% (2732)

FONTE: DINIZ & BOSCHI, 1978.

⁹⁸ Ibidem, p.34. O segundo argumento é emprestado de Warren Dean em *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1971.

Segundo os autores,

*“o que ocorre em relação à maioria dos ramos, incluindo o têxtil, é que existe uma discrepância muito grande das empresas dentro de cada setor em termos de do grau de mecanização, tamanho das empresas e capacidade de produção. Em outras palavras, podemos encontrar um número muito grande de empresas artesanais e familiares, ao lado de um reduzido número de grandes empresas que, em alguns casos, chegam a absorver até 10.000 empregados, como a Visco-Seda Matarazzo S.A., ou a Companhia Antártica Paulista, que praticamente monopolizava a produção de cerveja no país.”*⁹⁹

Em resumo, o que se quer mostrar com esse tópico é que a estrutura industrial de São Paulo era marcada pela presença das pequenas e médias empresas, que apesar de pequenas e médias, no conjunto, representam um impacto significativo na economia seja pela produção ou pela geração de postos de trabalho.

Essa característica é decorrente da dinâmica inicial da industrialização, mas que, permanecendo inalterada em seguidas décadas, mostra uma estabilização do número dessas empresas em relação ao total, se tornando um caráter não-transitório da industrialização.

Atenta-se para o fato de que essas indústrias atendem a um mercado regional e o supre com bens que requerem baixa concentração de capital e tecnologia, o que explica a sua sobrevivência, além do fato de não haver uma política declarada de concentração, facilitando a sobrevivência dessas empresas no mercado. Algo que está prestes a mudar com a emergência do modelo de desenvolvimento pós-64.

Como contra-argumento, pode-se pensar que à medida que o capitalismo brasileiro fosse sendo desenvolvido e as condições de competição alteradas pelo fator da presença de grandes empresas com capital e tecnologia em abundância, num mercado cada vez mais nacional, poderia ocorrer uma concentração “natural”. Se em parte o argumento é verdadeiro, e essa “seleção natural” em parte era inevitável, pode-se argumentar que a escala do processo poderia ser menor.

⁹⁹ DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato Raul, op.cit., p. 32.

Por fim, têm-se mais um problema. Seria típica do capitalismo periférico do Brasil a presença de pequenas e médias empresas e a solução correta foi a forte política de concentração? Ou a tal presença salienta o fato de não haver uma política industrial e de crédito adequada para o crescimento de um maior número de empresas?

Essa questão está presente fartamente na literatura, que atenta para o fato de que muitas das empresas não expandiam suas atividades ou tinham uma vida curta devido à ausência de uma política adequada para o setor. E a mesma ausência de crédito será usada como mecanismo de favorecimento à concentração quando do aprofundamento do novo modelo.

Essa e outras questões, como a tecnológica, serão tratadas de forma mais aprofundada mais à frente. Cabe-nos antes, iniciar a discussão sobre a emergência desse novo modelo que se tem aludido.

2.3 - JK e a mudança de modelo

A passagem do modelo substitutivo de importações, lastreado no capital nacional e voltado para os setores de bens de consumo não duráveis e bens de capital, para o modelo de substituição voltado, principalmente, para o setor de bens de consumo duráveis e apoiado no capital internacional tem seu período de transição no governo de Juscelino Kubitschek.

Como a continuação do processo de substituição requeria o aparecimento de uma nova pauta de produtos, em especial, os de bem duráveis – remete-se a idéia que o “edifício” não poderia ser construído da base para o vértice e sim, em suas partes simultaneamente –, e não havia capital internamente, seja privado ou público, capaz de alavancar a nova fase, Kubitschek decidiu-se pela abertura da economia para a consecução de seus projetos.

Além da construção da nova capital, que requeria vultosos investimentos, o plano de metas concebido para adentrar o Brasil na nova fase da industrialização necessitava de amplos capitais, já que era um tipo de indústria com grande concentração de tecnologia e que estava fora do alcance das empresas nacionais.

Portanto, a abertura da economia e sua internacionalização aos capitais não mais especulativos, e sim produtivos, resolviam em tese os dois principais problemas da industrialização: falta de capital e tecnologia. Vale lembrar que o momento é propício

para tal medida. Dada a recomposição das burguesias metropolitanas depois da guerra, havia uma abundância de capital nos meios internacionais.

O sociólogo Francisco de Oliveira chega a denominar o período JK de “restauração Kubitschek”. Para ele o perfil econômico do período permanece como herança nos anos subseqüentes, conformando o padrão de desenvolvimento ou expansão da economia brasileira.

Isto porque,

*“em primeiro lugar, o padrão de acumulação agora fundado no Departamento III teve como consequência imediata, dada a forma como se implantou, uma atrofia, relativa, mas muito pronunciada do Departamento I; voltou a residir nos países capitalistas centrais parte do Departamento I da economia nacional. (...) Essa inversão restaurou – daí o cognome de Restauração Kubitschek – um padrão de relações centro-periferia num patamar mais alto da divisão internacional do trabalho do sistema capitalista, instaurando, por sua vez (...) uma crise de Balanço de Pagamentos, que se expressa na contradição entre uma industrialização voltada para o mercado interno mas financiada ou controlada pelo capital estrangeiro e a insuficiência de geração de meios de pagamento internacionais para fazer voltar a circulação internacional de capitais a parte do excedente que pertence ao capital internacional”.*¹⁰⁰

Em segundo lugar, para o autor, com o predomínio do Departamento III nessa nova fase da industrialização, ao liderar a articulação intersetorial

“torna irreversível o processo de controle oligopolístico, impondo, no que interessa a esse exame, um padrão de relações interdepartamentais no qual os aumentos de produtividade produzidos quase em qualquer setor da economia industrial são inevitavelmente transferidos aos

¹⁰⁰ OLIVEIRA, Francisco de, op.cit., p. 87. A terminologia Departamento III para o autor refere-se ao setor de bens de consumo durável.

*setores-líderes e ao seu irmão siamês, o Departamento I das economias centrais”.*¹⁰¹

Com todas essas distorções provocadas pelo modelo de industrialização que foi implementado, principalmente pelo seu tipo de financiamento externo, caberia a pergunta sobre outra possibilidade de obter recursos para a implantação do setor de bens de consumo duráveis.

Uma primeira hipótese é a aventada por Paul Singer de que se poderia ter seguido o modelo japonês, “*sem investimentos diretos e a perda de controle que eles acarretam*”, demonstrando que naquele país “*adotou-se uma legislação que efetivamente restringe o investimento direto de capitais*”¹⁰². Contudo, as condições estruturais do Japão e as dimensões das empresas japonesas eram bem distintas das nossas.

Quer dizer, não havia condições estruturais, sem realizar reformas econômicas e sociais no país, para seguir semelhante caminho. E a debilidade das empresas brasileiras para encaminhar a industrialização era incomparavelmente maior que no Japão. Restava então uma segunda hipótese: um desenvolvimento autônomo.

Maria da Conceição Tavares ao finalizar o seu artigo de 1963, *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil*¹⁰³, afirma como perspectiva para a continuidade do processo que os ramos de Mecânica, Metalurgia, Química, Borracha e Material de Transporte é que teriam lugar para uma substituição efetiva nos anos seguintes, sendo os três primeiros os mais relevantes. No entanto, “*esses três setores exigiriam, para a ampliação da sua capacidade produtiva, uma elevada intensidade de capital*”¹⁰⁴, e disto

“compreende-se que a continuação da industrialização pela via da substituição de importações, mesmo quando possível, conduziria a uma expansão da economia com uma baixa na relação produto/capital, ou seja, a curto prazo, pelo menos, com rendimentos decrescentes em termos macroeconômicos”.

¹⁰¹ Idem.

¹⁰² SINGER, Paul. *A crise do Milagre*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976, p. 49.

¹⁰³ TAVARES, Maria da Conceição, op.cit. O livro no qual se encontra este artigo foi publicado em 1983, porém, o artigo foi escrito em 1963.

¹⁰⁴ Ibidem, p. 97.

Ou seja, ela compreende que o modelo de ISI chegou ao seu limite, não favorecendo em longo prazo a expansão ou desenvolvimento da economia. Por isso, ela escreve sobre a necessidade de surgir um novo modelo de desenvolvimento, “*verdadeiramente autônomo (em que o impulso de desenvolvimento surja dentro do próprio sistema) e no qual os problemas de estrutura atrás apontados terão de ser considerados*”¹⁰⁵.

Os problemas apontados referem-se às características do mercado consumidor, à diminuta capacidade de poupar, à falta de modernização do setor primário, à não qualificação da mão-de-obra, à péssima distribuição de renda, ao desenvolvimento desigual entre as regiões do Brasil, entre outros. Para a autora a permanência desses entraves dificilmente conduziria o país a um novo tipo de desenvolvimento mais autônomo, e mais, o país seria levado à estagnação pela insistência na continuidade do processo de ISI tradicional.

Vale lembrar que a análise de Celso Furtado em *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*, escrita em 1966, é parecida com a de Tavares. Para ele, sem as necessárias reformas estruturais a economia brasileira tenderia a estagnação do seu crescimento¹⁰⁶.

Têm-se novamente os problemas estruturais como elemento de limitação. As tentativas de um desenvolvimento autônomo ou mais ativo esbarram sempre nos problemas acima referidos. O que para o modelo de abertura indiscriminada aos investimentos estrangeiros não representava entrave algum.

A história demonstrará que as análises que prognosticavam a estagnação caso não ocorressem reformas estruturais no sentido de distribuição de terra, renda, redução das disparidades regionais, estavam equivocadas. O modelo iniciado por JK e aprofundado no regime militar a partir da gestão de Delfim Neto alcançará elevados índices de crescimento, após o interregno de recessão que paira no Governo de Goulart e o pequeno crescimento nos anos de Castello Branco¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Ibidem, p.116.

¹⁰⁶ Ver: FURTADO, Celso. *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

¹⁰⁷ O Governo João Goulart é um período de turbulência econômica e política com fraco crescimento do PIB, entrada de investimentos estrangeiros em declínio e não realização das reformas estruturais. Um quadro perfeito para a hipótese de estagnação da economia.

Esse aprofundamento do modelo que recebe a alcunha de “milagre brasileiro” é o que vamos tratar no final desse capítulo. Antes, porém, é preciso contextualizar a ação do Estado como indutor do desenvolvimento.

2.4 - Capitalismo e Estado

A industrialização brasileira sempre guardou, direta ou indiretamente, íntima relação com o papel do Estado como interventor na economia. Seja na atitude protetora em relação ao setor primário-exportador, que acaba por proteger a indústria nascente, ou numa atitude francamente industrialista adotada pelo Estado pós Revolução de 1930.

Sônia Draibe, autora que refez o caminho da relação entre Estado e acumulação capitalista no Brasil, define que

*“ao término do Estado Novo, estavam sob a órbita estatal de atuação e relativo controle a moeda e o crédito, o comércio externo, a gestão da força de trabalho e os salários, além de uma estrutura tributária em transformação, o que conferia ao Estado a possibilidade de afetar todos os preços fundamentais da economia. Como proprietário e empresário, o Estado já havia avançado nas áreas de transportes, ferro e aço, álcalis, encaminhando-se para a produção de energia elétrica e caminhões.”*¹⁰⁸

Essa característica de promotor da industrialização e/ou garantidor da infraestrutura esteve presente, para a autora, em todas as gestões subseqüentes ao primeiro período Vargas e se aprofundará após o segundo governo do ex-ditador. Mesmo na gestão mais liberal de Dutra, com uma diminuição do ritmo, essa marca se faz sentir. O Plano SALTE

“retrata de maneira exemplar as forças sociais e a articulação política dominantes no período. Tal como elas, o plano não era antiindustrializante; não elegia a agricultura como o caminho privilegiado para o futuro. Entretanto, também como elas, não tinha a

¹⁰⁸ DRAIBE, Sônia. *Rumos e Metamorfoses: Estado e Industrialização no Brasil (1930 – 1960)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985, p. 111.

*industrialização como meta central e requerimento urgente da nação. Resumiu e expressou as diretrizes econômicas do governo Dutra: continha as prioridades e a forma de conceber o desenvolvimento econômico do país, que projetava extrema lentidão.”*¹⁰⁹

Em relação ao segundo governo Vargas ela afirma que *“ele teve mais a ver com o futuro do que com o passado que a continuidade da personagem poderia sugerir”* marcando uma importante inflexão *“do ponto de vista da ossatura econômica do Estado e da natureza de suas relações com as classes sociais no processo da industrialização”*¹¹⁰ com o que se desenvolvia desde 1930.

Aparecerá uma nova forma de estruturação estatal no que diz respeito às tarefas básicas referentes à industrialização. A autora destaca quatro elementos dissonantes do período anterior: o surgimento de mecanismos efetivos e eficientes para a centralização dos comandos, a empresa pública como dinamizadora do desenvolvimento, a criação do BNDE e um novo padrão de relacionamento entre empresariado e Estado.

Não caberia aqui pormenorizar os feitos do segundo Vargas, o fato é que para a autora essa inflexão iniciada por Vargas será aprofundada no governo de JK com o aparecimento de instrumentos novos, como exemplo, já citado no primeiro capítulo, os conselhos setoriais para o envolvimento dos empresários na execução do Plano de Metas. Agora, há uma diferença essencial entre os dois governos e isso nos é mais interessante: os conteúdos da articulação com o capital estrangeiro.

Para Draibe,

“foi distinto o conteúdo do nacionalismo, no segundo período de Vargas, na forma como então se delineou o padrão para o desenvolvimento. Por um lado, parecia fundado em bases mais realistas que sob o Estado Novo, prevendo barreiras à entrada do capital estrangeiro, mas concebendo também um esquema de articulação com as empresas internacionais monopolizadoras de tecnologia. Por outro lado, paradoxalmente, foi muito mais “radical”, pois, planejada a empresa pública como núcleo dinâmico dos setores novos e articulador dos capitais privados nacionais, os conteúdos estatizantes foram fortemente

¹⁰⁹ Ibidem, p. 139.

¹¹⁰ Ibidem, 167.

*acentuados, delineando um perfil que, projetado no futuro, tocava as raias de um “capitalismo de Estado”.*¹¹¹

De outra forma, ela avalia que o governo de Kubitschek

*“privilegiou a entrada maciça de capital estrangeiro nas áreas novas, sob o envoltório ideológico do desenvolvimentismo, promovendo a profunda internacionalização da economia, justificada pela necessidade de viabilizar os novos blocos de investimento do setor privado. Sem dúvida, como indicamos, foram resguardadas áreas e fronteiras de expansão, associadas ou não ao capital nacional privado. Mas essa forma assimétrica de composição do capital estatal, do capital privado nacional e do capital estrangeiro era uma equação bastante diferente da que se desenhara no projeto varguista.”*¹¹²

Será essa equação – empresa estatal, empresa privada nacional e estrangeira –, esboçada no período JK, que dará a tônica no modelo que vigorará a partir do golpe militar de 1964, com um intervencionismo crescente do Estado na economia. Tal avaliação recebe o aval de outro autor ao dizer que

*“vale a pena considerar ainda a radical transformação que no período [JK] se inicia quanto às funções e caráter do setor produtivo estatal da economia brasileira. A simples menção de que o projeto da Usiminas, por exemplo, se constituísse à base de uma associação entre o Estado e o capital japonês já é, por si mesma, indicativa da mudança: isto é, esperava-se para as empresas estatais performances lucrativas, sem o que o capital estrangeiro decerto não participaria. Essa transformação apenas será completamente explicitada e aprofundada no período pós-64, exatamente pela mudança na correlação de forças que fundam o novo regime, mas ela está substancialmente anunciada na constituição da Usiminas”*¹¹³.

¹¹¹ Ibidem, p.232.

¹¹² Ibidem, p.233.

¹¹³ OLIVEIRA, Francisco de, op.cit., p.90.

2.5 - A caracterização do estado pós-64

Essas forças sociais conservadoras servem de base para que o aparelho militar estabeleça uma saída antidemocrática para a crise de hegemonia instalada no Brasil, devida às transformações ocorridas na sociedade pós-30 com o aparecimento de novas demandas sociais e do funcionamento do Estado com novas características.

Movimentos de massas com reivindicações cada vez mais elevadas e o aceno do Estado para a satisfação de parte das novas demandas, sem deixar de tentar contemplar as elites tradicionais com uma fatia do poder, criam uma situação de instabilidade política crescente que terá no governo de João Goulart o auge dos impasses criados. Além dos fatores gerais, do ponto de vista exclusivamente econômico individual, a presença estatal se fazia sentir cada vez mais forte, criando-se na mente do capitalista nacional a idéia de uma ameaça constante contra seus interesses.

O Estado ditatorial pensado como solução para o impasse brasileiro terá como meta o restabelecimento dos valores liberais supostamente perdidos com a Revolução de 1930, o reposicionamento do Brasil de maneira segura como periferia do campo ocidental do mundo bipolarizado e a manutenção dos interesses de classe da elite tradicional brasileira, o que inclui os empresários, como veremos no capítulo específico.

Em termos práticos, isso significava que era papel desse Estado combater a inflação que assolava a classe média e dificultava o planejamento dos empresários, manter a concentração de renda, acelerar a internacionalização e a liberalização da economia. Contudo, dada a natureza militar do regime, a idéia de Brasil potência concebida no seio da Escola Superior de Guerra pelo chamado grupo Sorbonne, em contraposição aos militares mais afeitos ao Departamento de Estado dos EUA, gerou efeitos colaterais sobre os interesses das forças sociais que apoiaram a ascensão do regime.

Se no início, o governo Castello Branco – tutelado de perto pela embaixada americana – aplicou o receituário norte-americano liberalizando a economia, importando modelos (como aconteceu na educação com o acordo MEC-USAID) e aplicou uma política econômica ortodoxa em relação à inflação, os governos seguintes – o chamado golpe dentro do golpe – acabaram por destoar em termos econômicos e políticos, aumentando a presença do Estado na economia e abrindo espaços próprios para o Brasil no cenário internacional.

Para efeitos de caracterização do regime devem-se registrar as continuidades da ação estatal do regime que se acentuam com o passar do tempo, e que explicam o desgaste com as forças sociais que apoiaram inicialmente o regime, entre eles, os empresários que viram o Estado crescer como empresário ocupando um espaço maior que o desejado.

O primeiro elemento presente em todas as fases do regime é a capacidade de implementação de políticas, dada a natureza ditatorial do Estado. A centralização nas mãos do executivo do poder de decisão, acentuado depois do Ato Institucional n. 5, dada a repressão sobre o Congresso Nacional, favoreceu a rápida execução de medidas que eram implementadas por decreto. Nas palavras do diretor da missão da AID,

“em termos de política econômica geral, eu diria que houve um nítido melhoramento: o Ministro da Fazenda pode agora realizar por decreto o que antes teria que passar pelo Congresso; foram assinados decretos em quantidade, a maioria deles com um bom resultado.” ¹¹⁴

A afirmação acima parece repousar em um pensamento, analisado por Atílio Boron e citado no início desse capítulo, de que nos países periféricos parece ser incompatível a convivência entre desenvolvimento capitalista e democracia. Essa análise estará presente em inúmeros outros autores como Florestan Fernandes, ao tratar da adaptação dos móveis liberais em nossa sociedade; no instigante debate entre Roberto Schwarz e Maria Sílvia do Carvalho Franco sobre as idéias e seu lugar; e em termos essencialmente econômicos, na análise de Fishlow.

O autor descreve que

“o ‘milagre’ brasileiro reivindica uma posição de honra entre as mais famosas realizações da política econômica. Durante os últimos quatro anos – de 1968 a 1971 – as taxas reais de crescimento alcançaram a média de 9% e a inflação estabilizou-se, ao que parece, a uma taxa aproximada de 20%.” ¹¹⁵

¹¹⁴ FISHLOW, Albert. “Algumas reflexões sobre a política econômica brasileira após 1964”. *Estudos CEBRAP*, n° 7, p. 5-66, janeiro/março 1974, p.7.

¹¹⁵ Idem.

E que

*“estas realizações chegaram a ser consideradas não apenas consequência direta da revolução de 1964 e das reformas estruturais instituídas desde então, mas principalmente uma evidência da incompatibilidade entre as instituições políticas democráticas e o rápido desenvolvimento econômico, no Brasil ou em qualquer outro lugar.”*¹¹⁶

Esta incompatibilidade refere-se ao fato de que mantido o desenvolvimento capitalista a partir do Departamento III da economia, sem as reformas estruturais necessárias, foi preciso manter e intensificar a concentração de renda das classes mais altas que se encarregavam do consumo de tais produtos. Ou seja, era preciso abafar as demandas vindas de baixo por distribuição de renda e melhorias das condições de vida, o que num regime democrático seria mais difícil de realizar com tal intensidade.

Tem-se aí a segunda continuidade: manutenção da desigualdade da distribuição na renda. Para Francisco de Oliveira

*“a simples existência de um Departamento III numa economia subdesenvolvida já é, em si mesma, sinal de concentração da renda; as dimensões do Departamento III na economia brasileira, cujo tamanho inicial foi recriadamente ampliado em parte pelos próprios resultados da concentração da renda que criou um mercado altamente seletivo, indicam, mais que qualquer estudo de distribuição de renda, o grau extremadamente concentrado da riqueza na economia brasileira.”*¹¹⁷

É interessante de notar a elevação do nível de concentração de renda com o advento do regime militar. Os dados do IBGE analisados por Lago apontam a impressionante concentração de renda nas mãos dos 5% e 1% mais ricos.

“No primeiro caso, a sua participação na renda passa de 28,3% em 1960 para 34,1%, em 1970 e 39,85 em 1972, enquanto no segundo caso o aumento é de 11,9% em 1960 para 14,7% em 1970 e 19,1% em 1972.

¹¹⁶ Idem.

¹¹⁷ OLIVEIRA, Francisco de, op.cit., p.90.

*Em contraste, os 50% mais pobres, que recebiam 17,4% do rendimento total da PEA em 1960, passaram a auferir apenas 14,9% do total em 1970 e 11,3% em 1972.”*¹¹⁸

Por isso, o autor chega à mesma conclusão de Oliveira: de que o período do milagre *“beneficiou apenas uma pequena parcela da população brasileira e que o crescimento da indústria de bens de consumo durável foi baseado na demanda de um estrato muito pequeno da população.”*¹¹⁹

Tal afirmação daria margem à teoria da estagnação que não se confirmou por fatores além do previsto pela própria teoria. O crescimento ocorreu mesmo a renda no Brasil se tornando cada vez mais dualista. Fishlow explora algumas de suas insuficiências.

