

MARCOS ALVES VALENTE

**EMPRESÁRIOS NACIONAIS, POLÍTICA E DESENVOLVIMENTO NO  
BRASIL DOS ANOS NOVENTA. UM ESTUDO SOBRE O IEDI –  
INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL**

Dissertação de Mestrado apresentada ao  
Departamento de Ciência Política do Instituto  
de Filosofia e Ciências Humanas da  
Universidade Estadual de Campinas sob a  
orientação do Prof. Dr. Sebastião Carlos  
Velasco e Cruz.

Este exemplar corresponde à redação  
final da Dissertação defendida e  
aprovada pela Comissão  
Julgadora em 13 / 03 / 2002

BANCA

Prof. Dr. Sebastião Carlos Velasco e Cruz (orientador)

Prof. Dr. Reginaldo Carmello Corrêa de Moraes

Prof. Dr. Eduardo Kugelmas

Prof. Dr. Valeriano Mendes Ferreira Costa (suplente)

MARÇO/2002

UNIDADE 30  
Nº CHAMADA T/UNICAMP  
V234e  
V \_\_\_\_\_ EX \_\_\_\_\_  
TOMBO BCI 49030  
PROIC 16-83710  
C \_\_\_\_\_ D X \_\_\_\_\_  
PREÇO R\$ 11,00  
DATA \_\_\_\_\_  
Nº CPD \_\_\_\_\_

CM00167364-3

BIB ID 240604

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA  
BIBLIOTECA DO IFCH - UNICAMP

**Valente, Marcos Alves**

**V 234e**      **Empresários nacionais, política e desenvolvimento no Brasil dos anos noventa. Um estudo sobre o IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial / Marcos Alves Valente. - - Campinas, SP: [s.n.], 2002.**

**Orientador: Sebastião Carlos Velasco e Cruz.  
Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas,  
Instituto de Filosofia e Ciências Humanas.**

**1. Empresários Brasil. 2. Brasil política econômica. 3. Brasil política e governo. 4. Política industrial Brasil. I. Cruz, Sebastião Carlos Velasco e. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. III. Título.**

## Resumo

O presente trabalho aborda a criação e existência do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, entidade fundada em 1989 por um grupo de 30 empresários industriais nacionais com o intuito de elaborar um diagnóstico da crise brasileira e uma proposta de desenvolvimento industrial. Localizado em São Paulo, o IEDI congrega alguns dos maiores grupos econômicos nacionais, surgidos ao longo de anos de políticas desenvolvimentistas.

O trabalho conclui que a partir do início das reformas neoliberais no Brasil em fins dos anos oitenta, os grupos empresariais nacionais passaram a sofrer com os efeitos da liberalização comercial e financeira, o que tornou-se o principal motivo da iniciativa que levou à criação do IEDI. Embora os esforços para oferecer uma estratégia alternativa às reformas liberais tenham sido grandes, os resultados dessa iniciativa empresarial foram pouco frutíferos no sentido de influenciar as políticas de desenvolvimento industrial nos anos noventa, com as quais o Brasil experimentou um profundo processo de internacionalização produtiva e financeira com desnacionalização de parte do parque produtivo local.

200221890

UNICAMP  
BIBLIOTECA CENTRAL  
SEÇÃO CIRCULANTE

## **Abstract**

The current study deals with the creation and existence of the Instituto de Estudos Para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), which was founded in 1989 by a group of 30 industrial managers for the elaboration of a diagnose on the Brazilian crisis and proposals for industrial development. Situated in São Paulo, IEDI congregates some of the major national economic groups, which have sprouted through years of developmental policies.

This work concludes that from the beginning of the neo-liberal reforms in Brazil, around the late eighties, the national managerial groups suffered the effects of the commercial and financial liberalization, which became the main reason of the initiative of the creation of the IEDI. Even though there were major efforts to offer an alternative strategy for the liberal reforms, the results were not very successful in influencing the industrial development policies in the nineties, when Brazil experienced a deep productive and financial process of internationalization of the brazilian industry.