Em primeiro lugar, o autor aponta que o objeto da demanda de bens de consumo duráveis *“pode variar, tal como aconteceu em outros países, passando de rádios a aparelhos de televisão, daí a automóveis etc..., mas não de forma tão abrupta ou tão definitiva que daí possa ocorrer uma estagnação permanente.”*¹²⁰ Em segundo, *“mantendo-se os padrões de distribuição desigual, a elevação da renda global contribuirá para a expansão do mercado daqueles bens, na medida em que possibilita o ingresso de novos compradores de renda menor.”*¹²¹

Por fim, vaticina que *“com o desenvolvimento do crédito ao consumo durável, o mercado desses bens recebe um impulso complementar e definitivo”*¹²² e cita como exemplo a indústria automobilística que teve um crescimento de mais de 20% associado à ampliação de demanda fortalecida pela disponibilidade de crédito.

Ao descartar as hipóteses dos teóricos que esperavam a estagnação rebatendo seus pressupostos, Fishlow afirma que *“o pensamento às vezes nasce dos desejos”*¹²³. Sendo assim,

¹¹⁸ LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. “A retomada do crescimento e as distorções do milagre”. IN: ABREU, Marcelo de Paiva (org.). *A ordem do progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990, p. 290.

¹¹⁹ Idem. Vale lembrar a tese do subconsumo de Furtado, citada anteriormente, que nas palavras de Fishlow seria uma variação do tema maltusiano encontrado na correspondência com Ricardo. Cf. FISHLOW, Albert, op.cit., 1974, p. 39

¹²⁰ Ibidem, p.40.

¹²¹ Idem.

¹²² Idem.

¹²³ Ibidem, p. 41.

“uma desigualdade maior acarreta indubitavelmente e necessariamente modificações da composição dos bens e serviços, e daí uma estrutura de crescimento diferente. Os novos padrões podem não ser desejáveis socialmente, nem maximizar a taxa de crescimento. Mas a desigualdade não bloqueia o crescimento em consequência de inevitáveis contradições internas, assim como o crescimento não requer a desigualdade para se manter¹²⁴”.

Mesmo não sendo um requisito na opinião de Fishlow, a manutenção da desigualdade para o crescimento foi na realidade a segunda política constante do regime. Uma face dessa manutenção está explícita na política salarial. Se no início do regime a compressão salarial, dentro de uma ótica ortodoxa da inflação, compunha o receituário para combater o surto inflacionário, pós-68, com o controle a inflação administrada, a política salarial do governo foi responsável por aumentar o fosso da desigualdade no Brasil.

Após o aumento dos servidores públicos, em especial os militares (como é óbvio de se imaginar) que pediam equiparação em relação aos empregados do setor privado que tinham tido o salário dobrado no governo de Goulart, o governo Castello Branco adotou a primeira medida para a contenção dos salários: o congelamento que tinha como princípio básico *“substituição dos ajustamentos correspondentes à taxa de inflação a partir do último aumento por cálculos de intervalos¹²⁵”*.

Assim,

“ao invés do incremento nominal destinado a recuperar o nível salarial real alcançado no momento do reajuste anterior, no novo sistema os salários deveriam reconstituir, no ano subsequente, o salário real médio dos dois anos anteriores. Dado que a inflação se havia acelerado em princípios da década de 60, a média do salário real, desgastado em consequência, era inferior ao valor alcançado no último pico. A fórmula proporcionava assim menores aumentos do salário nominal, concebidos

¹²⁴ Idem.

¹²⁵ Ibidem, p.25.

*para reduzir as pressões de custos sobre os preços, e justificava-se, desse modo, a si mesma.*¹²⁶”

Em seguida, tem-se a outra medida em relação aos salários: o fim da estabilidade no serviço após 10 anos de registro e a instituição, no lugar, do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Tal medida reduziu os custos da demissão de empregados e aumentou a rotatividade dos assalariados pouco qualificados, o que permitiu às empresas manterem a remuneração sempre próxima ao nível mínimo legal.

Com o enfraquecimento dos sindicatos, e conseqüentemente, da barganha coletiva dos salários, os assalariados estavam sujeitos agora, a negociação individual com o empregador, pressionados pela alta rotatividade e pela absorção cada vez menor dos desempregados dado o contínuo fluxo de mão-de-obra e a modernização das plantas industriais. Nas palavras de Singer, *“uma das ironias desta situação é que a instauração do liberalismo econômico no mercado de trabalho só foi possível à custa da redução do liberalismo político*¹²⁷”.

As conseqüências dessas políticas são previsíveis. Como mostra a TABELA 15 acima, houve um crescimento da renda global¹²⁸, mas a discrepância entre o rendimento dos trabalhadores assalariados, urbanos e rurais – com alguma vantagem para o primeiro –, em relação aos empresários e profissionais rurais foi extremamente acentuada.

Conclui-se, favoravelmente ao argumento de um ciclo vicioso entre salário-renda e demanda, que essas alterações na estrutura salarial não transformaram o poder aquisitivo dos grupos mais qualificados e bem pagos, preservando-os da redução salarial que atingiu as camadas mais pobres. Desse modo,

“a transformação na estrutura salarial repercutiu sobre a repartição da renda, tornando-a mais regressiva e, finalmente, sobre a estrutura da demanda. Expandiu-se a demanda de bens de consumo duráveis (além de certos serviços), consumidos sobretudo pelas camadas mais ricas, ao

¹²⁶ FISHLOW, Albert, Algumas reflexões...op.cit., p.25

¹²⁷ SINGER, Paul, op.cit., p. 59. Analisou-se anteriormente que não se trata de uma ironia, mas da incompatibilidade entre o capitalismo e suas profissões de fé liberais quando se trata de aplicá-las na periferia do sistema.

¹²⁸ O que possibilitou a incorporação de novos consumidores, como foi apontado anteriormente.

passo que a procura por alimentos, tecidos e vestuário cresceu em ritmo bem menor¹²⁹”.

TABELA 15
Rendimentos médios mensais: 1960, 1968 – 1970 (Cruzeiros de 1960)

Brasil*					
	1960	1968	1969	1969	1970
	Agosto	3º Trim.	1º Trim.	3º Trim.	1º Trim.
Empregados agrícolas	2.6	n.a.	2.4	2.4	2.5
Empregados não-agrícolas	8.0	n.a.	9.6	9.9	10.5
Todos os empregados	6.6(7.3)**	8.1	8.6	8.9	9.4
Empregados não-agrícolas***	14.0	19.5	20.6	22.5	19.5
São Paulo					
	1960	1968	1969	1969	1970
	Agosto	3º Trim.	1º Trim.	3º Trim.	1º Trim.
Empregados agrícolas	3.4	n.a.	3.4	3.6	3.8
Empregados não-agrícolas	9.3	n.a.	11.2	11.8	12.7
Todos os empregados	8.0(8.9)**	9.7	10.4	11.3	11.9
Empregados não-agrícolas***	20.2	28.0	29.9	34.4	31.2

*exclui as regiões norte e centro-oeste

**total calculado com base nos preços relativos dos rendimentos agrícola e não agrícola do 3º trimestre de 1969.

***excluídas as indústrias extrativas, de pesca, e serviços pessoais.

Fonte: FISHLOW, 1974.

Em termos de ritmo de crescimento econômico, pode-se salientar um terceiro elemento na caracterização do Estado como indutor da aceleração que ocorreu a partir de 1968. Com a troca de governo em 1967, a nova equipe econômica deu direcionamentos que iam na contra-mão da política ortodoxa de Campos e Gudin.

O início ortodoxo se explicava mais pela ideologia dos integrantes da equipe ministerial do que pela realidade do país. O diagnóstico liberal clássico de excesso de moeda para a inflação galopante estava baseado na *“incompetência, clientelismo populista e excessiva intervenção governamental na economia”* e essas três causas *“materializam-se no excesso de despesa do governo sobre a receita e no financiamento*

¹²⁹ SINGER, Paul, op.cit., p.60.

*deste déficit orçamentário através da emissão*¹³⁰”. Assim, a consequência lógica para os ortodoxos foi a aplicação de uma política restritiva quanto ao crédito e à moeda.

Portanto, a nova equipe de Costa e Silva ao decidir que a redução do ritmo inflacionário já era suficiente, suspendendo as ações ortodoxas, fez com que a economia voltasse a crescer¹³¹. Para Singer, *“bastou, simplesmente, abrir as torneiras do crédito para que a economia se reanimasse e, a partir do segundo semestre de 1967, apresentasse crescentes taxas de expansão*¹³².”

Tal política de crédito mais flexível¹³³ impulsionou setores privilegiados pelo governo de acordo com uma funcionalidade esperada pelos planejadores econômicos. A agricultura tinha a função de assegurar a oferta de alimentos e ocasionar um impacto positivo para a baixa da inflação, além de gerar divisas com a produção para exportação.

Com função semelhante de obtenção de divisas, o setor industrial recebeu subsídios adicionais, facilidades creditícias e redução dos entraves burocráticos visando o aumento das exportações e a diversificação de mercados especialmente para produtos manufaturados.

Os consumidores receberam crédito das instituições públicas e privadas para a compra de bens de consumo duráveis, como demonstrado anteriormente, além de recursos para a construção de residências e aquisição de moradias através do sistema financeiro de habitação (SFH), entre outros estímulos, com a finalidade de aquecer a demanda.

A origem desses recursos nasce de uma série de reformas institucionais ocorridas no Estado para o mesmo fazer frente às necessidades de financiamento do desenvolvimento econômico, dada a escassez de poupança. Podemos destacar a reforma tributária que modificou o imposto de renda, eliminou os impostos em cascata e pôs fim a impostos arcaicos e destituídos de funcionalidade econômica, além de alterar a repartição do Fundo de Participação entre União, Estados e Municípios em favor do

¹³⁰ RESENDE, André Lara. “Estabilização e Reforma: 1964-1967” In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). A ordem do progresso: cem anos de política econômica. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1990. P. 225

¹³¹ É fato que dada a situação de restrição política, as medidas implantadas por decreto pela equipe econômica ortodoxa, entre elas a referente aos salários analisada acima, surtiram o efeito econômico esperado para a redução da inflação, apesar dos custos sociais gerados.

¹³² SINGER, Paul, op.cit., p.61.

¹³³ Esta política estará a serviço da concentração industrial, a depender do setor, demonstrando um aspecto aparentemente contraditório como veremos mais adiante.

primeiro; e a reforma bancária que criou o Banco Central, modernizando o sistema financeiro e a condução da política monetária¹³⁴.

Portanto, essas reformas têm a função de forçar uma acumulação no sistema. O Estado subtrai ao consumo parte da renda total e devolve na forma de crédito aos setores estratégicos para a expansão da economia através dos bancos estatais, incluindo os de investimentos e bancos privados.

Essa participação do Estado é essencial porque sozinho o capital privado não teria forças para se financiar. A Bolsa de Valores no Brasil não cumpre a função historicamente consagrada em outros países. O mercado de capital do Brasil é ainda incipiente, apesar dos esforços do governo oferecendo incentivos fiscais tanto às empresas como ao público para colocar seu excedente em ações.¹³⁵

A entrada do Estado no mercado de capitais através das Letras e das Obrigações Reajustadas do Tesouro Nacional (ORTN) é uma outra face do processo no qual o Estado procura ativar a circulação de capital. Segundo Oliveira, “*ao invés de uma acumulação financeira privada, o Tesouro Nacional funciona como o capital financeiro geral, como o pressuposto do lucro privado.*”¹³⁶

Uma última ação direta do Estado é a transformação do próprio Estado em empresário¹³⁷. Nas palavras de Oliveira, “as empresas estatais são agora parte do capital produtivo. Devem gerar seus próprios recursos e, portanto, devem ser lucrativas.”¹³⁸ O Estado se torna um empresário de sucesso, assume condições monopolísticas, ou quase monopolísticas, e coloca-se em posição chave na cadeia de relações interindustriais.

Ainda em relação ao financiamento da economia, o Estado age indiretamente propiciando aos empresários a obtenção de altos lucros como fonte de poupança para a formação de capital. “*A contenção salarial, de início um instrumento anti-inflacionário, à medida que o crescimento se acelerava tornou-se um meio de implementar esse objetivo.*”¹³⁹ Há que se lembrar também que o Estado brasileiro pós-1964 continua o endividamento externo de nossa economia, que foi a base para os grandes investimento na área de infra-estrutura.

¹³⁴ Por exemplo, a criação do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) do Banco Nacional da Habitação que integrado aos programas de seguro social, o PIS e o PASEP, passou a ser um poderoso agente de captação de poupança privada forçada, delimitando as funções de bancos comerciais.

¹³⁵ SINGER, Paul, op.cit., p.68.

¹³⁶ OLIVEIRA, Francisco, op.cit., p.94.

¹³⁷ Por se tratar de um exercício de caracterização geral, este ponto será aprofundado no último capítulo, principalmente no que se refere às relações entre empresários e Estado.

¹³⁸ OLIVEIRA, Francisco, op.cit., p.95.

¹³⁹ FISHLOW, Albert, Algumas Reflexões, op.cit., p.52.

Por fim, relacionando ao tema do financiamento, mas assumindo uma dinâmica específica, tem-se o quarto elemento de continuidade na caracterização do regime: as políticas de concentração de empresas e a internacionalização da economia. Os dois termos se apresentam como uma solução para suprir a limitação do capital público e privado nacional para o financiamento do desenvolvimento. Cria-se um sistema de retroalimentação, pois os fluxos de empresas estrangeiras nos diversos setores econômicos aceleram o processo de concentração desencadeado pelo Estado.

O governo adota uma política deliberada de concentração industrial ocasionando uma “seleção natural” de empresas através de uma severa política creditícia que funcionava no sentido de estrangular as empresas mais débeis, e/ou uma política de preços com a mesma função, desenvolvida pela Comissão Interministerial de Preços (CIP), que autorizava reajustes só quando justificados por elevação de custos, criando uma situação na qual só as grandes empresas tinham condições de preservar suas margens de lucro sem violar o tabelamento.

Tais políticas criam, no dizer de Francisco de Oliveira, uma “mancha de óleo: a eliminação de muitas empresas do mercado deixava o espaço vazio para as que sobravam”¹⁴⁰, ou seja, o espaço deixado era ocupado pelas grandes empresas nacionais sobreviventes e também pelas empresas estrangeiras que vinham investir seu capital no Brasil, tendo uma quase garantia do mercado, a depender do setor. Essas empresas estrangeiras entram no mercado brasileiro com amplos favorecimentos estatais e fontes de financiamento externo quase inesgotáveis, o que acelera ainda mais, pela competição no mercado, a exclusão de empresas nacionais débeis e a formação de oligopólios.

Para se ter uma idéia, segundo Lago, “os investimentos diretos líquidos passaram de uma média de US\$ 57 milhões entre 1964 e 1966 para US\$ 267 milhões entre 1967 e 1973, alcançando US\$ 940 milhões nesse último ano”¹⁴¹. Na continuidade ele afirma que as autoridades econômicas foram claramente favoráveis ao investimento financeiro, citando um documento ministerial que diz que “o desenvolvimento econômico impõem o fortalecimento da empresa privada nacional, sem qualquer discriminação em relação à empresa estrangeira... Em complemento à poupança interna, e dada a sua contribuição ao progresso tecnológico e à capacidade de

¹⁴⁰ OLIVEIRA, Francisco, op.cit., p.93.

¹⁴¹ LAGO, Luiz Aranha Corrêa do, op.cit., p.282.

*importar, o capital externo será admitido como instrumento de aceleração do desenvolvimento.”*¹⁴²

A guisa de conclusão, pretendeu-se apontar nesse capítulo a dinâmica de funcionamento do modelo de substituição de importações demonstrando as suas limitações e vicissitudes que se iniciaram com a Revolução de 1930 e que permaneceram até o Golpe Militar de 1964. Intentou-se também, a demonstração que o modelo desenvolvido no regime militar teve suas bases instituídas durante a gestão de Juscelino Kubitschek. O campo da história econômica, por tratar na maioria das vezes, de elementos estruturais situados em diferentes temporalidades históricas, permite revelar muito melhor que a história política e social e mesmo que a economia as continuidades entre JK e a ditadura militar. Continuidades obscurecidas pelas oscilações aparentes da política econômica e da própria vida política como um todo.

E sobre o novo modelo, foi feita uma caracterização básica salientando os aspectos essenciais no que diz respeito à natureza do regime, à manutenção da desigualdade de renda, às alternativas de financiamento e à política de concentração de empresas e abertura da economia. Esses dois últimos elementos serão desenvolvidos no próximo capítulo de forma empírica, a comprovar os efeitos sobre a economia nacional que serão relacionados, por fim, com a atuação dos empresários no último capítulo.

¹⁴² Ibidem, p.283.

CAPÍTULO 3 – ESTRUTURA INDUSTRIAL E FLUTUAÇÃO DE PROPRIEDADE

O modelo descrito no capítulo anterior sugere, pelas características apontadas, uma mudança no padrão de acumulação da economia brasileira em que as empresas multinacionais terão um peso crescente, ao lado das empresas estatais, reservando um espaço cada vez mais restrito às empresas de capital privado nacional. Intenta-se nesse capítulo a verificação empírica da mudança provocada pelo novo modelo, gestado na era JK e aprofundado no pós-64, e as conseqüências de tal fato. A presença do capital estrangeiro como alternativa principal de financiamento será analisada nos seguintes efeitos: perda de soberania política com a desnacionalização da economia e aceleração do processo de concentração industrial.

Para tanto, se faz necessário a apresentação da estrutura industrial brasileira, demonstrando as linhas básicas da estrutura industrial pré-64 e suas tendências. Este recurso é importante, pois possibilita a comparação entre os dois períodos e a identificação de marcas essencialmente novas e/ou a ratificação de tendências que já vinham sendo articuladas no modelo de substituição de importações.

Privilegiando-se este aspecto da comparação, buscou-se dados que permitissem um quadro da estrutura industrial no momento imediatamente anterior ao ponto de inflexão escolhido, ou seja, antes da ação dos fatores que efetivarão a mudança. Encontrou-se na análise estrutural dos grupos econômicos desenvolvida no Instituto de Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro, sob a chefia de Maurício Vinhas de Queiroz, um repertório de informações substanciais que cumpriam o requisito apontado acima. Analisando os grandes grupos (bilionários e multibilionários) nacionais e estrangeiros que atuavam no Brasil até 1962, ano de realização da pesquisa, o material recolhido possibilitou reconstruir um panorama da industrialização.

Dividido em três relatórios¹⁴³ para efeito de apresentação, o estudo apresenta as características dos grupos¹⁴⁴ multibilionários (com mais de 4 bilhões), independentes da

143 QUEIROZ, Maurício Vinhas de. Os grupos multibilionários. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p. 47-77, Janeiro-Dezembro, 1965. MARTINS, Luciano. Os grupos bilionários nacionais. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p. 79-116, Janeiro-Dezembro, 1965. QUEIRÓS, José Antônio Pessoa de. Os grupos bilionários estrangeiros. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p. 117-185, Janeiro-Dezembro, 1965.

144 Os pesquisadores consideraram grupo “*todo conjunto estável e relativamente poderoso de firmas interligadas pelo capital e o poder de decisão de dirigentes comuns*”. QUEIROZ, Maurício Vinhas de. Introdução à análise estrutural dos grupos econômicos. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p. 43-46, Janeiro-Dezembro, 1965.

nacionalidade, e os bilionários nacionais e estrangeiros com capital entre 1 e 4 bilhões. Segundo o chefe de pesquisa foram cadastrados dados publicados nos “Diários Oficiais” da União e dos Estados da Guanabara, Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo, referentes a 13.791 sociedades anônimas. Destacando-se destas, as que apresentavam um capital maior que 50 milhões de cruzeiros para produzir os cruzamentos de diretoria e o isolamento dos grupos considerados maiores e mais poderosos.

A isso, somaram-se dados de agências especializadas (Escritório Banas, Edap, Deltec, etc.) e arquivos (Min. da Ind. e Comércio, Junta Comercial do Estado de São Paulo, entre outros), além de entrevistas, não sistemáticas, com homens de empresa e técnicos. O resultado obtido foi a estimação da existência de 276 grupos com capital superior a um bilhão de cruzeiros e destes, 55 que apresentam mais de 4 bilhões¹⁴⁵.

Para efeito desta dissertação, o nível de detalhamento dos dados obtidos, ao se concentrarem na parte mais significativa da industrialização, cumpre em parte o objetivo da presente pesquisa, pois, como é óbvio, excluem as pequenas e médias empresas da análise. Contudo, não invalidam o esforço que será realizado a seguir¹⁴⁶. O panorama reconstituído a seguir, a partir dos dados coletados pela pesquisa, seguirá a mesma estrutura de apresentação, dividindo-se em três seções independentes que forma um todo orgânico.

3.1) Análise estrutural dos grupos econômicos

3.1.1) Os grupos multibilionários;

Segundo os dados coletados, 58,2% dos grupos com mais de 4 bilhões de cruzeiros encontram-se localizados do Estado de São Paulo¹⁴⁷, 32,7% no Estado da Guanabara e somente 9,1% em Minas Gerais, e, apresentam-se distribuídos em relação à nacionalidade¹⁴⁸ e a faixa de capital na tabela 16, onde se verifica que há uma ligeira

¹⁴⁵ Idem.

¹⁴⁶ Esse setor da industrialização correspondente aos médios e pequenos são significativos no conjunto para a economia, como se apontou no primeiro capítulo, mas as suas características quanto a setor de atividade, gestão administrativa, localização de sede, padrão tecnológico, estarão representadas, sempre alguém, nos mesmos padrões dos grupos bilionários nacionais. Neste sentido, apresentar-se-á uma seção com dados gerais sobre esse setor ao final da apresentação dos grupos bilionários.

¹⁴⁷ O que demonstra o vigor da industrialização paulista e a concentração regional, além de favorecer a análise em curso.

¹⁴⁸ A definição de nacionalidade dos pesquisadores é a seguinte: “Entendemos por grupos nacionais aqueles cujo controle acionário é exercido por brasileiros natos ou naturalizados e cujo centro do sistema de decisões se encontre, pois, sem dúvida, no Brasil. Grupos estrangeiros são aqueles cujos

vantagem para os grupos estrangeiros que correspondem a 52,7% do total, existindo uma tendência ao aumento da presença dos grupos estrangeiros quanto mais elevada for a faixa de capital.

TABELA 16¹⁴⁹
Distribuição por classe de capital e nacionalidade

Bilhões de cruzeiros	Nacionais	Estrangeiros	Mistos	Totais	%
de 4 a 11	20	23	1	44	80,20%
de 11 a 20	2	3	1	6	10,80%
de 20 a 30	1	1	-	2	3,60%
mais de 30	1	2	-	3	5,40%
Total	24	29	2	55	100,00%

Em sua maioria, 78,1% dos grupos, terão a sua atividade principal ligada à indústria, sendo a presença nacional mais significativa na indústria de bens de consumo não duráveis, como era de se esperar, e os estrangeiros no setor de mecânica pesada e bens de consumo duráveis. Nas indústrias de base, dada a forte presença estatal, há uma equivalência entre o capital nacional e estrangeiro. Fora da indústria, a presença nacional é superior no setor de exportação-importação e bancário (não existia um grupo estrangeiro nesse setor), e rivaliza nos demais setores. Tais dados (TABELA 17) estão de acordo com as características da Indústria Substitutiva de Importações descrita no capítulo anterior.

A verificação dos dados de segunda atividade dos grupos (TABELA 18) corrobora os dados anteriores. As empresas nacionais estão concentradas em setores que tradicionalmente dominam ou tem presença significativa como primeira atividade: bancos e indústria de base. Enquanto que as empresas estrangeiras aparecem disputando espaço em setores de forte presença das nacionais como a exportação-importação e bens de consumo não durável: ao se introduzirem no país através de suas atividades tradicionais espalham-se pelos setores dominados pelas firmas nacionais.

proprietários, geralmente representados por empresas, se encontram fora do país e nos quais, segundo todas as evidências, não se acha aqui o centro do sistema de tomada de decisões.” Os casos de grupos mistos seriam aqueles que há uma vinculação acionária que não permite afirmar a localização do centro de controle. Cf. QUEIROZ, Maurício Vinhas de. Os grupos multibilionários. op.cit.

¹⁴⁹ Todas as tabelas do presente subitem, 3.1.1 – Os grupos multibilionários, são retiradas de: QUEIROZ, Maurício Vinhas, op.cit., passim.

TABELA 17
Distribuição dos grupos multibilionários segundo setor de atividade principal e nacionalidade

Atividade	Estrangeiros:	Nacionais:
	% por setor	% por setor
Exportação-importação	3,5	8,3
Distribuição	6,9	4,2
Bancos	-	12,5
Serviços industriais	6,9	4,2
Consumo não durável	17,2	33,2
Consumo durável	24,1	4,2
Investimentos	3,5	4,2
Mecânica pesada	13,8	4,2
Indústria de base	24,1	25
Total	100,00%	100,00%

TABELA 18
Distribuição dos grupos multibilionários segundo setor de atividade secundária e nacionalidade

	Nacionais	Estrangeiros	Mistos	Totais	%
Sem atividade secundária	2	8	-	10	18,3
Exportação-importação	2	6	-	8	14,6
Distribuição	1	-	-	1	1,1
Bancos	7	1	-	8	14,6
Serviços industriais	1	1	-	2	3,7
Consumo não durável	2	4	1	7	12,8
Consumo durável	1	2	-	3	5,6
Investimentos	-	2	-	2	3,7
Mecânica pesada	3	3	-	6	11
Indústria de base	5	2	1	8	14,6
Total	24	29	2	55	100

Outro dado relevante (TABELA 18) é a tendência dos grupos estrangeiros à especialização, pois oito grupos não apresentam nenhuma atividade secundária e somente dois grupos nacionais são especializados. Na TABELA 19 tal característica fica explicitada: os grupos nacionais são muito mais diversificados, atuando em diversos ramos da economia, transitando entre indústria, comércio e serviços. Dada a debilidade econômica das empresas nacionais, os grupos que concentram o capital

nacional acabam por aplicar o seu capital nos diversos ramos pela falta de concorrência nacional, ou até mesmo, estimulados pelo governo¹⁵⁰.

TABELA 19
Distribuição dos grupos multibilionários segundo grau de especialização e nacionalidade

	Estritamente especializados	Relativamente especializados	Pouco diversificados	Diversificados	Muito diversificados
Nacionais	-	11	5	5	3
Estrangeiros	5	18	5	1	-
Mistos	-	2	-	-	-
Total	5	31	6	6	3

Em decorrência dessa não especialização, os grupos nacionais apresentam um número maior de empresas como demonstra a TABELA 20, em que há seis nacionais com mais de 30 empresas ao passo que somente um estrangeiro alcança tal marca. Por outro lado, o grosso dos estrangeiros (20 grupos) tem entre duas e nove empresas. Apesar de mais especializados e restritos em número de empresas os grupos estrangeiros são detectados pela pesquisa como gerenciais na forma de controle dada a sua característica intrínseca: são controlados pelas matrizes que estão fora do território nacional. Já os nacionais apresentam um padrão de controle múltiplo segundo a pesquisa, desde grupos de controle familiar ao padrão gerencial moderno, não cabendo nenhuma generalização.

TABELA 20
Número de empresas por grupo econômico

Número de empresas	Nacionais	Estrangeiros	Mistos	Totais	%
1	-	2	-	2	3,6
de 2 a 4	1	13	-	14	25,7
de 5 a 9	3	7	-	10	18,3
de 10 a 14	5	3	1	9	16,4
de 15 a 19	4	1	1	6	11
de 20 a 24	1	2	-	3	5,4
de 25 a 29	4	-	-	4	7,3
mais de 30	6	1	-	7	12,3

150 A fundação da Nitroquímica pelo grupo Votorantim e da Klabin Celulose & papel são ilustrativos do apelo governamental (no caso Getúlio Vargas) para que as empresas nacionais ocupassem setores diferentes dos seus originais.

A pesquisa revela também que os grupos nacionais foram fundados no período anterior a 1914 e os forâneos, em sua maioria, vão se instalar no período do entre guerras e no posterior a Segunda Guerra, ou seja, posteriormente a reorganização das burguesias metropolitanas. Quanto à nacionalidade desses 29 grupos, 12 são norte-americanos, 4 alemães, 3 ingleses, 2 franceses, e o restante não ultrapassa um grupo por nação. É a confirmação de que após a nova ordem mundial instalada em 1945, os capitais norte-americanos assumirão a supremacia no Brasil deslocando interesses alemães e ingleses.

Por fim, um último dado relevante é que apenas 37,5% (nove) dos grupos multibilionários nacionais não têm qualquer ligação acionária com outro grupo ou empresa estrangeira. Esse dado é relevante, pois aponta uma comunhão de interesses entre as empresas privadas nacionais e estrangeiras que vão se revelar em formulações cada vez mais próximas de estratégias e pleitos junto ao governo no que se refere à industrialização.

3.1.2) Os grupos bilionários nacionais

Para os 54 grupos bilionários nacionais¹⁵¹ repete-se a concentração desses conglomerados no Estado de São Paulo - com mais de 2/3 -, seguido do Estado da Guanabara e Minas Gerais. Na indústria o Estado é responsável por 90% das indústrias do setor de bens de consumo não-durável, 86% de consumo durável e 66% na mecânica pesada, ficando atrás somente na indústria de base com 20%. Nos demais setores, São Paulo assume a totalidade ou a quase totalidade das empresas.

Em termos de capital, na distribuição abaixo (TABELA 21¹⁵²) tem-se dados que constata que 67% dos grupos estão na faixa de 1 a 2 bilhões de cruzeiros. A partir dessa faixa o número de grupos vai se reduzindo para se elevarem somente na faixa dos grupos multibilionários.

Sobre as atividades desenvolvidas por esses grupos (TABELA 22) tem-se algo parecido com o que ocorre com os grupos multibilionários nacionais: 65% dedicam-se às atividades industriais e do total, 37 % têm sua atividade principal no setor de bens de

151 Os pesquisadores estimaram a existência de 221 grupos com capital na faixa de 1 a 4 bilhões de cruzeiros, escolhendo entre eles 83 para integrarem a amostra representativa do universo estimado, dos quais 54 grupos foram classificados como nacionais, 27 como estrangeiros e em 2 casos houve dúvidas.

152 Todas as tabelas do presente subitem, 3.1.2 – Os grupos bilionários nacionais – são retiradas de: MARTINS, Luciano, op.cit., passim.

consumo não durável. Essa concentração no setor, 50% entre os que têm a indústria como atividade principal, reforça as análises sobre a industrialização brasileira ser baseada em bens que requerem baixo acúmulo de capital e tecnologia para a sua industrialização, e, ser aí onde se inicia as atividades industriais nacionais.

TABELA 21
Classe de capital

Capital (milhões de Cr\$)	Grupos	% dos 54
1.000 – 1.500	15	27,7
1.500 – 2.000	21	38,8
2.000 – 2.500	5	9,2
2.500 – 3.000	8	14,8
3.000 – 3.500	2	3,7
3.500 – 4.000	3	5,5

TABELA 22
Atividade principal/setores

Setores	Grupos	% sobre os 54
Exportação-importação	3	5,5
Distribuição	7	13
Bancos e seguros	3	5,5
Serviços industriais	5	9,2
Consumo não durável	20	37
Consumo durável	7	13
Mecânica pesada	3	5,5
Indústria de base	5	9,2
Investimentos	1	1,8
Total	54	100%

Como segunda atividade (TABELA 23) há uma diversificação maior nos ramos adotados pelos grupos nacionais, ainda que mantenha-se o setor de bens de consumo não duráveis na dianteira com 22,6%. Setores como o da indústria de base, de distribuição e de investimento crescem em relação aos dados de primeira atividade. Constata-se uma dispersão nos investimentos, assim como nos grupos multibilionários, com 57% dos grupos operando em setores diferentes da atividade principal.

A título de exemplo, o autor relata que o grupo Abdalla dispõe, entre outras, das seguintes empresas: 1 fábrica de celulose, 1 fábrica de papel, 3 empresas têxteis, 2 bancos, 1 fábrica de potassa e adubos químicos, 1 estrada de ferro, 1 fábrica de cimento e 1 agro-industrial¹⁵³. Tal marca de heterogeneidade, reforçando o que se afirmou para os grupos multibilionários, é dada numa relação causal entre capital reduzido e concentrado em relação às oportunidades abertas pelo processo de desenvolvimento. Para o autor, “*são aqueles poucos que dispõem de um certo capital os únicos em condições de se aproveitarem dessas novas oportunidades, de entrarem em novos setores*”¹⁵⁴”.

E para Martins, essa diversificação resulta de um processo de concentração que tem natureza distinta da normal, que está relacionada com a integração tecnológica, pois os grupos ampliam seus negócios para setores que não se relacionam entre si na maioria dos casos. “*A idéia de ‘repartir’ os investimentos obedeceria, assim, àquela norma [detectada pelo autor entre os empresários] que manda ‘não colocar todos os ovos num único cesto’*”. E tal prática para ele, “*é provavelmente uma das causas determinantes da fraqueza econômica dos grupos nacionais vis-à-vis os grupos estrangeiros bilionários*”, que não apresentam tal característica.¹⁵⁵

TABELA 23
Atividade secundária/setores

Setores	Grupos	% sobre os 31
Exportação-importação	2	6,5
Distribuição	6	19,3
Bancos e seguros	2	6,5
Serviços industriais	1	3,2
Consumo não durável	7	22,6
Consumo durável	3	9,6
Mecânica pesada	2	6,5
Indústria de base	6	19,3
Investimentos	2	6,5
Total	31	100%

153 Cf. MARTINS, Luciano. Os grupos bilionários nacionais. Op. cit. p. 112.

154 Idem.

155 Ibidem. p. 113 – 114.

Contudo, essa dispersão entre os grupos bilionários nacionais – ao contrário do que ocorre com os multibilionários – se dá em um número reduzido de empresas, como mostra a TABELA 24: 75% dos grupos têm entre duas e nove empresas. Sobre o controle dessas empresas o autor aponta que 42% dos grupos são controlados por um único indivíduo ou união familiar que tem mais de 90% das ações. Esse dado demonstra que entre os grupos bilionários nacionais a administração familiar é mais forte que nos multibilionários.

TABELA 24
Número de empresas

Empresas	Grupos
1	1
de 2 a 4	17
de 5 a 9	24
de 10 a 14	7
de 15 a 19	2
de 20 a 24	1
de 25 a 29	1
mais de 30	1

Por fim, a pesquisa identifica que entre os grupos analisados, 46% deles têm ligações acionárias com grupos estrangeiros. Mesmo não sendo possível discriminar na pesquisa os setores em que ocorrem essas ligações – nem estando incluídos os dados de ligações não acionárias como patentes, licenças, royalties, contratos para representação, entre outros – é possível verificar uma tendência das empresas nacionais de se associarem a grupos de capital estrangeiro¹⁵⁶. No próximo item será possível uma análise mais detalhada.

3.1.3) Os grupos bilionários estrangeiros

A localização dos grupos bilionários estrangeiros é coincidente com os demais grupos nacionais e multibilionários, ou seja, mais de 2/3 estão sediados no Estado de São Paulo, seguido do Estado da Guanabara e de Minas Gerais. Os capitais desses grupos são provenientes dos países discriminados na TABELA 25, onde se constata

¹⁵⁶ Fernando Henrique Cardoso identificará dados semelhantes no seu livro *Empresário Industrial e Desenvolvimento econômico*. A partir de 1964, essa associação entre capital nacional e estrangeiro será quase uma regra entre os grandes grupos no país.

uma preponderância (44,8%) dos capitais norte-americanos, indicando que dentro da nova ordem mundial os EUA eram os maiores investidores no Brasil¹⁵⁷. É importante notar que nenhum outro país se aproxima em importância.

Entre os grupos estrangeiros bilionários encontra-se o maior índice de dedicação à atividade industrial que é de 86,2%. Em relação ao total (TABELA 26) 31% concentram-se no setor de bens de consumo não durável, 37,9% no que o autor chama de indústria pesada (mecânica pesada e indústria de base), e apenas 17,2% ao setor de bens de consumo durável. Tais dados demonstram um comportamento diferente dos multibilionários estrangeiros que tinham em sua maioria o setor de bens de consumo durável como atividade principal e evidenciam que os grupos bilionários estrangeiros ocupam e/ou disputam o mesmo espaço do mercado que os grupos nacionais privados e empresas estatais.

TABELA 25¹⁵⁸
Origem do capital segundo a localização dos centros de decisões

País	Nº de empresas	Participação no total
EUA	13	44,80%
França	3	10,40%
Inglaterra	3	10,40%
Japão	2	6,90%
Alemanha	2	6,90%
Itália	1	3,45%
Suécia	1	3,45%
Outros	4	13,80%
TOTAL	29	100%

Por exemplo, os dados revelam que cerca de ¼ da amostra atua na indústria química e farmacêutica. Nesses setores, principalmente no farmacêutico, a concorrência com o capital nacional é inevitável, como será apresentado no próximo capítulo, em que as empresas nacionais – muitas delas rudimentares – são deslocadas do mercado¹⁵⁹.

¹⁵⁷ Por tal fato, o autor discriminará sempre os grupos americanos dos não americanos.

¹⁵⁸ Todas as tabelas do presente subitem, Os Grupos Bilionários estrangeiros, foram retiradas de: QUEIRÓS, José Antônio Pessoa de. “Os grupos bilionários estrangeiros”. Revista do instituto de Ciências Sociais, Vol. II, nº. 1, Rio de Janeiro, 1965

¹⁵⁹ Sobre a indústria farmacêutica: EVANS, Peter. A tríplice Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 2ª edição, 1982.

TABELA 26
Atividade principal

Atividade	Grupos	%	Americanos	%	Não americanos	%
Exportação-importação	1	3,45	0	-	1	6,25
Distribuição	1	3,45	0	-	1	6,25
Bancos e seguros	2	6,9	0	-	2	12,5
Serviços industriais	-	-	-	-	-	-
Consumo não durável	9	31	4	30,7	5	31,2
Consumo durável	5	17,2	2	15,4	3	18,8
Investimentos	-	-	-	-	-	-
Mecânica pesada	5	17,2	3	23,1	2	12,5
Indústria de base	6	20,7	4	30,7	2	12,5
TOTAL	29	100%	13	100%	16	100%

O setor de bens de consumo durável aparece com relevância (TABELA 27) como segunda atividade alcançando 13,8% dos grupos. Contudo, o fato mais revelador é que os grupos bilionários estrangeiros, assim como os multibilionários congêneres, têm um alto grau de especialização, pois 51,7% não atuam fora da atividade principal. Entre a parcela que desenvolve uma segunda atividade, as empresas que se dedicam a produção de bens de consumo não-durável aparecem com destaque: 78% de tais grupos possuem um ou mais setores de atividade, além do principal. A pesquisa mostra também que o índice de especialização é maior entre os grupos norte-americanos.

TABELA 27
Atividade secundária

Atividade	Grupos	%	Americanos	%	Não americanos	%
Exportação-importação	2	6,9	0	-	2	-
Distribuição	-	-	-	-	-	-
Bancos e seguros	1	3,45	0	-	1	6,25
Serviços industriais	3	10,4	1	7,7	2	12,5
Consumo não durável	1	3,45	0	-	1	6,25
Consumo durável	4	13,8	2	15,4	2	12,5
Investimentos	-	-	-	-	-	-
Mecânica pesada	3	10,4	1	7,7	2	12,5
Indústria de base	-	-	-	-	-	-
	14	48,3	4	30,8	10	62,5
Não há setor secundário	15	51,7	9	69,2	6	37,5
TOTAL	29	100%	13	100%	16	100%

Essa especialização é confirmada pelo número de empresas dos grupos estrangeiros. Pelos dados da TABELA 28, 75,8% dos grupos têm de uma a nove empresas, marca superior a dos grupos nacionais. Contudo, os dados dos nacionais e estrangeiros indicam ser uma característica dos grupos desse porte (um a quatro bilhões) ter um número reduzido de empresas. Entre os americanos a média encontrada é menor do que entre os outros grupos, sendo de 6 por grupo.

TABELA 28
Número de empresas

Empresas	Grupos	%	Americanos	%	Não Americanos	%
1	5	17,2	2	15,4	3	18,8
de 2 a 4	6	20,7	4	30,8	2	12,5
de 5 a 9	11	37,9	6	46,2	5	31,2
de 10 a 14	2	6,9	-	-	2	12,5
de 15 a 19	4	13,8	1	7,7	3	18,8
de 20 a 24	1	3,45	-	-	1	6,25
de 25 a 29	-	-	-	-	-	-
mais de 30	-	-	-	-	-	-
Total	29	100%	13	100%	16	100%

Quanto ao capital (TABELA 29), 65% dos grupos estão situados entre 900 e um bilhão e meio de cruzeiros. Essa concentração, a primeira vista, indicaria uma debilidade no quesito capital em relação aos grupos bilionários nacionais que não estão concentrados na menor faixa de capital, contudo os dados da TABELA 30 explicam o baixo volume de capital dos estrangeiros. Como 48% dos grupos têm a sua constituição jurídica no Brasil¹⁶⁰ depois de 1947 – entre 1939 e 1946 não houve nenhuma entrada – tem-se como hipótese que esses grupos de baixo capital representam inversões recentes no país, estando nos anos iniciais de suas atividades. Posteriormente, com acesso a

160 O autor considera as datas de constituição jurídica de empresas dos grupos no Brasil, o que para ele “não corresponde necessariamente ao início de atividades fabris, ou à entrada maciça de capitais, ocorrências, na maior parte das vezes, mais recentes, no que se refere aos grupos estabelecidos no país há mais tempo.” Cf. QUEIRÓS, José Antônio Pessoa de. Os grupos bilionários estrangeiros. Op. cit. p. 181.

fontes externas de capital de suas matrizes, esses grupos irão ampliar paulatinamente os seus negócios, consolidar suas posições no mercado e aumentar o seu capital próprio.

TABELA 29
Classe de capital

Capital (milhões de Cr\$)	Grupos	%	Americanos	%	Não americanos	%
900 – 1.500	19	65,5	7	53,9	12	75
1.500 – 2.000	2	6,9	1	7,7	1	6,25
2.000 – 2.500	6	20,7	4	30,8	2	12,5
2.500 – 3.000	2	6,9	1	7,7	1	6,25
3.000 – 3.500	-	-	-	-	-	-
3.500 – 4.000	-	-	-	-	-	-
TOTAL	29	100%	13	100%	16	100%

TABELA 30
Início das atividades no Brasil

Período	Estrangeiros	Americanos	N/Americanos
1899	3	-	3
1900 - 1909	2	1	1
1910 - 1919	2	1	1
1920 - 1929	3	3	-
1930 - 1939	5	2	3
1940 - 1949	5	3	2
1950 - 1959	8	3	5
1960 - 1962	1	-	1
TOTAL	29	13	16

Em relação ao posicionamento desses grupos no mercado a pesquisa encontrou posições bastante confortáveis (TABELA 31), não havendo nenhuma situação de concorrência “perfeita”. Em todas as áreas de atuação¹⁶¹ dos grupos estrangeiros analisados foram enquadradas como situação de monopólio ou quase monopólio, oligopólio e concorrência monopolística quando há mais de 30 empresas atuando no mercado.

161 Exceção feita ao setor bancário que não possui nenhum grupo estrangeiro que tenha o setor como primeira atividade.

Segundo a pesquisa, cerca de um terço (34,5%) dos grupos analisados participam de mercados inteira ou quase inteiramente dominados por capitais estrangeiros, os outros dois terços participam de mercados em que a atuação estrangeira é substancial. 58% dos grupos – com vantagem para os norte-americanos (84,6% contra 37,5% dos não americanos) – se situam no núcleo predominante de seu principal produto e destes, 10 grupos, possuem uma posição destacada de liderança (8 norte-americanos e 2 não americanos), sendo os maiores produtores nos mercados respectivos. Há que se destacar também que empresas da mesma nacionalidade não competem entre si, pois procuram não atuar nos mesmos setores, tendo sido encontrado, segundo o autor, somente três casos de concorrência entre empresas na mesma nacionalidade.

TABELA 31
Forma de mercado

Forma de mercado		Grupos	Am.
Monopólio ou quase monopólio	propriamente dito	2	2
	temporário	2	2
	Total	4	4
Oligopólio	c/concentração	7	4
	s/concentração	7	3
	Total	14	7
Concorrência monopolística	c/concentração	5	2
	s/concentração	4	0
	Total	9	2

Por fim, tem-se a questão da associação com capitais nacionais (TABELA 32). Para efeito de comparação, os multibilionários nacionais tinham 37,5% de grupos com ligação com capitais estrangeiros, tendo esse índice subido para 46% para os bilionários nacionais. Quando a pesquisa analisa os grupos bilionários estrangeiros encontra-se um indício da natureza dessa relação. As empresas surgidas da união com grupos estrangeiros têm uma clara preponderância destes sobre os nacionais.

TABELA 32
Associação com capitais nacionais

Categorias	Americanos	Não Americanos	Total	%
A	6	6	12	41,4
B	4	3	7	24,2
C	3	3	6	20,7
D	0	1	1	3,45
E	0	3	3	10,4
TOTAL	13	16	29	100

Desprezando-se os itens A e E da escala acima, o primeiro representando 100% de não associação com capital nacional e o último representando os três casos que não foi possível identificar a localização do centro de decisões (Brasil ou exterior), tem-se a seguinte leitura: em 7 dos casos, há nos grupos capital nacional de forma insignificante; em 6 casos, há grupos com uma parte minoritária, porém substancial de capital nacional; e em apenas 1 caso dos analisados, o capital nacional aparece como dominante do grupo. Desta forma, evidencia-se que a tendência da associação do capital nacional com o estrangeiro, em empresas novas ou na fusão de grupos, é de subordinação por parte dos nacionais.

3.2) Entrada do capital estrangeiro no Brasil

A estrutura empresarial exposta acima revela uma mudança na propriedade das empresas, em especial, do setor industrial. Como os dados são válidos para o ano de 1962, em pleno regime “populista”, fica possível a verificação que a ISI já tinha alcançado o seu limite e que o avanço do capital estrangeiro era fruto da entrada da industrialização brasileira em estágios mais avançados. Os dados levantados revelam também que a opção de financiamento estrangeiro não foi, nem de longe, um privilégio dos governos militares.

A legislação brasileira sobre a entrada de capital externo terá dois momentos de suma importância: as instruções 113 e 289 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), o antecedente do Banco Central. A primeira editada no período Café Filho e a segunda no Governo de Castello Branco, sendo que a instrução 113 representou uma

inversão da política governamental em relação à entrada do capital estrangeiro, ao anular medidas anteriores de cunho protecionista à indústria.

Com efeito, os dois períodos Vargas, tendo o interregno liberal de Dutra no meio, se não foram marcados por um rechaço do capital estrangeiro, subordinavam a entrada deste ao projeto de desenvolvimento do país e tinha-se uma preocupação de preservação da indústria nativa. Por exemplo, na esteira do nacionalismo econômico de Vargas, e de sua assessoria econômica, o governo editou em outubro de 1953 a instrução 70 que modificou a política cambial e de importações ao instituir taxas múltiplas de câmbio a depender da essencialidade do bem importado, que foram divididos em cinco categorias segundo esse quesito.

O novo sistema cambial gerado pela medida que tinha como objetivos equilibrar o balanço de pagamentos, selecionar e controlar as importações, estimular as exportações e conter o processo inflacionário, pois fazia parte de um plano de estabilização mais amplo executado pelo governo, acabou por ser um eficiente instrumento de protecionismo industrial, pois *“os ágios¹⁶² cumpriam a função de onerar as importações supérfluas ou concorrentes [aos similares nacionais.]”*, ficando a indústria protegida contra a importação de produtos *“que, com o ágio, se tornavam mais caros que os nacionais¹⁶³.”*

A instrução 113 vai modificar essencialmente esse quadro. Feita no segundo interregno liberal, o governo Café Filho, a nova medida da SUMOC que autorizava a Cacex emitir licenças de importação de equipamentos sem cobertura cambial (estes entravam sob a forma de investimentos estrangeiros), visava facilitar a instalação de indústrias estrangeiras modernas ou reequipar as já existentes, sem gastar divisas e gerar uma crise no balanço de pagamentos. A justificativa para a medida era levar a ISI à fase de produção de bens de consumo durável e se recorria ao capital estrangeiro como alternativa.

No entanto, tal medida, pela primeira vez, colocava a indústria brasileira em franca desvantagem em relação às estrangeiras. Para Leopoldi,

“os industriais logo perceberam que as importações de equipamentos através dessa instrução só poderiam ser feitas por empresas

162 Os ágios eram as sobretaxas sobre as divisas de importação que variavam conforme as cinco categorias definidas segundo o grau de essencialidade.

163 LEOPOLDI, Maria Antonieta P. Política e interesses: as associações industriais, a política econômica e o Estado na industrialização brasileira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000. p. 201, et. seq.

estrangeiras (que teriam os equipamentos importados computados como investimentos no país) ou por empresas nacionais que se associassem a firmas estrangeiras ou obtivessem financiamento externo segundo as condições estabelecidas pelo regulamento da Sumoc¹⁶⁴”

e portanto,

“a Instrução 113 representou um incentivo cambial às empresas estrangeiras e acelerou o processo de internacionalização da economia brasileira, incentivando os empreendimentos associados e gerando a desnacionalização de alguns setores antes dominados pelo capital nacional¹⁶⁵.”

Com o mesmo intuito de favorecimento da empresa estrangeira tem-se a Instrução 289, editada em 1965, que instituiu novo mecanismo de captação direta de empréstimos externos pelas empresas no país para financiamento de capital de giro, por um período de seis a doze meses. Os empréstimos dependiam da autorização do Banco Central e o risco da desvalorização cabia ao tomador, em contrapartida o Banco Central assegurava a cobertura cambial para pagamento de juros e amortização do débito externo. Se a medida era melhor para o governo do que com as operações de “swap”¹⁶⁶ em que arcava com a desvalorização devido à inflação, por outro lado, só favorecia as empresas estrangeiras, únicas com acesso a crédito fácil no exterior.

O conjunto dessas medidas, a par da abundância de recursos disponíveis no mercado exterior, fez com que o volume de investimentos externos no Brasil fosse crescente: no período Kubitschek atingiram a média de US\$ 112 milhões, decaíram para uma média de US\$58 milhões no anos de Goulart, voltando a crescer depois do Golpe de 1964, em especial, depois da subida de Delfim Moreira à pasta da Fazenda, atingindo uma média de US\$ 267 milhões entre 1967 e 1973, alcançando US\$ 940 milhões nesse

164 Ibidem, p. 243 – 250.

165 Idem.

166 As operações de “swaps” realizavam-se da seguinte maneira: uma empresa estrangeira emprestava dólares para o Governo por um determinado prazo, por volta de três anos, e recebia cruzeiros, resultantes da conversão dos dólares a uma taxa convencionada, geralmente a metade da vigente. Decorrido o prazo do empréstimo, o Governo devolvia o valor em dólares à empresa e recebia o valor em cruzeiros de três anos antes, desvalorizados pela inflação. Ou seja, uma operação bastante rentosa para as multinacionais.

último ano¹⁶⁷. Ora, com essa avalanche de recursos e facilidades para as empresas multinacionais era de se esperar que tais empresas crescessem a um ritmo acelerado, alterando significativamente composição da estrutura industrial e distribuição do mercado apresentada no início do capítulo.

Um processo tão intenso que mereceu a instalação no Congresso Nacional de uma Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) destinada a apurar as transações efetuadas entre empresas nacionais e estrangeiras, sendo o seu relatório aprovado em setembro de 1968¹⁶⁸. O teor do relatório é de apontar (e denunciar) para um claro processo de desnacionalização:

“ao dar um balanço nos trabalhos da Comissão, constata-se que está em curso, há muitos anos, um processo de fortalecimento das posições do capital estrangeiro na economia nacional. Nos últimos quatro anos, esse processo foi acelerado por duas condicionantes básicas: a estagnação ou o crescimento muito lento da economia nacional e, simultaneamente, a concessão de novas e grandes facilidades à penetração do capital estrangeiro. (...) [Esse processo] se traduz pelo domínio do capital estrangeiro em ramos fundamentais da economia, pela existência de poderosos monopólios estrangeiros, pela transferência de um elevado número de empresas brasileiras para o capital estrangeiro, geralmente em condições sumamente desvantajosas para os empresários nacionais, os quais recebem em troca de suas fábricas quantias geralmente muito inferiores àquelas que seriam necessárias para construí-las hoje¹⁶⁹”.

Constam também no relatório, posições contrárias ao objeto da CPI. Interessante e revelador do pensamento do Governo é o depoimento do Ministro Roberto Campos. Diz ele que

“muitos lacrimejavam sobre uma suposta desnacionalização da economia, com base em exemplos de indústrias específicas absorvidas

167 Cf. MEDINA, Rubem. *Desnacionalização: crime contra o Brasil?* Rio de Janeiro: Editora Saga, 1970. p. 44 e LAGO, Luiz Aranha Corrêa do, op.cit., p.282.

168 Vale lembrar que até o Ato Institucional N. 5, a ditadura mantinha uma aparência de legalidade e, para tanto, as casas legislativas tinham o seu funcionamento dentro da normalidade.

169 MEDINA, Rubem. Op.cit. p. 76-77.

*por estrangeiros no setor farmacêutico, têxtil ou mecânica leve. Esqueciam-se de que numa economia capitalista de tipo dinâmica haverá simultaneamente processos de desnacionalização, re-nacionalização e, exageradamente, no caso brasileiro, estatização*¹⁷⁰”.

E após discorrer sobre a compra pelo Governo da Bond & Share, da ITT e da Companhia Telefônica Brasileira, afirma que “*globalmente falando, registrou-se muito mais nacionalização do que desnacionalização após a revolução de 1964*”¹⁷¹.

Autor do pacote econômico ortodoxo para o combate à inflação que rebaixou o salário dos trabalhadores e restringiu o crédito no Brasil – deixando as empresas nacionais em dificuldade frente às estrangeiras, que por via da Instrução 289 ou “swaps” conseguiam se financiar – Roberto Campos parece querer ignorar os efeitos destrutivos sobre o capital nacional das medidas econômicas geradas na sua equipe¹⁷².

Por exemplo, insistindo-se nessa diferenciação do crédito para empresas nacionais e estrangeiras via Instrução 289 e restrição interna, o Deputado Flôres Soares ao falar sobre o assunto na Comissão, a partir de dados do Relatório do Banco Central de 1965, relata que “*em relação a 1964, o aumento de recursos postos à disposição das empresas estrangeiras foi de 210%, ao passo que a expansão de recursos internos postos à disposição do comércio e da indústria nacionais e estrangeiros – aqui incluídos – foi de apenas 25%*”. E essa inclusão dos estrangeiros na disputa pelo crédito interno é importante, pois eles acabavam por açambarcar a maior parte dos recursos pela imagem de solidez que passavam frente às nacionais¹⁷³. Desse modo, negando a opinião de Roberto Campos, a CPI chega a dados e conclusões que indicam a desnacionalização da economia nacional.

170 Ibidem. p. 52-53.

171 Idem.

172 Não se pode esquecer que o Min. Roberto Campos foi o sócio majoritário da Consultec, empresa responsável por facilitar o trânsito de empresas estrangeiras junto as esferas governamentais e que contava com inúmeras autoridades nacionais entre seus sócios. Tal feito é um dos casos mais explícitos de “lobing” da República: funcionários federais em altos postos donos de uma empresa contratada pelas firmas estrangeiras para resolver entraves junto ao Governo, ou seja, junto a eles mesmos. Cf. DREIFUSS, René A. 1964: a conquista do Estado. Petrópolis: Vozes, 2004.

173 Não há dados disponíveis que comprovem tal assertiva. Contudo, tal afirmação é recorrente nos depoimentos da CPI.

TABELA 33
Estimativas da respectiva influência

Setores	Estado	Capital nacional (%)	Capital estrangeiro (%)
Alimentos e Bebidas	-	65	35
Papel e celulose	-	70	30
Farmacêutica	-	14	86
Química	14	38	48
Siderurgia	65	18	17
Máquinas	-	41	59
Autopeças	-	38	62
Veículo a motor	-	-	100
Mineração	62	18	20
Alumínio	-	52	48
Vidro	-	10	90
Cimento	-	85	15
Artefatos de borracha (pneus)	-	-	100

FONTE: MEDINA, 1970.

A tabela acima está exposta no relatório da CPI, nas quais os deputados se baseiam para chegar à conclusão da desnacionalização. Os dados foram preparados pela Editora Banas, que colaborou com a comissão, e tem como ano de referência o ano de 1960. É interessante notar que se comparado aos dados apresentados da pesquisa liderada por Maurício Vinhas de Queirós, há convergência: o capital nacional tem preponderância no setor de bens de consumo não durável, é diminuto no setor de bens de consumo durável e equipara-se na indústria de base, com grande participação do Estado.

Contudo, para a verificação de uma possível desnacionalização se faz necessário uma comparação de grandezas sobre a presença do capital nacional (estatal e privado) e estrangeiro nos setores da economia ao longo de um período de tempo. A TABELA 34 apresenta um quadro comparativo no qual é possível, num prazo de 14 anos, acompanhar números que expressam a desnacionalização de determinados setores ou o aumento da presença nacional.

Dos setores apresentados na tabela pode-se inferir que 8 dos 19 sofreram um processo de desnacionalização (Produtos Farmacêuticos, Material Elétrico e de Comunicação, Autopeças e Carrocerias, Indústria Química e Petroquímica, Máquinas e Motores, Minerais não Metálicos, Alimentos e Bebidas e Têxtil e Vestuário) e somente

em quatro houve uma ampliação do capital nacional, tornando-se ou não majoritários (Artefatos de Borracha, Metalurgia dos não Ferrosos, Gás de Petróleo e Construção Naval). As outras situações encontradas são as seguintes: setores que permaneceram desnacionalizados no período, sem alteração das grandezas (Plásticos e Derivados e Vidros e cerâmica); setores que o capital nacional é majoritário ao longo de todo o período (Celulose, Papel e Papelão, Petróleo, Cimento e artefatos e Mineração e Siderurgia); por fim, um setor que não teve participação do capital nacional no período (Produção de automóveis).

Algumas observações devem ser feitas à luz dos dados. Em primeiro lugar, nos setores em que ocorre um processo de desnacionalização as grandezas que diferem o capital estrangeiro do capital nacional são sempre maiores do que quando ocorre o inverso: crescimento do capital nativo ou a liderança deste ao longo do período. Em segundo, não há nenhum setor de presença exclusiva – entre as 10 maiores empresas – de capital nacional. Por fim, a presença do Estado é extremamente significativa na maioria dos setores em que o capital nacional aparece em expansão ou na liderança. Estas observações serão mais bem analisadas no último capítulo.

Por ora, cabe afirmar que o sentimento expresso no relatório da CPI é válido, dado que houve mais processos de desnacionalização do que uma renacionalização pretendida na fala de Roberto Campos. Para se aclarar ainda mais a perspectiva da desnacionalização, as tabelas que seguem demonstram o montante de investimento estrangeiro no Brasil.

TABELA 34

Patrimônio líquido das 10 maiores empresas em operação no Brasil por setor – 1960, 1968, 1972 e 1974 (percentagem de participação)

	1960(1)		1968(2)		1972(3)		1974(3)	
	multinacionais	nacionais	multinacionais	nacionais	multinacionais	nacionais	multinacionais	nacionais
Indústria de transformação								
1 Automóveis, Veículos em Geral; Tratores	100	-	93,1 (4)	6,9	100	-	100	-
2 Produtos Farmacêuticos	86	14	100	-	100	-	100	-
3 Material Elétrico e de Comunicações	N.D.	N.D.	77,8	22,2	95	5	97	3
4 Artefatos de borracha	100	-	N.D.	N.D.	80	20	73	27
5 Plásticos e Derivados	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	75	25	73	27
6 Autopeças e Carrocerias	62	38	N.D.	N.D.	73	27	98	2
7 Indústria Química e Petroquímica	48	52	71,5	28,5	69	31	81	19
8 Máquinas e Motores	59	41	63,7	36,3	62	38	86	14
9 Metalurgia dos não Ferrosos	N.D.	N.D.	65	35	62	38	58	42
10 Minerais não Metálicos	48	52	N.D.	N.D.	58	42	74	26
11 Gás de Petróleo	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	56	44	27	73
12 Construção Naval	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	51	49	42	58
13 Celulose, Papel e Papelão	30	70	5	95	35	65	33	67
14 Petróleo (extração, refino e distribuição)	N.D.	N.D.	13,1	86,9	12	88	11	89
15 Alimentos e Bebidas	35	65	78,3(5)	21,7	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
16 Cimento e artefatos	15	85	37,6	62,4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
17 Vidros e cerâmica	90,0 (6)	10	51,7	48,3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
18 Têxtil e Vestuário	N.D.	N.D.	77,4	22,6	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
19 Mineração e Siderurgia	18,5	81,5	18,2	81,8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

N.D.: Não disponível

Notas:

- MEDINA, Rubem. Op. cit. p. 91. Dados obtidos da Editora Banas.
- FAJNZYLBER, Fernando, apud GASPARIAN, Fernando. Capital Estrangeiro e Desenvolvimento Econômico da América Latina. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973. p. 134. A pesquisa foi realizada pelo autor, por isso há um número maior de setores não coincidentes.
- VIEIRA, Dorival T. e CAMARGO, Lenita C. Multinacionais no Brasil: diagnóstico e prognóstico. São Paulo: Saraiva, s/d. p. 302 – 304. Tabelas elaboradas pelos autores a partir da Revista Visão da Editora Banas. (Quem é Quem na Economia Brasileira.)
- O autor considerou o setor de autopeças junto com a produção de automóveis.
- Os dados sobre bebidas não foram computados pois estão agregados a outros produtos: Bebidas, fumo e fósforo – 66,1 (multinacionais) / 33,9 (nacionais). A inversão de valores em relação a 1960 chama a atenção. Se leva-se em conta a 500 maiores empresas os números são favoráveis as empresas nacionais: 40,1% (multinacionais) / 59,9% (nacionais). Cf. FAJNZYLBER, Fernando, apud GASPARIAN, Fernando. Op. Cit. p. 134 - 135.
- Dados válidos somente para o setor produtor de vidro.

TABELA 35
Investimentos e reinvestimentos estrangeiros na indústria – valores
acumulados em 31/12/1969 e 31/12/1973 (US\$ Milhões)

Setores	1969	1973	Variação em %
Mineração	17,2	76,7	345,9
Minerais não-metálicos	40,7	124,5	205,9
Metalurgia	76,0	360,4	374,2
Mecânica	97,4	234,0	140,2
Material Elétrico	163,6	335,8	105,3
Material de Transporte	277,8	672,1	141,9
Madeira	1,6	18,6	1.625,0
Papel e Papelão	25,3	88,8	251,0
Borracha	99,0	116,3	17,5
Química	329,2	814,9	147,5
Farmacêutica	94,7	197,2	108,2
Perfumaria	*	*	-
Plásticos	*	*	-
Têxtil	47,6	122,5	157,4
Vestuário	5,7	18,1	217,5
Alimentos	118,6	191,5	61,5
Bebidas	3,8	29,7	681,6
Fumo	6,8	160,7	2.263,2
Editorial	3,9	10,4	166,7
Diversas	8,8	30,8	250,0
Total	1.419,9	3.602,9	153,7

* Dados não disponíveis.

FONTE: DOELLINGER e CAVALCANTI, 1975.

Fica visível que o capital estrangeiro aumentou os seus investimentos e reinvestimentos em todos os setores industriais, independente da situação exposta acima de já predominância do capital estrangeiro ou nacional, ou ainda a presença majoritária de um, com significativa participação do outro no mercado. O que ocorre é um expressivo avanço do capital forâneo, crescendo uma vez e meia, duas, três, cinco e até 7 vezes o seu capital como está demonstrado na TABELA 36 num curto espaço de tempo.

Por tudo isso, imagina-se que o espaço das empresas nacionais, principalmente as privadas, tende a ficar reduzido frente às suas competidoras estrangeiras. Na TABELA 37, mesmo sendo um período imediatamente anterior ao dos dados de investimento, pode-se detectar o crescimento da participação estrangeira na fatia do mercado. Somente em dois setores não há crescimento: minerais não-metálicos e papel e papelão.

TABELA 36
Investimentos estrangeiros em setores industriais

	Ind. Madeireira				Celulose, Papel e Papelão				Produtos Alimentícios				Ind. De Bebidas		
	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido
1971	2,9	1,1	4	100	38,3	29,5	67,8	100	61,1	74,4	135,5	100	7,6	5,2	12,8
1972	3,1	3	6,1	152,6	40,3	36,1	76,4	112,7	72,7	88,4	161,1	118,9	12,2	5,5	17,7
1973	14,1	4,5	18,6	465	46,3	42,5	88,8	131	82,3	109,1	191,4	141,2	21,6	8,1	29,7
1974	25	6,8	31,8	795	53,6	46,6	100,2	147,8	124,2	161,4	285,6	210,8	58,9	9,5	68,4
	Ind. Têxtil				Siderurgia				Ind. Metalúrgicas				Ind. Mecânicas		
	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido
1971	34	35,7	69,7	100	71,9	6,7	78,6	100	170,1	43,5	213,6	100	95,5	28,2	123,7
1972	40,1	34,9	75	107,6	92,1	7,6	99,7	126,8	198,4	68,7	267,1	125	121,9	39,9	161,8
1973	80,4	42,1	122,5	175,7	110,6	33,2	143,8	182,9	225,8	104,5	360,3	168,7	181,2	52,8	189,2
1974	142,4	51	193,4	277,5	138,4	38,6	177	225,2	325,5	128,4	453,9	212,5	274,4	88,2	293,1
	Ind. Química				Materiais de Transporte				Ind. De Artefatos de Borracha				Produtos Farmacêuticos		
	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido	Índice	Investi- mento	Reinves- timento	total investido
1971	320,9	303,6	624,5	100	295,7	109,8	405,5	100	35,5	68,2	103,7	100	79,7	33,7	113,4
1972	363,6	320,9	684,5	109,6	328,3	147,4	475,7	117,3	45,7	68,8	114,5	110,4	97,2	41,1	138,3
1973	456,5	358,4	814,9	130,5	427,1	245	672,1	165,7	46,9	69,4	116,3	112,2	124,8	72,4	197,2
1974	560,5	412,2	972,7	148,6	524,8	288,6	813,4	200,6	52,4	74,9	127,3	122,8	146,5	87,3	233,8

FONTE: VIEIRA, Dorival T. e CAMARGO, Lenita C., s/d.

TABELA 37
Participação de empresas estrangeiras nas vendas da indústria (1966-1970)

Sector	Até 1966 (%)	Acréscimo 1966-1970 (%)	Total da participação estrangeira (%)	Participação nacional (%)
Minerais não-metálicos	25	-	25	75
Metalurgia	36,4	18,1	54,5	45,5
Mecânica	47,8	21	68,8	31,2
Material elétrico e de comunicação	60	1,5	61,5	38,5
Material de transporte	60	36	96	4
Papel e papelão	24	-	24	76
Borracha	56,6	1,1	57,7	42,3
Química	27,9	16,6	44,5	55,5
Têxtil	16,3	4,2	20,5	79,5
Diversas	29,7	3,3	33	67

FONTE: PEREIRA, Osny D., 1975

Diante de tal avanço, várias são as repercussões sobre as indústrias nacionais. Podem-se salientar três aspectos que atingem diretamente a questão da propriedade: falências, extinções e incorporações/fusões.

3.3) Falências de empresas

As causas dos processos falimentares – falências e concordatas – estão intimamente ligadas a variáveis macroeconômicas, sendo na sua análise possível buscar co-relações entre o insucesso econômico da empresa e a política econômica do período, observando-se que as flutuações nos números estão ligadas a períodos de crise econômica geral ou medidas econômicas do governo¹⁷⁴.

A falência é o estado em que a empresa tem um

“fluxo real de retornos inferior ao fluxo real de dispêndios, não se sustentando através de capitais gerados no próprio negócio”¹⁷⁵, gerando dívidas. Juridicamente, a falência é a execução coletiva dessas dívidas pelos credores que tem por fim “arrecadar o patrimônio disponível, verificar os créditos, solver

¹⁷⁴ Retiramos do estudo de Istvan Kasznar importantes observações sobre os processos de falência, Para ele, “A falência de negócios é classificada como um importante indicador econômico de recessão nas economias avançadas, o mesmo ocorrendo para a explicação de períodos de retomada e crescimento”. KASZNAR, Istvan Karoly. *Falências e Concordatas de Empresas: modelos teóricos e estudos empíricos (1978-1982)*. Tese de Mestrado. Instituto Brasileiro de Economia.

¹⁷⁵ Ibidem, p. 08.

o passivo e liquidar o ativo mediante rateio, observadas as preferências legais”¹⁷⁶.

Já a concordata é um benefício que tem como objetivo a suspensão ou a prevenção da falência, sendo que o concordatário se compromete dentro do prazo estipulado pela justiça, pagar os seus débitos junto aos credores.

O panorama falimentar obtido para o período pretendido se deve aos dados coletados pelo Instituto de Economia Gastão Vidigal da Associação Comercial de São Paulo (IEGV – ACSP). O pesquisador Istvan Kasznar qualificou como “*um sério esforço*” esse levantamento efetuado pela ACSP, já que “*as estatísticas sobre falências e concordatas são bastante pobres e pouco detalhadas no Brasil, sendo apenas disponíveis informações de alguns estados, como São Paulo, Minas Gerais e Pernambuco*”¹⁷⁷.

No caso de São Paulo observa-se que o Anuário Estatístico do Estado traz informações sobre a Capital e, em alguns anos, sobre o Interior. Em todo caso, a fonte informada parece ser a mesma da ACSP: o jornal Diário do Comércio. Por isso, acreditamos que as informações fornecidas pelo órgão dos comerciários são seguras, principalmente para a capital. Note-se ainda, que a ACSP adotou procedimento diverso entre os anos de 1963 e 1967, não discriminando entre os dados da capital e do interior.

Os números fornecidos inicialmente referem-se aos três setores básicos da economia: Indústria, comércio e serviços. Eles serão apresentados inicialmente agregados para uma posterior discriminação do caso industrial que é o relevante para o tema abordado por esta dissertação.

O gráfico 1 mostra a evolução no número de concordatas e falências decretadas no Estado de São Paulo para o período que se estende de 1960 até 1980. Percebe-se que a partir do ano de 1965 há um aumento significativo no número de ocorrências falimentares, sendo de 131% para as concordatas e 90% para as falências. No caso específico das falências, tem-se um patamar de 149 processos para o ano de 1964 e atinge-se a cifra de 1098 processos para o ano de 1973, iniciando uma tendência de queda a partir do ano de 1974.

Entende-se também, que a elevação contínua do número de falências em contraposição à tendência de queda do número de concordatas, deve-se ao fato jurídico

¹⁷⁶ Ibidem, p. 06.

¹⁷⁷ Ibidem, p.02.

que uma vez negado o pedido de concordata pelo juiz, o mesmo se transforma em processo de falência.

Pode-se ver a situação da capital do Estado mais de perto, através dos gráficos 2 e 3, que mostram o comparativo entre falências e concordatas requeridas e decretadas na capital.

Nota-se um número enorme de pedidos de falência que serão negados ou transformados em processos de concordata. Isso se explica pelo fato de que muitas empresas conseguiam reverter o pedido de falência feito pelos seus credores ao comprovarem que a dívida que gera o pedido não é líquida e certa, ou que conseguem efetuar o pagamento.

No gráfico 4 pode-se avaliar o chamado “efeito onda” das falências ocorridas no período estudado. A falência de uma empresa pode incidir diretamente sobre outras empresas relacionadas com a falida e essas empresas, por sua vez enfraquecidas, afetam outras empresas sucessivamente. *“Por causa desta interdependência, o enfraquecimento de uma pode acarretar o enfraquecimento de outras, suas clientes ou fornecedoras, expandindo as quebras, a crise e o sentimento de mal-estar e insegurança”*.¹⁷⁸

A Capital de São Paulo se comparada ao restante do Estado no gráfico 5, representa cerca de 80 % dos processos de falência, visto que a maior parte dos estabelecimentos comerciais, segundo dados dos Censos Econômicos, se concentravam na cidade nesse período.

Antes da verificação dos dados industriais, objeto da pesquisa, deve-se indagar sobre o número de falências: é uma cifra alta ou baixa? Não dispomos de dados de outros países de economia avançada ou subdesenvolvida, para ficarmos nos termos da época, para compararmos se é natural ou preocupante o índice de falências no período. Pode-se atribuir o insucesso econômico a um processo natural e saudável de concentração e centralização do capital.

Contudo, comparando-se com uma série histórica mais longa de falências da capital de São Paulo no gráfico 6, pode-se objetar que os casos falimentares permaneceram estáveis ao longo de três décadas e que é a partir de 1964 que ele inicia uma tendência forte de alta. Durante as décadas de 30, 40 e 50 a economia brasileira passou por crises econômicas, entrada de capital estrangeiro, entre outros processos, que

¹⁷⁸ Ibidem, p. 15.

não alteram significativamente o número de falidos. Isso nos leva a pensar sobre quais os fatores da política do período militar que incidem fortemente sobre essa tendência de alta, ainda mais que o período é considerado de grande desenvolvimento econômico: os anos do “milagre”. Note-se também, que o ano de 1930 é de elevado número de processos falimentares devido às influências da crise econômica de 1929.

No gráfico 7 pode-se acompanhar a evolução das falências entre os industriais situados na capital de São Paulo. Mesmo a série sendo iniciada no 2º semestre do ano de 1966 – é a partir dessa data que a ACSP constitui uma lista das empresas falidas, o que possibilita a discriminação entre os três setores –, pode-se notar que a tendência de falências do setor industrial é de alta, acompanhando os outros setores da economia. As falências de indústrias representam 25% em média das falências do período.

A análise dos processos¹⁷⁹ revelou dados relevantes: (1) uma primeira significância do número de falências é que elas atingem, sobretudo, as empresas de médio e pequeno porte, já que, dos processos analisados o maior capital registrado foi de 28 milhões de cruzeiros, marca bem inferior à dos grandes grupos econômicos¹⁸⁰; (2) a dificuldade de obtenção de crédito apareceu como motivo declarado em 7 dos processos como causa principal da falência ao lado de outros de menor relevância, dando indícios que a política ortodoxa do governo militar gerou um forte impacto sobre os pequenos industriais; (3) em todos os casos ficou caracterizado o mau gerenciamento das empresas; (4) e por fim, em um caso somente a falência foi utilizada como um plano pré-estabelecido com o intuito de lesar a indústria e o comércio, ou seja, o não cumprimento de obrigações devidas a terceiros.

¹⁷⁹ Foram analisados 15 processos de falência escolhidos de forma aleatória entre os processos dos ramos de metalurgia, indústria química e têxtil, entre os anos de 1966 a 1974.

¹⁸⁰ Sete dentre os 15 processos analisados foram encerrados devido à insignificância econômica das empresas.

TABELA 38
Lista de Falências industriais no Estado de São Paulo

Classificação	2º/1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	TOTAL
1.Minerais Não Metáticos	2	1	5	6	8	5	7	8	3	45
2.Metalúrgica	8	15	20	41	33	23	43	36	16	235
3.Mecânica	3	11	18	4	3	2	14	14	8	77
4.Materia Elétrico e de Comunicação	3	4	9	17	16	11	9	8	9	86
5.Material de Transporte	6	3	3	4	5	7	8	3	1	40
6.Madeira	5	3	5	6	8	8	9	17	7	68
7.Mobiliário	4	8	7	8	19	15	18	23	21	123
8.Papel e Papelão	0	1	2	5	5	4	7	7	7	38
9.Borracha	0	0	1	2	1	2	3	3	0	12
10.Couro, Peles e Produtos Similar	1	4	0	0	5	4	3	6	1	24
11.Química	0	8	9	10	11	11	7	5	3	64
12.Produtos Farmacêuticos, Medicinais	0	2	0	1	1	0	0	2	0	6
13.ProdutosPerfumaria, Sabões e Vela	1	0	1	2	3	2	0	2	1	12
14.Produtos de Matérias Plásticas	2	3	2	6	8	9	8	15	7	60
15.Têxtil	1	9	10	25	14	15	15	11	12	112
16.Vestuário, Calçados e Artefatos tecidos	4	18	30	15	21	10	12	13	6	129
17.Produtos Alimentares	6	14	17	12	12	13	32	33	17	156
18.Bebidas	0	0	1	0	0	0	1	1	1	4
19.Fumo	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
20.Editorial e Gráfica	1	8	9	13	21	14	24	22	13	125
21.Diversos	9	15	15	7	12	4	8	9	4	83
TOTAL	56	128	164	184	206	159	229	238	137	1500

FONTE: IEGV - ACSP

Em termos absolutos observa-se na Tabela 38 que os Setores de Metalurgia (235), Produtos Alimentares (156), Vestuário e Calçados (129), Editoração (121), Mobiliário (123) e Têxtil (112), apresentam elevados índices. Ao contrário, Fumo (1) e Bebidas (4) apresentam níveis insignificantes.

Baseado na literatura corrente pode-se pensar que os setores que apresentam altos índices de falência seriam onde a concentração e centralização do capital (competição, colaboração e desnacionalização) estariam ocorrendo seja sob a égide do capital nacional e/ou estrangeiro, sendo que por este último teria levado a desnacionalização. E onde há baixos níveis de falência, o motivo seria que os casos falimentares teriam ocorrido anteriormente ao período estudado. Mas, abordaremos mais profundamente esta questão no capítulo seguinte.

Fonte: IEGV – ACSP.

- Não há dados para as falências e concordatas requeridas no Estado de São Paulo.

Fonte: IEGV – ACSP

*As concordatas deferidas ou decretadas da Capital de São Paulo passam a ser contadas separadamente somente a partir de 1968.

GRÁFICO 3
CAPITAL (SP) - FALÊNCIAS

Fonte: IEGV – ACSP

*Entre 1962 e 1967 as falências da Capital não são discriminadas separadamente das do Estado de São Paulo.

GRÁFICO 4
EMPRESAS AFETADAS POR FALÊNCIAS REQUERIDAS NA CAPITAL

Fonte: IEGV – ACSP

*A série se inicia no ano de 1969.

Fonte: IEGV – ACSP

Fonte: Anuário Estatístico do Estado de São Paulo

IEGV – ACSP

Fonte: IEGV – ACSP

3.4) Extinções ou liquidações de empresas

Não foi possível encontrar dados que discriminassem as liquidações de empresas ocorridas no período compreendido pelo estudo, no entanto, é possível ter-se uma aproximação desses dados através dos censos industriais de 1960, 1975 e 1980. A tabela abaixo demonstra que entre os finais das décadas de 1950 e 1960 houve um grande número de liquidações, pois no censo industrial de 1970, apenas 10.525 haviam sido fundadas até 1959, ou seja, das 35.588 dos estabelecimentos industriais registrados no censo de 1960, 70,43% não sobreviveram até o censo seguinte. No comparativo entre os censos seguintes – 1970 e 1980 – o índice é bem mais favorável à sobrevivência das empresas, pois apenas 5,07% não lograram fazer a passagem entre os censos.

Neste índice estão embutidos, além das liquidações, os casos de falência, fusões, incorporações, entre outros. Contudo, dado que esses casos relacionados apresentam índices bem menores que as liquidações, acredita-se que é válido o esforço realizado acima para demonstrar o alto índice de liquidações no período.¹⁸¹

¹⁸¹ Como foi demonstrado no item anterior, as falências, em seu período de auge, alcançaram o número de 1500 em quase uma década e o número de fusões, como veremos no item seguinte, atingem cifras também não muito elevadas.

TABELA 39
Liquidação de estabelecimentos industriais

Censo de 1960	Censo de 1970			Censo de 1980		
Nº de estabelecimentos industriais	Nº de estabelecimentos industriais	Provenientes da década anterior	Taxa de liquidação (%)	Nº de estabelecimentos industriais	Provenientes da década anterior	Taxa de liquidação (%)
35.588	28.634	10.525	70,43	61.555	27.180	5,07

FONTE: IBGE

No estudo realizado no Departamento de Contabilidade da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, sobre aspectos financeiros das empresas industriais de São Paulo, encontrou-se a afirmação de que “apesar da inexistência de publicações especializadas, uma recente pesquisa desenvolvida pela autora, informa que de 3.887 empresas industriais existentes em 1940, no Estado de São Paulo, somente sobreviveram 80 até 1982”.¹⁸² Embora a precisão dos números seja questionável, a proporção entre eles demonstra que a vida das empresas industriais no Brasil, em geral, tem uma curta duração.

3.5) Fusões e incorporações

A lista a seguir foi apresentada pelo empresário Fernando Gasparian à Comissão Parlamentar de Inquérito que investigava o processo de desnacionalização, que afirma que dada à ausência de levantamentos estatísticos oficiais a CPI, não pôde elaborar uma lista completa de empresas nacionais que, nos últimos anos, passaram para o controle acionário de grupos estrangeiros. Por isso, no dizer do empresário em relação à lista, ele afirma que “*a relação é extensa e esses são meros exemplos, apesar de não ter sido baseada em nenhuma pesquisa, e de ser parcial, porque levantada em alguns dias, com informações esparsas.*”¹⁸³

De fato, em vários depoimentos prestados à Comissão foram apresentados novos casos de transferências de empresas nacionais para grupos estrangeiros, sendo citadas também denúncias de práticas espúrias de empresas estrangeiras para forçar a compra de empresas nacionais. O fato é que, posteriormente aos trabalhos da Comissão, temos

¹⁸² VASCONCELOS, Nanci Pereira de. Aspectos financeiros das empresas industriais do Estado de São Paulo, em 1945 e em 1982, e a lei de falências e concordatas. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA – USP, 1985. (mimeo.).

¹⁸³ MEDINA, Rubem, op.cit., p.62.

dados que em 1971 houve pelo menos 14 fusões e 81 incorporações, e que, de 1971 a 1973, 40 firmas nacionais, no mínimo, passaram para o controle de corporações internacionais. A listagem não é completa e não significa, em todos esses casos, que houve a assimilação de empresas nacionais pelas estrangeiras, pois em alguns deles, foram grupos nacionais, em geral estatais, que realizaram as incorporações e fusões.¹⁸⁴

Lista de incorporações

Firma	Grupo que assumiu o controle acionário
1 – Setor automobilístico	
Vemag S.A.	Volkswagen
Matalúrgica Forsheds (atual Forjaria S. Bernado S.A.)	Volkswagen
Varan Motor S.A	Sinca-Chrysler
Willys Overland (53% nacional)	Ford
Bongotti S.A.	Willys-Ford
Máquinas s. Francisco S.A.	Willys-Ford
Demisa (minas)	Deutz
Albarus S.A.	Spicer
Equiel – Cia. Nac. De Equipamentos Elétricos	Bosch
Wapsa S.A.	Grupo Suiço
Terral S.A.	Massey-ferguson
Minuano S.A. (R. G. do Sul)	Massey-ferguson
Saturnia S.A.	Ray-O-Vac
Mazzam S.A.	Eutectic
D. L. R. Plásticos do Brasil	Heluma
Fábrica Nacional de Motores	Alfa-Romeo
2 – Setor elétrico e eletrônico	
Tamura S.A., Ind. Bras. De Mat. Elétricos	Sony
Irmãos Negrini S.A. (IRNE)	Toshiba Tokyo
	Shibaura
Lins Material do Brasil	Hitachi
3 – Setor de Plástico	
Adesite	Union Carbide
Plastar S.A.	Grace
Vulcan S.A. (parte nacional)	Union Carbide
Plavinil S.A.	Grupo Americano
4 – Setor bancário	
Banco Lar Brasileiro	Chase Manhattan Bank

¹⁸⁴ Cf. BANDEIRA, Moniz. *Cartéis e Desnacionalização: a experiência brasileira (1964-1974)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975, p.108-113. Neste estudo, o autor cita uma lista, embora não completa, de fusões e incorporações de empresas.

5 – Setor Mecânico e Metalúrgico	
Cia. Brasileira de Caldeiras (minas)	Grupo Japonês
Mapri – ind. De Parafusos S.A.	Grupo Americano
Vnova Fundação de Máquinas Piratininga	Willys-Ford
Metalúrgica Canco	American Can
Metalúrgica de Jundiaí da Cia. Mecânica Importadora (atual SIFCO do Brasil)	American Machine & Foundry
6 – Setor de Tintas	
Tintas Ipiranga	Esso Brasileira de Petróleo
7 – Setor de metais não-ferrosos	
Fios Cabos Plásticos do Brasil	Anaconda
S.A. Marvin	Anaconda
8 – Setor de cigarros	
Cia. De cigarros Flórida	Ligget & Myers (L & M)
9 – Setor de alimentação	
Leite Pulvolac	Nestlé
Chocolate Gardano	Neslé
Moinhos de trigo do Ceará, R. G. do Norte e Recife	Bunge & Born (M. Santista)
Fábrica de Peixe (Inds. Alimentares Carlos de Brito)	Grupo Light
Cia. Cervejaria Caracu	Skoll
Grapete	Anderson Clayton
10 – Setor textil e de vestuário	
Cotonifício Gávea S.A.	American Merchants (Sudantex)
Empresa Industrial Garcia (S. Catarina)	Grupo Light
Ind. Textil fiação Maluf Suzano	Suzuki
11 – Setor de material de construção	
Cerâmica Colônia de Jundiaí	Ideal Standard
Cia. De Cimento Barroso	Grupo Suiço
12 – Setores de perfumaria e farmacêutico	
Schering (S. Paulo)	Schering (americana)
Laboratório	Wyeth
Silva Araujo-Roussel	Bristol
Endoquímica	Grupo Francês
Gessy	Mead Johnson Lever
13 – Setor químico	
White Martins	Union Carbide
Hamers	Badische Anilin
Naegli	American Marietta
14 – Setor de gás liquefeito	
Supergás	Gasbrás
15 – Setor de vidro	
Fábricas do grupo Paes de Almeida	Grupo Francês

O mais importante para o nosso trabalho, a levar em conta as empresas listadas, é que o destino das grandes empresas foi a compra ou a fusão realizada por grupos estrangeiros ou nacionais melhor estabelecidos no mercado.

Após esses levantamentos observa-se um quadro amplo das transformações ocorridas na industrialização brasileira, durante o período abordado, e das conseqüentes mudanças na estrutura de propriedade industrial. A partir disso, far-se-á no capítulo seguinte uma discussão sobre a inserção do capital privado nacional.

CAPÍTULO 4 - A DINÂMICA DA SOBREVIVÊNCIA: EMPRESÁRIOS, ESTADO E CAPITAL ESTRANGEIRO

As transformações ocorridas na estrutura industrial registradas no capítulo anterior sob a influência da entrada do capital estrangeiro serão objeto de interpretação por parte de vários autores que procuram compreender a possível inserção da burguesia brasileira diante da alteração do quadro econômico e político. Dentre as formulações, cabe destaque para os esforços realizados por Luciano Martins, Renato Raul Boschi e Peter Evans, particularmente do último. Esses autores têm uma percepção do processo industrial, a partir das décadas de 1960 e 1970, como uma relação de ajuste entre o capital nacional, nas suas faces privada e estatal, e o capital estrangeiro.

Do ponto de vista deste trabalho, há inadequações nos dois primeiros autores. Em primeiro lugar, tem-se Luciano Martins que se debruça sobre o tema a partir de uma perspectiva mais geral desenvolvendo um modelo teórico que abrange a ascensão das corporações multinacionais frente aos Estados nacionais, verificando a especificidade do processo para a América Latina. Ele elabora uma análise refinada que sugere como estratégia para os empresários e Estados latino-americanos uma renegociação dos termos da dependência. No entanto, esse esforço contribui mais para uma discussão da teoria da dependência em termos gerais do que para uma análise detida no comportamento do empresariado, como é o caso da presente dissertação.¹⁸⁵

Quanto a Renato Raul Boschi, a inadequação se dá pelo fato de que o seu esforço de pesquisa e as conclusões da análise apontam para a mesma direção de Peter Evans, só que de uma maneira menos elaborada, tornando redundante o cotejamento mais aprofundado entre os dois autores nesta pesquisa. De qualquer forma, vale apontar algumas de suas conclusões.

O autor dá ênfase a uma caracterização da burguesia brasileira mais em seu aspecto de burguesia do que de sua nacionalidade, contrariando as análises da década de 1950 que pretendiam ver nesse grupo um ator capaz de estabelecer um projeto de desenvolvimento nacional autônomo. Ao inverter a chave, ele concentra seus esforços nas articulações dessa burguesia com o capital estrangeiro e com o Estado objetivando sempre o lucro e a permanência no mercado. Dessa forma, ele defende a hipótese de que a partir de 1964 as elites incorporam definitivamente a aliança com o capital estrangeiro como projeto político, utilizando-se da sua capacidade de mediadora entre o capital externo e o Estado para barganhar ganhos, ainda que

185 MARTINS, Luciano. *Nação e corporação multinacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.

reduzidos. Sendo assim, a relação entre os empresários nacionais e o capital estrangeiro seria mais um jogo de ganhos mútuos do que um jogo de soma zero. Portanto, para ele,

*“tenderia a haver [por um lado] uma divisão do trabalho em termos dos espaços econômicos ocupados pelos três grupos e, por outro, como, apesar de diferenças substanciais na magnitude das empresas entre eles, tanto a empresa nacional quanto a estrangeira e a estatal encontram-se consolidadas no cenário econômico brasileiro nas suas respectivas áreas de influência”.*¹⁸⁶

O autor apresenta a importância das empresas nacionais identificando, através dos dados analisados¹⁸⁷, áreas em que o capital nacional tem uma presença significativa, por vezes até hegemônica, como os setores tradicionais, o setor de bens intermediários e o de bens de capital. Por outro lado, identifica também os setores da economia nacional hegemonzados pelo capital estrangeiro, sugerindo, ainda que de maneira inacabada, que existem áreas sujeitas à competição, à colaboração e à desnacionalização em relação ao capital estrangeiro.

Pelo fato de Peter Evans desenvolver de maneira mais aprofundada a relação entre os três setores apontados por Boschi e chegar a um refinamento maior dos termos colaboração, competição e desnacionalização, prefere-se o diálogo com a sua obra.

4.1– Competição, colaboração e desnacionalização

Na introdução à sua obra, Evans inicia uma discussão da teoria do imperialismo, inserindo a sociedade brasileira na situação de um capitalismo periférico e dependente, no qual a burguesia brasileira seria uma *“enteada do imperialismo, que não é nunca abandonada, mas não tem jamais a chance de se desenvolver”*, pois a industrialização dependente teria deixado a burguesia industrial nacional sem nenhuma abertura, quer para o domínio político ou hegemonia econômica, e sua posição e privilégios dependeriam da sua capacidade de estabelecer alianças com outros grupos de elite, sejam internos ou externos ao país. Tal situação acarretaria previsões sobre o desaparecimento iminente do grupo em questão, pelo fato de que ao se

¹⁸⁶ DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato Raul. *Empresariado Nacional e Estado no Brasil*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978, p.133.

¹⁸⁷ Os dados foram retirados da revista Visão de 1975 (Quem é quem na economia nacional).

aliarem ao capital estrangeiro tomariam a condição de subordinado ao novo patrão, ou, se mantivessem a posição de independência não teriam chances de sobrevivência.¹⁸⁸

Após a montagem desse quadro caótico para os grupos nacionais, o autor afirma que a análise requer um exame desapaixonado das bases econômicas de sobrevivência da burguesia industrial nacional e começa a desmontar esse suposto beco sem saída dos grupos locais. Em primeiro lugar, aponta que há possibilidades das empresas não-associadas ao capital externo sobreviverem em certas faixas e níveis de mercado. Em segundo lugar, mostra que a situação da burguesia nacional internacionalizada é ambígua: ao mesmo tempo em que tem interesses compartilhados com os grupos estrangeiros, mantém um interesse na acumulação local, não dispensando de todo o nacionalismo econômico, pois a sua força reside em conservar algumas “vantagens comparativas” como certos nichos de mercado, a rede de distribuição, o acesso a canais do Estado, e exercer um papel de facilitadora/mediadora na integração dos grupos estrangeiros com a elite nacional.

É que para ele, no modelo de desenvolvimento dependente, diferente da dependência clássica, com os investimentos diretos dos grupos estrangeiros e a instalação de filiais no país, ocorre uma internalização desse capital, o que

“torna o imperialismo um fato central no mercado interno (...) e dá aos proprietários estrangeiros maior poder de determinar o que acontece dentro da economia periférica. Ao mesmo tempo, porém, a internacionalização do capital internacional dá a burguesia local, e mais particularmente ao Estado nacional, um poder que não tinha antes. A nação periférica é dependente da multinacional de novas maneiras, mas a multinacional também é dependente, no mercado interno, da nação periférica, em proporções muito maiores [do que no modelo clássico]”.

Portanto, à medida que cresce o envolvimento das multinacionais na organização interna da economia brasileira e a competição entre as empresas multinacionais de várias origens, fica cada vez mais enfraquecido os laços da multinacional com o seu país (ou países) de origem. Ao não se sentirem devidamente protegidos pelos seus Estados nacionais, dada a nova relação, as empresas estrangeiras sentem a necessidade de aliados locais. Estes terão que

¹⁸⁸ EVANS, Peter. *A tríplice Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 2ª edição, 1982.

cumprir os requisitos das “vantagens comparativas”, de certa acumulação capitalista e de poder político, para cumprir as funções que lhes cabem.

Ao reconhecer papéis para a burguesia industrial nacional, o autor rejeita as análises que privilegiam a ótica da desnacionalização para caracterizar a entrada do capital estrangeiro e afirma que a relação entre este capital e o nacional compreendeu tanto a desnacionalização como a expansão simultânea e diferenciada deste, ocorrendo situações diversas: a) Casos que a entrada do capital nacional representou o deslocamento dos grupos nacionais que atuavam em determinados ramos, como a indústria de vidros e a farmacêutica, gerando uma ampla desnacionalização; b) áreas em que o crescimento do capital estrangeiro foi fruto do aparecimento de novas indústrias nas quais o capital nacional não estava apto a competir, não ocorrendo, portanto, nenhum deslocamento de grupos nacionais, como é o caso da indústria automobilística; c) setores em que grupos nacionais estavam consolidados e em condições de responder à entrada do capital estrangeiro com uma diversificação na atuação desses grupos, tendo como consequência a competição direta, como na produção de alumínio; e, d) setores em que o capital nacional e estrangeiro entraram na mesma indústria à base da colaboração, e não do afastamento, ou da competição, sendo a mineração um exemplo.

Em relação aos dois últimos casos, Evans afirma que *“a competição e a colaboração complicaram a diferenciação do capital por indústria, explicável parcialmente em termos históricos”*¹⁸⁹. Pelo fato que,

“os grupos nacionais foram pioneiros na expansão de algumas indústrias e ainda dominam; outras indústrias foram criadas por grupos estrangeiros e o capital nacional nunca conseguiu penetrar nesses setores. Mas o capital nacional e o estrangeiro trabalharam em conjunto em várias indústrias. Em algumas delas, o capital nacional foi afastado, em outras sobreviveu. Os padrões de deslocamento e sobrevivência explicam-se não simplesmente em termos de conjuntura histórica, mas em termos das características estruturais das indústrias em questão”.¹⁹⁰

A Tabela 40 expressa as situações descritas. Entre as estimativas apresentadas pelo autor e os dados de influência estrangeira apresentados no capítulo 3 desta dissertação, identificamos uma clara correspondência: dos setores tradicionais aos mais modernos há uma

¹⁸⁹ Ibidem, p.105.

¹⁹⁰ Idem.

gradação entre a presença do capital nacional e estrangeiro, partindo do predomínio do primeiro para a completa hegemonia do segundo, a depender do grau de investimentos e requisitos tecnológicos necessários. Para uma melhor apreciação de cada situação é preciso que se faça uma análise mais detida.

TABELA 40

Estimativas da distribuição do capital estrangeiro e nacional por indústria

Categorias industriais	Tipo de estimativa (todas as percentagens representam controle estrangeiro)			
	Ativos das 300 Maiores Manufaturas (<i>Newfarner and Mueller</i>)	Propriedade da Economia Brasileira (<i>Jasperson</i>)	As Principais 500 Companhias (<i>Fajnzylber</i>)	Vendas – 1970 (Pignaton/US. Tariff Commission)
Predominância do Capital Local				
Artigos de Couro	N.D. *	37%	N.D.	N.D.
Editorial e Gráfica	N.D.	0%	0%	2%
Vestuário e Calçados	N.D.	0%	N.D.	N.D.
Produtos de Madeira e Móveis	N.D.	0%	N.D.	N.D.
Produtos de Papel	29%	12%	5%	24%
Minerais não-metálicos	22%	21%	N.D.	25%
Predominância do Capital Local com Significante Participação do Estrangeiro				
Alimentos e Bebidas	32%	53%	40%	8%
Têxteis	44%	29%	44%	29%
Fabricação de Metal	25%	38%	44%	54%
Predominância do Capital Estrangeiro com Significante Participação do Local				
Química	65%	76%	60%	44%
Maquinaria	74%	61%	56%	71%
Maquinaria Elétrica	78%	49%	68%	62%
Predominância do Capital Estrangeiro				
Fumo	N.D.	91%	N.D.	N.D.
Produtos de Borracha	100%	82%	94%	58%
Farmacêutica	100%	94%	87%	N.D.
Equipamento de Transporte	84%	100%	92%	90%

* Não disponível

FONTE: EVANS e QUEIROZ, 1977, p.13.

4.1.1– Desnacionalização: o caso da indústria farmacêutica

A indústria farmacêutica é utilizada pelo autor como exemplo basilar de um processo de desnacionalização: até a década de 1930 as empresas brasileiras do setor tinham uma constituição e produtos¹⁹¹ parecidos com as suas congêneres de outros países, sendo que a partir

¹⁹¹ “Tinham remédios de nomes como *Elixir de Inhame* ou *Saúde da Mulher* e provavelmente não eram mais, nem menos, científicos ou eficazes do que as pílulas de Bristol, Pílulas Carter para o Fígado, *Xarope curativo de Mãe Seigle*, ou outros produtos populares americanos”. O autor cita também o caso de sucesso do *Biotônico Fontoura*. EVANS, Peter, op.cit., p. 114 -115.

desta data, com uma acentuação no pós-segunda guerra, a elevação do nível científico no setor no centro do capitalismo colocou as empresas multinacionais em condições de superioridade em relação as nacionais que não acompanharam a evolução.

Nas palavras de Evans,

*“sem a mudança na natureza técnica da indústria, não teria sido proporcionado um caso tão nítido de desnacionalização. Se seu comportamento tivesse sido parecido com o da indústria química, que desde o início se baseara num alto nível de tecnologia nova, não teria havido tantas firmas brasileiras prósperas para serem adquiridas. Se a inovação tecnológica não se tivesse tornado tão importante após a Segunda Guerra Mundial, as vantagens das firmas internacionais em relação aos seus competidores brasileiros não teriam sido tão esmagadoras”.*¹⁹²

Diante de tal vantagem o avanço das multinacionais é registrado pelo número de compras de empresas brasileiras, cujas estimativas demonstram que 75 firmas desapareceram entre 1960 e 1962, cinco grandes foram adquiridas entre 1966 e 1969, e a partir de 1974 só restou uma empresa nacional entre as 35 maiores do Brasil. É possível verificar também que a elevação gradativa da entrada de empresas multinacionais no Brasil, tem a sua contrapartida na diminuição, até zerar, da fundação de empresas nacionais, como é demonstrado pela tabela abaixo.

¹⁹² EVANS, Peter, op.cit., p.117.

TABELA 41

Formação de Firms nacionais e entrada de multinacionais na indústria farmacêutica

		Antes da 1ª Guerra Mundial	1914- 1929	1930- 1939	1940- 1949	1950- 1959	1960- 1969	Totais
Entrada de firmas estrangeiras	Nº	1	5	5	9	13	6	39
	Cum.%	3%	15%	28%	51%	84%	100%	
Fundação de companhias de propriedade nacional	Nº	3	5	6	9	2	0	25
	Cum.%	12%	32%	58%	90%	100%		

FONTE: EVANS, 1982.

O interesse contínuo na compra de empresas nacionais ocorre para ele, devido ao fato de que a indústria contemporânea é um misto de tecnologia e comércio, e as empresas nacionais que estavam estabelecidas no mercado atendiam ao segundo requisito: tinham confiança e credibilidade junto ao consumidor, o que no ramo de remédios é essencial para o sucesso de uma empresa. Essa mesma habilidade comercial resultará ainda, para ele, na sobrevivência de pequenas indústrias farmacêuticas.

Nesse sentido, o resultado da desnacionalização não seria o desaparecimento completo das firmas nacionais, mas a transformação de sua atuação do ponto de vista quantitativo e qualitativo: *“o capital nacional foi aos poucos relegado a firmas relativamente pequenas que sobrevivem pela sua habilidade comercial e não pela inovação industrial ou tecnológica”*¹⁹³.

Aos críticos da desnacionalização e do papel acessório da indústria nacional, Evans responde que depositar nas firmas nacionais a esperança do surgimento de uma tecnologia própria era um absurdo no contexto da indústria farmacêutica na década de 1970 e que a atitude dos empresários de desistência da competição tecnológica para apostar na habilidade comercial não era passível de condenação, mas sim o “descobrimento” de sua vantagem comparativa, mesmo que isso significasse o abandono da figura da burguesia como heroína nacional¹⁹⁴.

Por todo o exposto fica claro que, para Evans, a situação da indústria farmacêutica nacional era a de cumprir um papel marginal: para os que continuariam a se dedicar a tal indústria sua atuação se daria com produtos menos elaborados e confiança na prática comercial.

¹⁹³ Ibidem, p.121. Em uma passagem anterior o autor relata que os esforços em termos tecnológicos foram impressionantes, sendo firmas nacionais as primeiras a fabricar uma pílula contra o cigarro ou a introduzir um adoçante artificial com êxito no mercado, Cf. Evans, op.cit., p.118.

¹⁹⁴ Entre os críticos, o autor cita o editorial Banas Editora, 1969, 1972. Brasil Industrial. São Paulo: Editora Banas, e PACHECO, Mário Victor de Assis. “Desnacionalização da Indústria Farmacêutica”, *Revista Brasiliense*, São Paulo, nº41, p.12-49, maio/junho, 1962.

Os demais, que tiveram as suas firmas adquiridas, tinham a opção de continuar no ramo como gerentes nas multinacionais compradoras, mesmo que por um tempo determinado, ou a transferência dos recursos resultantes da compra para outros setores industriais; e ainda, típico de certas elites do capitalismo periférico, passarem a viver como usufrutuário de rendas.

4.1.2 – Colaboração e competição: o caso do setor têxtil

As indústrias do setor consideradas tradicionais são utilizadas por Evans para expor as suas reflexões sobre situações de competição e colaboração entre o capital nacional e estrangeiro. Ele traça um histórico das firmas nacionais desde a sua criação na primeira fase da industrialização, passando pela fase de dificuldades na década de 1950, até chegar ao momento em que o capital estrangeiro obtém uma participação significativa no setor. Contudo, não afirma que houve um processo de desnacionalização, dado a diversidade das firmas existentes, o que torna a análise mais complexa:

“Enquanto algumas fábricas de fiação tinham a produtividade de apenas 500 gramas por homem/hora e 80% delas não ultrapassem os 2.500 gramas por homem/hora, havia fábricas com níveis de produtividade de mais de 6.000 gramas por homem/hora. Se as fábricas ineficientes conseguiram manter-se no mercado, então as mais eficientes devem ter desfrutado lucros consideravelmente altos¹⁹⁵”.

195 EVANS, Peter, op.cit., p.124.

TABELA 42

Datas de fundação e entrada das grandes firmas têxteis nacionais e estrangeiras

	Antes da 1ª Guerra Mundial	1914- 1929	1930- 1945	1946- 1964	Depois de 1964	Totais
Nacionais	9 (45%)	4 (20%)	4 (20%)	2 (10%)	1 (5%)	20 (100%)
Empresas conjuntas	-	-	-	1 (33%)	2 (67%)	3 (100%)
Estrangeiras	1 (12%)	3 (38%)	0	4 (50%)	0	8 (100%)

FONTE: EVANS, 1982, p.125.

Os dados da tabela acima complicam ainda mais o quadro, pois apresentam tanto firmas pioneiras nacionais como firmas estrangeiras que chegaram depois entre as principais empresas existentes, deslocando-se a hipótese de que a entrada do capital estrangeiro teria sufocado as indústrias nativas, mesmo porque continuam aparecer novas empresas durante o período, além de empreendimentos conjuntos.

Qual seria o diferencial entre esse setor e a indústria farmacêutica? O autor responde que em primeiro lugar, nas áreas de fiação e tecelagem, por exemplo, a habilidade comercial é essencial, garantindo a sobrevivência de grandes e pequenas empresas em mercados regionais. Por não venderem os seus produtos diretamente ao consumidor final, e sim a um sem número de varejistas e fabricantes de roupas, a manutenção dessa rede de clientes é essencial.

Além disso, é preciso o pleno conhecimento dessa rede, pois esses consumidores precisam de crédito e facilidades de pagamento. A falta de sensibilidade na manutenção do crédito a maus pagadores pode levar indústrias à falência. Portanto,

“uma firma nacional com uma rede comercial cuidadosamente desenvolvida e um íntimo e prolongado conhecimento de seus clientes tem uma vantagem clara sobre uma empresa recém-chegada, que não está tão bem relacionada no mercado nacional”.¹⁹⁶

Essa vantagem inexistente para o caso da indústria farmacêutica, na qual as vantagens tecnológicas superam as habilidades comerciais das firmas nacionais, além do fato de que os

¹⁹⁶ Ibidem, p.126.

produtos farmacêuticos têm uma ligação mais próxima com o consumidor final. A contínua aparição de produtos novos e cada vez mais eficientes, aliada a uma propaganda massiva, garante a aquisição de um número crescente de fiéis consumidores.

O segundo motivo refere-se à vantagem tecnológica. Na indústria têxtil as modificações tecnológicas não se materializam necessariamente em novos produtos. Apesar do aparecimento de novos tecidos e fibras, a materialização se dá mais através de novos processos de produção, ou seja, resulta em novos bens de capital. As indústrias produtoras desses bens, do centro do sistema, têm o total interesse na sua difusão, estando aberta a possibilidade de compra para as empresas nacionais que tiverem capital suficiente ou crédito para realizar o feito. O que não ocorre com a indústria farmacêutica, pois quando a materialização se dá com produtos, o controle exclusivo dessa tecnologia é essencial para o lucro.

Apesar de uma situação mais confortável do capital nacional, ou pelo menos, mais competitiva, o autor alerta que não há áreas seguras para o capital nacional no setor devido às pressões competitivas entre as empresas no mercado, independente da origem de capital. Outro “senão”, é que apesar das vantagens tecnológicas em termos de produtos não serem tão significativas como na indústria farmacêutica, o aparecimento da fibra sintética, por exemplo, forma nichos de mercado para as empresas detentoras da tecnologia que podem ocasionar futuras desvantagens para as que trabalham sem inovação de produtos.

Nestes termos é que aparecem os empreendimentos conjuntos como tábua de salvação, tanto para as empresas estrangeiras desejosas de adentrar no mercado nacional, aproveitando-se da *expertise* comercial das firmas brasileiras, como destas, adotando uma estratégia de sobrevivência. No referido setor de fibras sintéticas o autor apresenta a colaboração como estratégia predominante, mas afirma que é possível encontrar também como tendência em outros ramos.¹⁹⁷

Ao utilizar o modelo de competição e colaboração da indústria têxtil em contraposição ao processo de desnacionalização da indústria farmacêutica, Evans quer marcar que em vários setores da indústria brasileira o que ocorre

“não é tanto um cenário de luta entre o capital nacional e o internacional, como uma arena na qual as grandes firmas nacionais se integram cada vez

197 “Os empreendimentos conjuntos parecem ser a onda do futuro na produção de fibras sintéticas. Se as relações de apoio desenvolvidas pela Rhodia com seus clientes se tornarem típicas dos novos produtores de fibras sintéticas e seus clientes, o resultado será a criação de novos elos entre o capital nacional e o estrangeiro.” Cf., EVANS, op.cit., p.131-132.

*mais com o capital internacional, enquanto as pequenas firmas nacionais são levadas a posições marginais”.*¹⁹⁸

Portanto, diante do exposto nas chaves – competição, colaboração e desnacionalização – parece claro, que a depender do caso, é a habilidade comercial, o domínio dos modernos processos de produção e da alta tecnologia, além da capacidade de investir que é subjacente, que entrariam como os fatores que seriam o fiel da balança para a definição do comportamento de cada setor.

4.1.3 – O tripé: multinacionais, estatais e capital privado nacional

A questão da colaboração entre os capitais forâneos e nacionais, independente de origem e forma, é a parte mais significativa de sua interpretação. Ele recupera a ação empresarial do Estado, algo já salientado por Draibe e citado no segundo capítulo, que vinha se expandindo desde finais da década de 1930 e que tem uma aceleração no governo militar. O Estado faz às vezes do capital nacional que não tem condições de investir em setores como os da indústria de base e infra-estrutura de alta densidade de capital e retorno em longo prazo.

O diferencial a partir do golpe militar é que a expansão estatal visa suprir deficiências em outros tipos de indústrias onde tradicionalmente estava ausente, ou seja, nas indústrias modernas das quais a petroquímica é o melhor exemplo.

*“A empresa estatal foi incorporada à rede do capital internacional, tal como os maiores grupos econômicos privados nacionais tinham sido. Os empreendimentos conjuntos que combinam o capital estatal e o capital estrangeiro são fundamentais na atual fase da expansão da empresa estatal. São uma nova maneira de atrair as multinacionais para um esquema “nacionalista” de acumulação. Também permitem ao Estado participar de operações nas quais teria dificuldades de ingressar, sozinho.”*¹⁹⁹

¹⁹⁸ Ibidem, p.132.

¹⁹⁹ Ibidem, p.200.

Se esse é o interesse do Estado, as empresas multinacionais têm uma visão, segundo o autor, que seus lucros dependem de um bom relacionamento com ele, obtendo um tratamento favorável em termos de trâmites legais, concessões, isenções e, principalmente a garantia do retorno de seus investimentos. A reciprocidade de interesses fortalece a comunhão entre o público e o capital internacional.

Por outro lado, essa ação empresarial do Estado coloca em risco o capital privado nacional, pois, segundo os dados do autor, o crescimento da empresa estatal se daria em cima das empresas nacionais e não das multinacionais, protegendo “a parcela geral brasileira da indústria, mas não pode se dizer que tenha protegido a parcela do empresário privado nacional.”²⁰⁰ Contudo, haverá um esforço para não excluir a parte mais importante do capital privado nacional do **hall** de alianças, que entrará como o terceiro sócio, mesmo que menor.

Portanto, “o principal efeito do tripé é fortalecer a integração do aparelho estatal, das multinacionais e das **poucas firmas** [grifo meu] de propriedade nacional capazes de participar.”²⁰¹ Essas empresas integradas ao tripé acabam por se tornar a elite da burguesia brasileira não só pela importância econômica em si, mas por estarem na aliança que lhes proporciona um dinamismo que assegurará uma posição mais vantajosa do que a das outras. Na prática, criam-se três tipos de burguesia no país: uma primeira divisão entre internacionalizadas e não internacionalizadas, e dentre as primeiras, uma separação entre as que participam do tripé e as que ficam de fora da aliança.

Para o autor,

*“A separação entre a elite incorporada e o resto da burguesia nacional facilita o funcionamento da tríplice aliança. As próprias multinacionais representam uma pequena elite, em proporção às classes capitalistas dos países de onde vêm. A participação de uma pequena elite de capitalistas dá continuidade a esse padrão. Qualquer tentativa de integrar uma proporção maior da burguesia nacional na aliança, diretamente, criaria problemas graves de coordenação, sem falarmos das dificuldades sobre a divisão do bolo.”*²⁰²

Vista em seu conjunto e obrigatoriamente reduzida, a teoria de Peter Evans exposta acima consegue criar categorias que explicam o curso dos acontecimentos e as diferentes

²⁰⁰ Ibidem, p.198.

²⁰¹ Ibidem, p.213

²⁰² Ibidem, p. 241.

situações com as soluções encontradas pelo empresariado para o período que vai da abertura da economia até a sua completa internacionalização. Porém, a sua construção proporciona uma leitura de que o processo e o desfecho foram algo quase que natural e inevitável, não havendo outra alternativa para o empresariado brasileiro.

As categorias criadas por Evans – desnacionalização, competição e colaboração – estariam ligadas, principalmente, a fatores de ordem tecnológica e comercial, que a depender do setor industrial, decidiriam por uma sobrevivência competitiva, colaborativa em setores modernos, ou, marginal no caso da desnacionalização. Ficam de fora de sua interpretação a influência de outros fatores, como as práticas de concorrência desleal, como as práticas de dumping, de boicote e de sabotagem industrial, o estrangulamento orientado do crédito e os favores deliberados do Estado para as empresas multinacionais através da intermediação de escritórios tecno-burocráticos. O que, na prática, pode dar um outro sentido ao tripé, revelando uma relação articulada, perniciosa e corrupta dos seus integrantes em prol dos seus interesses particulares de grupo²⁰³.

No relatório da CPI da desnacionalização, comentado no capítulo anterior, tem-se dois exemplos de situações vividas pelo empresariado. O primeiro deles, transcrito a seguir é o caso da empresa de fita colante Adesite de São Paulo, relatado pelo Deputado Chaves Amarante, firma promissora que tinha um faturamento de quase quinhentos milhões por mês, que,

*“no entanto, o faturamento foi descendo, descendo, o concorrente, a Scotch, pelo que me informaram, vendia mais barato trinta por cento, quarenta por cento, os bancos começaram a negar-lhes o crédito, e eles chegaram a uma situação desesperadora, até que venderam a indústria a um grupo americano. Pois bem. Após a venda, o grupo americano que comprou a Adesite se entendeu com o da Scotch, dividiram o território nacional em duas partes e aumentaram de cinquenta por cento o preço da fita.”*²⁰⁴

203 Ao longo do processo da industrialização brasileira não faltam exemplos para as mais variadas situações de conflito entre o capital nacional e o estrangeiro em que o Estado brasileiro vai transladando de uma posição omissa ou defensiva para uma atitude de interferência cada vez maior em favor do capital externo, que, no limite, na sua fase mais empresarial, coincidirá sempre com os seus próprios interesses.

204 MEDINA, Rubem. *Desnacionalização: crime contra o Brasil?* Rio de Janeiro: Editora Saga, 1970, p.63.

Sobre a questão do crédito, o relatório da CPI oferece um novo exemplo. Refere-se ao impacto da utilização da Instrução 289 pelas empresas estrangeiras. Fernando Gasparian relata que entre as empresas nacionais,

*“a indústria Resegue de Óleos teve prejuízo; a J.B. Duarte, outra empresa de óleos do Brasil, empresa tradicional, teve um prejuízo de 1 milhão de cruzeiros novos; a Companhia Cestol que, aliás, pediu concordata, teve prejuízo de 1 milhão; a Refinadora de Óleos para o Brasil teve prejuízo também de 26 milhões de cruzeiros novos, fora outras companhias que tiveram prejuízos, mas não o apresentaram no balanço para não perder crédito em bancos, o que é coisa comum nesse negócio (...). Enfim, esse setor de óleos comestíveis e de algodão se desnacionalizou profundamente, somente como resultado da 289.”*²⁰⁵

Neste cenário de crise do setor de óleos comestíveis e algodão uma empresa estrangeira consegue escapar através dos empréstimos conseguidos por meio da utilização da Instrução, o que deixa Gasparian indignado:

*“Se a SANBRA pagou 9% de juros ao ano, portanto deixou de pagar 12 milhões de cruzeiros novos, que pagaria se fosse utilizar os recursos no mercado interno – pagando 9,5%, se a inflação foi de 25%, ela pagou juros negativos. Quer dizer, então, que ela foi subsidiada (...), o Banco Central quem subsidiou, quem deu a essa empresa ou àquelas que puderam pagar, taxas de juros tão baixa assim.”*²⁰⁶

O próprio Fernando Gasparian foi vítima do estrangulamento pelo crédito. Opositor ao regime militar encontrou dificuldades para obter crédito para as suas empresas, em especial, para a América Fabril onde acabou por abrir mão de seus papéis, vendendo-os abaixo do preço de mercado, para a empresa não abrir processo de concordata. Se o crédito estava escasso no mercado, imagine para um líder industrial de reconhecidos serviços prestados a João Goulart.

²⁰⁵ Ibidem, p.69.

²⁰⁶ Idem.

Essas questões que fogem à análise de Evans indicam que as razões que levaram as empresas nacionais a um processo de desnacionalização ou colaboração devem ser mais extensas e complexas do que somente uma análise focada no processo de avanço tecnológico, necessidades comerciais ou uma estratégia competitiva equivocada dos empresários. Feita essa ressalva, passar-se-á a uma análise da atuação concreta do empresariado paulista através da sua entidade de classe: a FIESP.

4.2 - A FIESP e a atuação do empresariado

Diante do balanço realizado no capítulo 3 sobre a situação das empresas nacionais frente ao avanço do capital estrangeiro e a análise do modelo criado por Peter Evans para interpretar as transformações do período, intenta-se agora acompanhar o posicionamento do empresariado paulista em relação aos temas apontados. Para tanto, o método adotado não foi o da análise individual desses empresários, mas através da sua entidade representativa de classe, apesar dos riscos envolvidos.

É sabido, como foi indicado no primeiro capítulo, que entidades representativas como a FIESP e suas congêneres sofrem críticas por não representarem de fato o todo do empresariado e por muitas vezes estarem descoladas de suas bases, devido ao método de eleição dessas diretorias.²⁰⁷ No pesquisa de Renato Boschi há um depoimento de um empresário que afirma que

*“com a evolução da empresa no sentido de uma complexidade e sofisticação crescentes, são raros os aspectos e questões que sejam do interesse comum; em geral, predominam os problemas específicos. Uma organização tipo FIESP e CNI acaba se prestando para defender questões políticas amplas do tipo “socialismo vs. iniciativa privada. Desta forma, corre o risco de ser utilizada como órgão político e não como órgão de classe.”*²⁰⁸

²⁰⁷ Ver capítulo I.

²⁰⁸ BOSCHI, Renato Raul. *Elites Industriais e Democracia*. Rio de Janeiro: Graal, 1979, p. 179.

Apesar da acidez da crítica de alguns empresários que vêem na FIESP mais um órgão de promoção pessoal e política do que uma entidade capaz de resolver problemas específicos de cada setor do empresariado, o discurso e a prática da entidade tem valor de análise. Ela está sempre tentando, realmente, cumprir um papel mais amplo de representação política, e o fato de São Paulo ser o Estado mais industrializado da federação lhe atribui um peso maior do que as suas congêneres, mas, ao mesmo tempo ela tentará se modernizar e prestar serviços específicos e concretos para seus filiados.

Além disso, o fato de seus membros diretores estarem mais ligados a questões gerais e políticas e não somente focados em questões setoriais, faz da FIESP um meio de análise para apreender o pensamento e a prática no plano das formulações, que têm como objetivo um projeto político para a nação. O inverso, uma análise dos grupos setoriais que estão em ascensão desde o governo de Juscelino Kubitschek, não permitiria a visão do todo.

Não caberia aqui uma análise de toda a existência da FIESP, contudo, é importante registrar que da sua fundação até a década de 1950 a entidade sempre foi pautada pela constituição de um projeto político mais autônomo para os industriais e para a nação, e que esse posicionamento se altera no decorrer da década citada.²⁰⁹ O fato é apontado por Heitor Ferreira Lima em suas memórias²¹⁰, quando diz que as eleições de 1952 representam uma mudança na composição da diretoria com a entrada de diretores ligados aos interesses das multinacionais em número suficiente para modificar a hegemonia da entidade. Os doze anos de gestão de Antonio Devisate no cargo de presidente serão de uma disputa interna entre o nacionalismo e o pensamento do empresariado associado.

De um lado tinham-se os industriais locais associados ao capital estrangeiro, executivos de multinacionais. Esses industriais geralmente participavam de associações paralelas como o Ipes, a American Chamber of Commerce, a Confederação das Classes Produtoras (Conclap); associações setoriais como Instituto Brasileiro de Estudos sobre o Desenvolvimento da Exportação de Material Elétrico Pesado (IBEMEP), Associação Brasileira de Indústrias de Máquinas (ABIMAQ), Associação de Máquinas Veículos e Autopartes (AMVAP); e organizações guarda-chuvas como o consórcio Brasileiro de Produtividade (CBP) e a Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Indústrias Básicas (ABDIB). Essas entidades paralelas e fora da estrutura sindical brasileira eram fundadas principalmente por empresas

²⁰⁹ Ver a obra de LEOPOLDI, Maria. Antonieta P. Op. cit. passim.

²¹⁰ “os executivos das multinacionais integram as diretorias da FIESP-CIESP, dirigindo seus departamentos técnicos e os sindicatos de classe, impondo cada vez mais seus interesses particulares”. LIMA, Heitor Ferreira, *Caminhos percorridos: memórias de militância*. São Paulo: Brasiliense, 1982, p.283.

estrangeiras para a articulação de seus interesses. O entrosamento entre estas e a FIESP acabava por influenciar as posições da tradicional entidade paulista.

No pólo oposto, existia na federação um núcleo reduzido, contudo importante, de industriais nacionalistas no qual se destacam as figuras de Ramiz Gattás (presidente do Sindicato da Indústria de Peças para Automóveis – Sindipeças), José Ermírio de Moraes Filho (presidente do Grupo Votorantim e do Sindicato das Indústrias de Cimento), Fernando Gasparian (presidente do Sindicato da Indústria de Fiação e Tecelagem) e Dilson Funaro (industrial do setor de plásticos e cunhado de Gasparian). Esses industriais ligados a setores tradicionais da indústria e/ou dominados pelo capital nacional tentarão nas eleições de 1962 retomar o controle da entidade.

A posse de João Goulart representou um acréscimo de força para o grupo nacionalista da FIESP, pois, por meio de sua ligação com Almino Afonso que assumiu o Ministério do Trabalho do novo governo, Fernando Gasparian foi nomeado interventor na Confederação Nacional da Indústria (CNI), chegando de forma indireta à chefia do órgão máximo da estrutura sindical corporativa. A partir desse posto de mando, Gasparian conseguiu ter uma maior capacidade de influência na federação paulista e fez uma aliança com o industrial simpatizante da UDN, José Villela de Andrade Júnior, para a indicação de José Ermírio de Moraes para a presidência da entidade na tentativa de afastar o grupo associado de Antônio Devisate, presidente desde 1952.

No entanto, a tarefa não obteve o êxito esperado. Os industriais entraram num consenso e indicaram Rafael Noschese para a presidência, ficando os representantes dos grupos em conflito, José Ermírio de Moraes e Jorge Rezende, com as duas vice-presidências. A orientação da entidade não se alterou em favor dos nacionalistas, pelo contrário, nas vésperas de abril de 1964 a entidade rompia abertamente com o presidente João Goulart. Digo abertamente, pois muitos industriais de sua diretoria já participavam de grupos de ação como o IBAD contra o presidente da República.

4.2.1 - Relação com o capital estrangeiro

A relação com o capital estrangeiro será um tema sempre dúbio para a FIESP: a entidade nunca se oporá à entrada desse tipo de capital, mas reclamará sempre um tratamento igual para o capital nacional perante o governo, ou seja, críticas serão feitas sobre as vantagens do capital estrangeiro, porém, nunca ao ponto de gerar um entendimento de que a entidade está contra o afluxo de investimento externo. Podemos observar na carta de princípios gerada na II Reunião Plenária da Indústria da CNI em 1955, publicada no Boletim da FIESP/CIESP essa posição:

*“Capital estrangeiro: Facilidades ao ingresso de capitais estrangeiros com objetivos econômicos e sociais, mediante garantias e tratamento tributário e cambial equitativo, ressaltados os interesses fundamentais do país e evitadas as discriminações contra as empresas nacionais. Incremento à entrada de técnicos e de equipamentos afim de assegurar o êxito dos investimentos de real interesse para a nossa economia , ressaltados os casos em que a indústria nacional já esteja abastecendo , satisfatoriamente, o mercado interno ”.*²¹¹

Para a autora Maria Trevisan, esse duplo posicionamento do empresariado de achar que o capital estrangeiro é fundamental para a industrialização, desde que salvaguardado os interesses da indústria nacional, é a construção de uma estratégia, que ela nomeará de equidade:

*“a equidade de tratamento corresponde ao ponto de equilíbrio encontrado pela estratégia dos industriais quanto à política dos capitais estrangeiros, mediante a qual, permanecerão extremamente atentos seja às manifestações contra ele seja a qualquer tipo de concessão ”.*²¹²

211 TREVISAN, Maria José. *50 anos em 5: a FIESP e o desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1986, p.116.

212 Ibidem, p.118.

O debate sobre a Instrução 113 da SUMOC é um bom exemplo para a apreciação dessa estratégia. Ao perceberem os efeitos nocivos para a indústria nacional, desfavorecida em relação às empresas estrangeiras, a FIESP junto com as demais entidades dos industriais desencadeou uma campanha pela revisão da Instrução. A principal reivindicação é que fosse feita pela SUMOC uma seleção dos projetos de instalação de novas indústrias estrangeiras obedecendo a um critério de essencialidade e de proteção às indústrias similares instaladas no país. Para tanto, reuniões de pressão junto ao governo foram realizadas, publicou-se editoriais em jornais, mobilizaram-se parlamentares, etc.

O governo interessado num crescimento acelerado da economia não dava ouvidos às reivindicações dos empresários que tiveram que radicalizar em alguns momentos para frear certas iniciativas, como o caso da *American Can Co*. Essa empresa, poderosa multinacional produtora de lata de folhas de flandres, desejava transferir unidades fabris para o Brasil via Instrução 113, sendo que esse ramo era dominado por empresas nacionais que abasteciam satisfatoriamente o mercado e sofreriam um sério abalo com a entrada do grupo estrangeiro. Para barrar a autorização da SUMOC, a FIESP lança um manifesto público. Acompanhem alguns trechos:

“AMEAÇA DE DESNACIONALIZAÇÃO PROGRESSIVA DA INDÚSTRIA

A Federação e o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo vêm, neste instante, manifestar em público seu protesto contra a decisão do Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito que, atendendo injustificável pretensão da American Can Co, corporação norte-americana produtora de latas de folhas de flandres, lhe concedeu o privilégio de transferir para o Brasil instalações industriais, independentemente de cobertura cambial, nos termos da Instrução 113, da SUMOC (...).

Não desejamos, nesta oportunidade, insistir, mais uma vez, nos maléficos efeitos da Instrução 113 que, embora inspirada em bons princípios, teve uma execução contrária aos legítimos interesses dos brasileiros, salvo raras exceções, por isso que criou uma situação discriminatória em benefício do capital estrangeiro, concedendo-lhe inexplicáveis vantagens em prejuízo do investidor nacional, que não logrou obter, pela mesma Instrução da SUMOC, as facilidades por ela anunciadas.

Desejamos também declarar, mais uma vez, que não pactuamos jamais com o nacionalismo exaltado, nem com a demagogia jacobina, sempre contrária ao capital estrangeiro, quando é certo que nossa estrutura econômica ainda

necessita do concurso honesto, leal e construtivo dos recursos alienígenas para seu desenvolvimento (...).

Não se pode negar que a Instrução 113 só outorga suas vantagens a investimentos estrangeiros destinados a setores da economia nacional onde nossos recursos são deficientes. No entanto, o que se acaba de fazer foi exatamente o contrário, concedendo-se seus benefícios a investimento reconhecidamente supérfluo para que, concorrendo deslealmente, pelas vantagens auferidas, com as indústrias do país, promova seus desfalecimento até a sua aniquilação (...).²¹³

Ao final, o texto pede providências do governo. O interessante do manifesto é que ele dá publicidade às críticas da Federação, reiterando o que já era conhecido sobre o fato de que a Instrução colocava em perigo as empresas nacionais, mas tenta se diferenciar do que eles chamam de jacobinismo, ou seja, um nacionalismo radical. Ora, se somente em raras exceções a Instrução não tem prejudicado as indústrias nativas, porque essa preocupação de elogiar a intenção da medida e se distanciar do nacionalismo? Parece que essa aproximação e repulsa em relação ao capital estrangeiro refletem as disputas internas da própria Federação e o interesse de nunca romper com o governo.

Segundo Trevisan,

“o discurso da FIESP fala pela classe. Mas acontece que a classe é composta de pequenas, médias e grandes indústrias. No cômputo final, prevalece o poder de quem tem mais poder. O corolário desta afirmação é a de que a estratégia da industrialização é basicamente definida e implementada pelos interesses mais fortes da indústria, os chamados setores avançados, que estão à testa da luta política, independente dos nomes que ocupem os cargos [da FIESP]”.²¹⁴

Esses setores avançados são os que têm maior nível de associação entre o capital estrangeiro e nacional ou domínio total do primeiro, e são os vencedores do processo de industrialização. Faltou a autora explorar melhor a relação disto com o fato da Federação

²¹³ Ibidem, p.122.

²¹⁴ Ibidem, p.126.

realizar sempre uma meia crítica. As críticas feitas à Instrução 113 atendem aos interesses da indústria local, portanto, a presidência tenta agradar a sua base de pequenos e médios empresários, os mais atingidos pela medida, mas não vão até o fim para não contrariar interesses mais poderosos que estão em jogo: os interesses dos grandes industriais associados ao capital estrangeiro, dos executivos das multinacionais na diretoria da entidade e do governo que tem interesse na expansão dos investimentos externos e, que por isso, não pretende adotar medidas restritivas que poderiam afugentar esses capitais.

A instrução 113 e outras medidas do governo favorecendo o capital estrangeiro e o volume cada vez maior de entrada deste no país provocará uma contínua alteração da estrutura industrial, como foi mostrado no capítulo anterior, desfavoravelmente aos industriais brasileiros, em especial, os pequenos e médios. Mesmo assim, o posicionamento da FIESP não sofrerá alterações com o decorrer do tempo, no sentido de uma maior defesa da empresa nacional.

No relatório já citado da CPI da desnacionalização tem-se um depoimento do então presidente da entidade, Teobaldo de Nigris, que apresenta um estudo intitulado “*A desnacionalização das empresas brasileiras e os fatores que contribuíram para o seu processo*”. Ele afirma que

*“num exame mais acurado do problema, pode-se afirmar que o investimento privado nacional tornou-se marginal no período de 1965/66. Realmente, em comparação com o período de 1957/64, a taxa média anual bruta de investimento privado sofreu um decréscimo de 61,2%, passando da média anual de 8,5%, em relação ao PNB, no primeiro período, para a média anual de 3,3%, também em relação ao PNB, no segundo período. Conclui-se, então, pelo exame já feito do movimento de capital estrangeiro, que a forte desaceleração da taxa de investimento privado ocorreu muito mais intensamente no setor nacional. O período 1965/66 foi, pois, de desnacionalização do setor privado da economia brasileira”.*²¹⁵

Mesmo após reconhecer que o avanço do capital estrangeiro está causando a desnacionalização da economia, o documento faz questão de ressaltar a participação deste capital na industrialização, lembrando que

²¹⁵ MEDINA, Rubem, op.cit., p.58.

“a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (...) sempre defendeu a necessidade da participação e presença de capitais nacionais nos empreendimentos industriais em todos os setores. Julgamos, também, que a contribuição do capital estrangeiro não pode ser subestimada como fator suplementar ao desenvolvimento econômico de nosso País (grifo meu)”.²¹⁶

Os industriais têm plena consciência da relevância do capital estrangeiro para o processo de desnacionalização devido às facilidades dadas pelo governo que o favorecem e não permitem que a tão buscada equidade de tratamento seja possível. Compreendem que não há mercados seguros para o capital nacional. Contudo, não elencam o capital estrangeiro como alvo principal de suas críticas, a não ser em situações extremas, e quando o fazem deixam sempre explícito que não se quer abdicar da presença destes investimentos externos para o desenvolvimento da indústria.

O que fica mais presente no discurso dos industriais é a diluição da crítica, apontando-se outros elementos que interferem para a má saúde financeira das empresas. O difícil acesso ao crédito, questões de infra-estrutura, baixa produtividade das empresas nacionais, entre outros, são levantados como temas que precisam ser resolvidos para que o capital nacional possa competir com as multinacionais.

Na XVIII Convenção dos Industriais do Estado de São Paulo de maio de 1968, no documento base sobre o tema da produtividade, analisando-se os problemas referentes à internacionalização, lê-se que

“de golpe, o Brasil – e principalmente o território paulista – foi sacudido pela instalação repentina e em massa dos grandes complexos industriais, a grande maioria deles de capital alienígena, mercê das disposições legais que os atraíram para o Brasil”.²¹⁷

E que

216 Ibidem, p.57.

217 Anais da XVIII Convenção dos Industriais do Estado de São Paulo de maio de 1968. Acervo da Biblioteca do IFCH/Unicamp.

“estando tão recente este fato histórico, não se poderia esperar que em tão curto lapso de tempo pudesse o empresário paulista, antes operando médias e pequenas empresas, passar tão rapidamente a operar na faixa da grande empresa. Ampliou, em verdade, em muitíssimos casos, suas operações, de pequena para média empresa, ou, simplesmente, aumentou a média sem chegar à grande empresa, por própria influência dos grandes complexos recentemente instalados (Grifo meu)”.²¹⁸

O diagnóstico é perfeito, contudo, quando se trata de criticar a presença do capital estrangeiro sempre aparece um senão: é apontada ora a culpa do governo – menos no favorecimento dos grupos estrangeiros e mais na falta de ajuda aos grupos nacionais –, ora a culpa dos próprios empresários que, no caso em questão, não alteraram, *“na medida desejada, sua preocupação em melhorar sua produtividade. Continuam a operar suas empresas pela fórmula empírica, sem atender às técnicas racionais e à administração científica”*.²¹⁹

Não se pretende negar a importância desse tema: é óbvio que se houvesse ocorrido alterações nos mecanismos internos ao empresariado frente às suas próprias indústrias, a situação de vantagem das multinacionais teria sido mais reduzida. O que se pretende aqui é demonstrar que ao não elencar o capital estrangeiro e o favorecimento do Estado a este, como principal alvo, apesar da onisciência dos empresários, as entidades estão revelando os limites internos na formulação de suas diretrizes políticas, que atende mais os industriais associados e executivos de multinacionais, do que a base tradicional de empresários pequenos, médios e até grandes que não estão associados com o capital estrangeiro.

4.2.2 - Empresariado e a questão do crédito

Para aclarar a argumentação, a observação de outro ponto de conflito e reclamações por parte do empresariado, a obtenção do crédito, pode revelar que quando não se trata de criticar a presença do capital estrangeiro, os industriais são mais assertivos. No mesmo documento referido acima, quando é analisada a questão, afirma-se:

218 Idem.

219 Idem.

“em 1964, aconteceu o fato político da Revolução. E com a revolução, um fato novo atingiu de golpe, em cheio, não só os grandes complexos industriais, mas e principalmente a média e pequena empresa. A grande e dolorida cirurgia realizada, sem anestesia, no corpo econômico da nação, para extrair dele o câncer da inflação, que o estava devorando, deixou a média e pequena empresa sem qualquer opção”.

A política econômica ortodoxa de Campos e Bulhões, como foi visto no capítulo dois, foi extremamente restritiva em relação ao crédito, colocando várias empresas em dificuldades:

“Nestes últimos quatro anos, temos assistido a um desfile, melhor diríamos, a um funeral de centenas, senão milhares, de pequenas e médias empresas paulistas e brasileiras, derrotadas ou à beira do abismo, falidas ou em concordatas, sem quaisquer possibilidades de sobrevivência. As que se safaram, ou bem foi porque já antes se preocuparam em racionalizar suas operações ou porque pagaram muito alto preço para sobreviver”.

A crítica dos industriais não estava no combate à inflação, medida aplaudida por eles, mas na velocidade com que o governo queria debelá-la. Em outro documento específico sobre a questão do crédito, na XVII Convenção dos industriais do Estado de São Paulo, de maio de 1967, o autor afirma que:

“[a] verdade é que o plano de combate à inflação, em boa hora encetado pelo governo, implicou em rigorosas medidas de contenção do crédito e outras. Elas pecaram, porém, pelo seu açodamento e multiplicidade, fruto do propósito de debelar em três anos os males de quase um quarto de século, conduta esta assumida por falta, talvez, de confiança na continuidade de um programa gradual de guerra à inflação”.

Para resolver a questão, além de uma crítica mais incisiva, os industriais apresentam propostas claras e concretas. Eles pedem ao governo redução do custo do dinheiro, maior quantidade de crédito de longo prazo, aumento de 60% para 90% dos recursos totais para

investimento em projetos liberados pelos fundos governamentais, aplaudem a resolução do Banco Central de número 50, que garante 50% dos fundos de investimento para firmas nacionais, e pedem ao governo maior divulgação e legislação do mercado de capitais, entre outras medidas.²²⁰

Sobre este último apelo, os industriais reconhecem alguns avanços no governo, mas criticam o lançamento das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTNs), feito pelo governo para potencializar a captação de verbas, mas que dificulta, por parte dos industriais, a canalização da poupança popular, o que para eles seria uma alternativa à dependência de fundos de investimentos:

“Sabemos que o governo legislou, e legislou bastante, com relação ao mercado de capitais. Todavia, houve falhas nessa legislação e, por outro lado, concomitantemente, o governo, com as obrigações reajustáveis do Tesouro, como que lançou um fogo de encontro aos incentivos para as empresas entrarem no campo da obtenção do capital sem aquela parte contábil de passivo exigível e sim por via de ações, como recomenda o convencional”.

Ao mesmo tempo em que realizavam críticas mais ácidas, os industriais apresentavam propostas concretas em relação ao problema do crédito. Ao contrário, quando o tema era a entrada do capital estrangeiro havia uma crítica mais branda e não se propunha outras soluções alternativas, além da seleção dos investimentos estrangeiros. Essa maior definição tanto em termos de crítica quanto de propostas no que se refere ao crédito é possível na diretoria da FIESP porque o tema atinge todas as camadas industriais, mesmo que em níveis diferenciados, sendo, portanto, uma reclamação consensual entre os industriais.

4.2.3 - Empresariado e o Estado

O mesmo consenso é encontrado no que se refere à relação entre os empresários e o Estado, pois, em primeiro lugar, a iniciativa privada deseja sempre conter a ação empresarial do Estado. A título de exemplo, a atuação dele no setor petrolífero terá uma expressa condenação

²²⁰ Anais da XVII Convenção dos Industriais do Estado de São Paulo de maio de 1967. Acervo da Biblioteca do IFCH/Unicamp

das classes empresariais. Em 12 de Março de 1954, quando da discussão da criação das empresas estatais, numa entrevista a Tribuna da Imprensa, ao ser perguntado se a Petrobrás e a Eletrobrás resolveriam os problemas do petróleo e da eletricidade, um legítimo membro da burguesia nacional declara que: *Não. Os grandes empreendimentos só se concretizam com grandes capitais e técnica. Não temos nem uma nem outra coisa.*”²²¹

O que está por trás dessa resposta, sem dúvida, é o receio de que a ação empresarial do Estado ocupe cada vez mais o lugar da iniciativa privada. É nesse sentido que os empresários nacionais preferirão aliar-se ao capital estrangeiro pagando como preço a perda de autonomia do que ficarem à mercê da ação do Estado e terem seu espaço econômico cada vez mais reduzido.

O segundo elemento que permeia a relação empresariado/Estado é a espera, por parte do primeiro, de uma atitude paternalista do governo. Geraldo Banas, ao criticar o resultado da Convenção dos Industriais de 1967, ressalta que

*“A reunião dos industriais em Ribeirão Preto confirmou a linha de conduta adotada anteriormente pelo novo presidente da Confederação das Indústrias no Rio de Janeiro. Pede-se uma longa lista de realizações por parte do Governo Federal e no final fala-se generosamente da prioridade da iniciativa privada. A incompatibilidade das duas atitudes não ocorreu aos congressistas. (...) Em todo caso, quando se observa esta insistência dos setores da iniciativa privada em pedir ao Poder Público auxílio e facilidades, soa um pouco ingênuo o que Giulio Lattes afirmou na Associação Comercial: o Governo pretende restituir à livre iniciativa o papel de principal propulsor do desenvolvimento. Ou será o inverso, que o Governo efetivamente trabalha nesse sentido, mas que a iniciativa privada é temerosa demais para assumir o papel de dinamizador e se limita a endereçar os seus desejos ao todo-poderoso Executivo Federal? Pessoalmente penso que a segunda hipótese é a mais válida, pois quem promulga o paternalismo no Brasil são os empresários, em primeiro lugar, e os burocratas em segundo.”*²²²

²²¹ Entrevista de Rui Gomes de Almeida, presidente da Federação das Associações Comerciais do Brasil e da Associação Comercial do Rio de Janeiro, a Tribuna da Imprensa. In: ALMEIDA, Rui Gomes. *Idéias e Atitudes*. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1965, p. 41- 43.

²²² Anais da XVIII Convenção dos Industriais do Estado de São Paulo de maio de 1968. Acervo da Biblioteca do IFCH/Unicamp.

Pelo exposto, é possível perceber que, em maior ou menor intensidade, os empresários sempre adotaram uma estratégia dúbia em seus conflitos. Em relação ao capital estrangeiro nunca levantaram barreiras capazes de assustar o investidor estrangeiro, apesar de sempre procurarem a constituição de áreas mais reservadas ao capital nacional; na relação com o Estado procuraram sempre receber benefícios, mas se incomodam com o avanço da face empresarial deste sobre o espaço econômico da iniciativa privada.

Espremidos entre a força do Estado e do capital estrangeiro, a burguesia brasileira, dividida internamente entre os que buscaram a salvação na aliança com o capital forâneo e os industriais locais, terá dificuldade de firmar uma posição de claro confronto contra esses segmentos do capital, pois, a depender da situação, precisará da ajuda de um deles para se manter viva. A falta de um projeto político autônomo é a marca dessa burguesia que vai sendo diluída no projeto de hegemonia das empresas multinacionais.

CONCLUSÃO

A primeira conclusão que se deve chegar é que o presente estudo se insere num campo de debate onde tudo parece resolvido. Há na literatura, em especial da sociologia, uma visão já consagrada de que a industrialização brasileira, do ponto de vista do empresariado, no período pré e pós-64 deve ser pensada em termos de competição, colaboração e desnacionalização, tornando o processo de entrada do capital estrangeiro e as alterações na estrutura industrial brasileira um desdobramento, quase que “natural”, das insuficiências e limites da indústria substitutiva de importações, e que ao fim de um processo conturbado teria encontrado um ajuste harmônico entre as partes.

Qualquer construção teórica que difere desse posicionamento acima é tido como obra de apaixonado ou meramente retórica. A título de exemplo, no prefácio à obra de Luciano Martins, *nação e corporação multinacional*, Fernando Henrique Cardoso ao escrever sobre a relevância do tema afirma que “*em mãos menos peritas e movidas por um espírito laxo do ponto de vista acadêmico resultaria em retórica*” e que o autor do livro “*abomina a demagogia com o mesmo empenho que demonstra para pesquisar a tecitura estrutural dos fatos*” que “*em geral escapa aos desavisados, cultores apenas da relevância [do tema]*”. Próprio das disputas acadêmicas, afirma-se uma suposta superioridade dos estudos acadêmicos e desqualifica-se quaisquer outras tentativas de interpretação sobre o assunto.

Uma segunda conclusão é que os estudos sobre o empresariado industrial a partir da década de 1960 contribuíram para desfazer uma imagem criada no seio das forças progressistas da burguesia brasileira como heroína da nação, a quem se deveria dar apoio em um suposto projeto político de construção de uma via autônoma de capitalismo. Os estudos demonstraram que ao se associar ao capital estrangeiro em níveis cada vez mais crescentes, essa burguesia perdia sua identidade própria. Se é que algum dia ela teve. Verificou-se em nosso estudo que a burguesia é de fato uma camada social heterogênea e recente quando se dá o processo de internacionalização da economia, dado o atraso da industrialização brasileira. Portanto, não houve tempo suficiente, nem condições materiais, para que essa burguesia soldasse internamente um projeto autônomo de capitalismo.

Por fim, chega-se a conclusão de que o avanço do capital estrangeiro, mediado favoravelmente pelo Estado nacional proporcionou a construção de um beco sem saída

para a burguesia brasileira. Contudo, defende-se a idéia que no momento da passagem do modelo de Indústria substitutiva de importações para o modelo internacionalizado da economia, poderia ter sido dado uma dose menor do remédio, que quase chegou a matar o doente. Na América Latina temos casos que comprovam que outros modelos de abertura da economia poderiam ter sido adotados, como os casos do Chile que recebeu investimentos estrangeiros de maneira extremamente condicionada e da Argentina que excedeu os limites do próprio Brasil aniquilando praticamente a sua burguesia industrial nacional.

A partir da internacionalização, a burguesia para sobreviver e obter êxito no mercado tinha como única alternativa a aproximação com o capital estrangeiro. Num outro cenário ela seria deslocada para setores marginais da economia. Dividida a burguesia em dois tipos, associada e não associada, ela perderá parte de sua eficácia política e suas entidades adotarão um discurso dúbio frente ao Estado e ao capital estrangeiro devido às suas divisões internas e às necessidades de cada uma. Essa burguesia, na sua face local ou associada, continuará sempre dependente do Estado e do capital estrangeiro.

FONTES

Arquivo da Associação Comercial de São Paulo
Arquivo da Federação das Indústrias de São Paulo
Arquivo do CPDOC – FGV
Arquivo do Tribunal de Justiça de São Paulo

Revistas e Publicações

Revista Brasileira de Economia
Revista Brasileira de Estatística
Revista Brasiliense
Revista Conjuntura Econômica
Revista Desenvolvimento Econômico
Revista Digesto Econômico
Revista do Conselho Nacional de Economia
Anuário Banas
Boletins da SUMOC
Boletins do CIESP
FIESP-CIESP em notícias

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Marcelo de Paiva (Org). Cem anos de política econômica republicana, 1889-1989. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

ALMEIDA, Lúcio Flávio de. Uma ilusão de desenvolvimento: nacionalismo e dominação burguesa nos anos JK. Florianópolis: Editora da UFSC, 2006.

ANDERSON, Benedict. Nação e consciência nacional. São Paulo: Ática.

ARRIGHI, Giovanni. O longo século XX. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

BANDEIRA, Moniz. O Governo João Goulart – As lutas sociais no Brasil (1961-1964). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1977.

_____ Cartéis e Desnacionalização. (a experiência brasileira: 1964-1974). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.

BAER, Werner. A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas. 4ª edição, 1979.

BASBAUM, Leôncio. História Sincera da República, volumes 3 e 4. São Paulo: Alfa - Omega, 6ª edição, 1991.

BARBOSA, Wilson do N. Balanço do período 1930-1964 na Economia Brasileira: uma visão de longo prazo. São Paulo: DH-FFLCH-USP, 1992.

BASTOS, Humberto. Desenvolvimento ou Escravidão.

BENEVIDES, Maria V. M. O governo Kubitschek, desenvolvimento econômico e estabilidade política (1956 -1961). São Paulo: Paz e Terra, 1976.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Pensamento Econômico Brasileiro: O Ciclo do desenvolvimento (1930-1964). Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

BOSCHI, Renato Raul. Elites Industriais e Democracia. Rio de Janeiro: Graal, 1979.

BORON, Atílio. Estado, Capitalismo e Democracia na América Latina. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. "Origens étnicas e sociais do empresário paulista". Revista de Administração de Empresas 3(11), jun. 1964.

BULHÕES, Octávio G. Economia e Nacionalismo, in, Revista Brasileira de Economia, Fundação Getúlio Vargas, ano 6 – março de 1952.

CARDOSO, Fernando Henrique. Empresário Industrial e desenvolvimento econômico. São Paulo: Difel, 1964.

_____ Mudanças sociais na América Latina. São Paulo: Difel, 1969.

_____ Dependência e desenvolvimento na América Latina. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1969.

_____ Política e desenvolvimento em sociedades dependentes: ideologias do empresariado industrial Argentino e Brasileiro. São Paulo: Zahar, 1971.

_____ O modelo político brasileiro. São Paulo: Difel, 1973.

CARDOSO, Miriam L. Ideologia do Desenvolvimento, Brasil: JK – JQ. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

CARONE, Edgard. A Quarta República – 1945-1964. São Paulo, Difel, 1980.

_____ A República Liberal – 1945-1964. São Paulo: Difel, 1985.

CHAUÍ, Marilena e FRANCO, Maria Sylvia Carvalho. Ideologia e Mobilização Popular. Rio de Janeiro: CEDEC - Paz e Terra, 1978.

CIPOLLA, Carlo M. Introdução ao estudo da História Econômica. Lisboa: Edições 70, 1993.

COHN, Gabriel. Petróleo e Nacionalismo. São Paulo: Difel, 1968.

COSTA, Luiz Flávio C. Nacionalismo e Alianças Políticas (1954 – 1958). Campinas, Dissertação de Mestrado, UNICAMP-IFCH, 1975 (mimeo.).

DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato Raul. Empresariado Nacional e Estado no Brasil. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978.

DRAIBE, Sônia. Rumos e Metamorfoses: Estado e Industrialização no Brasil (1930 – 1960). Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

DREIFUSS, René A. 1964: a conquista do Estado. Petrópolis: Vozes, 2004.

_____ A Internacional Capitalista – Estratégias e Táticas do Empresariado Transnacional (1918-1986). Rio de Janeiro: Editora Espaço e Tempo, 1986.

EVANS, Peter. A tríplice Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 2ª edição, 1982.

FAUSTO, Boris (Org.) História Geral da Civilização Brasileira. São Paulo: DIFEL, Vols. 9 e 10, 1988.

FERNANDES, Florestan. A Revolução Burguesa no Brasil. Rio de Janeiro, Zahar, 3ª edição, 1980.

FERREIRA, Jorge (Org.) O populismo e sua história: debate e crítica. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

FISHLOW, Albert. Origens e consequências da substituição de importações no Brasil, in Estudos Econômicos. 2 (6), dezembro 1972, p. 7-75.

_____. “Algumas reflexões sobre a política econômica brasileira após 1964”. Estudos CEBRAP. 7, janeiro/março 1974.

FONSECA, Pedro César. Vargas: O Capitalismo em Construção (1906 – 1954). São Paulo: Brasiliense, 1989.

FURTADO, Celso. Análise do ‘modelo’ brasileiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 3ª edição, 1972.

_____. Dialética do Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

_____. Formação Econômica do Brasil. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 17ª edição, 1980.

_____. Obra Autobiográfica, tomos I, II e III. São Paulo: Paz e Terra, 1997.

_____. Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

GALBRAITH, J. K. O novo estado industrial. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.

GASPARIAN, Fernando. Capital Estrangeiro e Desenvolvimento da América Latina. 1972.

_____. Em defesa da Economia Nacional. 1966

GUDIN, Eugênio. O caso das Nações Subdesenvolvidas, in, Revista Brasileira de Economia. Ano 6 – set/1952.

HOBBSBAWM, Eric J. Nações e Nacionalismo desde 1780. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1990.

IANNI, Octavio. A formação do estado populista na América Latina. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.

_____. Estado e planejamento econômico no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1965.

_____. Industrialização e desenvolvimento social no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1963.

_____. No ciclo da Revolução Burguesa no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1976.

_____. O colapso do populismo no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. 3ª edição. 1975.

IANNI, Octavio; SINGER, Paulo; COHN, Gabriel; WEFFORT, Francisco C. Política e Revolução Social no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1965.

LEFF, Nathaniel H. Política econômica e Desenvolvimento no Brasil (1947-1964). São Paulo: Editora Perspectiva. s/d.

LENIN, Wladimir. Imperialismo, fase superior do capitalismo. São Paulo: Global, 1985.

LEOPOLDI, Maria Antonieta P. Política e interesses: as associações industriais, a política econômica e o Estado na industrialização brasileira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

LESSA, Carlos. Quinze anos de política econômica. São Paulo: Brasiliense, 1982.

LIMA, Heitor Ferreira, Caminhos percorridos: memórias de militância. São Paulo: Brasiliense, 1982.

_____. História Político-Econômica e Industrial do Brasil. São Paulo: Cia. E. Nacional, 1976.

Luz, Nícia Vilela. A luta pela industrialização do Brasil. São Paulo: Alfa - Omega, 1975.

MARTINS, José de Souza. Conde Matarazzo: o empresário e a empresa. Rio de Janeiro: Instituto de Ciências Sociais, 1967.

MARTINS, Luciano. “Os grupos bilionários nacionais”. Revista do instituto de Ciências Sociais, Vol. II, nº. 1, Rio de Janeiro, 1965.

_____. “Formação do empresariado industrial no Brasil”. Revista do instituto de Ciências Sociais, Vol. III, nº. 1, Rio de Janeiro, 1966.

_____. Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1968.

_____. Nação e Corporação Multinacional. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.

MARX, Karl. O capital: crítica da economia política. São Paulo: Nova Cultural, 1985. Coleção Os Economistas.

_____. O 18 Brumário de Luís Bonaparte. In: MARX, Karl. Obras Escolhidas. São Paulo: Alfa-Ômega. s/d.

MEDINA, Rubem. Desnacionalização: crime contra o Brasil? Rio de Janeiro: Editora Saga, 1970.

MELLO, João Manuel Cardoso. O Capitalismo Tardio. São Paulo: Brasiliense, 5ª edição, 1986.

_____; NOVAIS, Fernando A. “Capitalismo Tardio e Sociabilidade Moderna”, in História da Vida Privada no Brasil – Contrastes da Intimidade Contemporânea, Volume 4. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

OLIVEIRA, Fábio Augusto de. A reforma tributário de 1966 e a acumulação capitalista no Brasil. São Paulo: Editora Brasil debates, 1981.

OLIVEIRA, Francisco de. Crítica a Razão Dualista – O Ornitorrinco. São Paulo: Boitempo, 2003.

PACHECO, Cláudio. História do Banco do Brasil. RJ: Ed. Do Banco do Brasil, 1979.

PEREIRA, Luís Carlos Bresser. Desenvolvimento e Crise no Brasil (1930 – 1967). Rio de Janeiro: ZAHAR Editores, 1968.

PEREIRA, Osny Duarte. Multinacionais no Brasil – Aspectos sociais e políticos. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2ª edição, 1975.

PINSKY, Jaime (Org). Questão Nacional e Marxismo. São Paulo: Brasiliense, 1980.

PIRES, Marcos Cordeiro. Estado e Acumulação Capitalista no Brasil: o caso Petrobrás (1954 – 1964). DH-USP, Dissertação de Mestrado, 1996. (mimeo).

PRADO JR. Caio. Formação do Brasil Contemporâneo. São Paulo: Brasiliense, 15ª edição, 1977.

_____. A Revolução Brasileira. São Paulo, Brasiliense, 1966.

QUEIRÓS, José Antônio Pessoa de. “Os grupos bilionários estrangeiros”. Revista do instituto de Ciências Sociais, Vol. II, nº. 1, Rio de Janeiro, 1965

QUEIROZ, Maurício Vinhas de e EVANS, Peter. Um delicado equilíbrio: o capital internacional e o local na industrialização brasileira. Caderno CEBRAP Nº 28, 1977.

QUEIROZ, Maurício Vinhas de. “Os grupos multibilionários”. Revista do instituto de Ciências Sociais, Vol. II, nº. 1, Rio de Janeiro, 1965

RANGEL, Inácio. Dualidade Básica da Economia Brasileira. Rio de Janeiro: ISEB, 1957.

_____. A Inflação Brasileira. São Paulo: Brasiliense, 1978.

- SCHUMPETER, J. A. A teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SINGER, Paul. Desenvolvimento e Crise. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.
- SKIDMORE, Thomas. Brasil: de Getúlio a Castelo (1930 – 1964). Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.
- SODRÉ, Néelson W. A verdade sobre o ISEB. Rio de Janeiro: Avenir, 1978.
- _____. História da Burguesia no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1977.
- _____. Formação Histórica do Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SOUZA, Luís Eduardo Simões de. “As pernas curtas da política econômica Castelistas: 1964/1967”, in Marcos Silva (Org.). 1964 – 1968, A ditadura já era ditadura. São Paulo: LCTE Editora, 2006.
- SOUZA, M. C. C. Estado e Partidos Políticos no Brasil (1930 – 1964). São Paulo, Alfa - Omega, 1990.
- SZMRECSÁNYI, Tamás e SUZIGAN, Wilson (Org.). História econômica do Brasil contemporâneo. Imprensa São Paulo: Hucitec/EDUSP/Imprensa Oficial, 2002.
- _____. MARANHÃO, Ricardo (Org.). História de empresas e desenvolvimento econômico. Imprensa São Paulo: Hucitec/EDUSP/Imprensa Oficial, 2002.
- TAVARES, Maria da Conceição. Da substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro. Rio de Janeiro: Zahar, 1983, 11ª edição.
- TOLEDO, Caio Navarro. ISEB: Fábrica de Ideologias. São Paulo: Ática, 1977.
- TREVISAN, Maria José. 50 anos em 5: a FIESP e o desenvolvimento. Petrópolis: Vozes, 1986.
- VERSINI E BARROS, Formação Econômica do Brasil – A Experiência da Industrialização. São Paulo: Saraiva, 1978.
- WEBER, Max. A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo. São Paulo: Martin Claret, 2003.
- WEFFORT, Francisco. O Populismo na Política Brasileira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 4ª edição, 1980.