**Dedico este trabalho para Jane, Vitor  
e ao que vai nascer.**

**Em memória de Vilmar.**

## **Agradecimentos**

Este trabalho não teria se realizado sem a colaboração de várias pessoas e instituições. Em primeiro lugar é preciso mencionar o Prof. Dr. Sebastião Carlos Velasco e Cruz, orientador da dissertação. Sua contribuição iniciou-se com a sugestão do objeto específico deste trabalho e estendeu-se durante todo o período no qual este foi realizado, marcada pela plena liberdade de pesquisa conferida por sua orientação. Considerando o longo tempo durante o qual este trabalho ficou adormecido, sou grato também pela sua generosidade e pelo apoio crítico conferido em todas as fases da pesquisa. Agradeço igualmente ao Prof. Dr. Reginaldo Carmello Corrêa de Moraes e ao Prof. Dr. Valeriano Mendes Ferreira Costa, membros da banca de qualificação, cuja contribuição foi decisiva para o desenvolvimento da versão final desta dissertação.

Sou grato também ao IEDI, ao Sr. Mauro Fernandes Maria Arruda e ao Sr. Carlos Anibal Nogueira da Costa, economistas do Instituto que, durante o período no qual a pesquisa de campo foi desenvolvida, muito gentilmente receberam-me e forneceram várias informações imprescindíveis para o trabalho.

Para execução deste trabalho foi decisivo o apoio da Capes e do CNPq durante a fase de execução dos créditos do Programa de Mestrado em Ciência Política do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH) da UNICAMP. A estas três instituições fica aqui registrado meu reconhecimento. Meu sincero agradecimento aos colegas do Departamento de Economia e Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul especialmente, o Prof. Carlos Roberto Gabriani, Prof. Cícero Tredezini e Prof. Zaida de Andrade Lopes Godoy por variadas formas de auxílio prestados durante a elaboração da dissertação. A Inez Ricarte de Souza, agradeço pela dedicação com que prestou seu auxílio na Secretaria do Departamento durante a fase de redação deste trabalho. Quero registrar aqui também o meu agradecimento a Alcebíades Rodrigues Junior da Secretaria do Mestrado no IFCH e à Sandra, da Biblioteca do IFCH pela presteza com que encaminharam e responderam minhas solicitações na administração universitária.

Não poderia deixar de mencionar os amigos Benoni Belli, Francisco de Medeiros, Jaime Cesar Coelho, Marco Antonio de Castilhos Acco e Ricardo Silva, que em diferentes

momentos estiveram presentes com seu apoio e discussões que certamente contribuíram para eliminar a frieza do ofício na maioria das vezes isolado do pesquisador. Ao Jaime, Marco Antonio e Ricardo, agradeço pela leitura de manuscritos iniciais deste trabalho, bem como pelo prazer dos vários momentos de reflexão. Ao Marco Antonio agradeço especialmente a leitura do capítulo terceiro, cujos apontamentos foram de grande relevância para sua realização. E ao Jaime pelo trabalho conjunto realizado na Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, que permitiu a criação de um espaço de reflexão onde e quando ele mais se fez necessário. Naturalmente, devo registrar que nenhuma das pessoas mencionadas pode ser responsabilizada pelo erros e omissões cometidos no presente trabalho.

Gostaria de agradecer a meus familiares e amigos que sempre estiveram presentes fornecendo seu apoio. A Noverly Martins da Silva e a sua família sou profundamente grato pela carinhosa acolhida em Campo Grande, sem a qual os dias pareceriam mais longos e o ano pareceria um século.

Agradeço especialmente à minha mãe, Ana Rodrigues Valente, pelo amor e dedicação sempre presentes.

Acima tudo, preciso dizer o quanto a alegria de ter Jane e Vitor em minha vida é importante. Sem ela jamais teria realizado este trabalho, que certamente lhes custou muito, dado o sacrifício imposto pela minha ausência. Jane, Vitor e aquele que vai nascer: a vocês dedico este trabalho.

# SUMÁRIO

<b>RESUMO.....</b>	<b>III</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>IV</b>
<b>1. INTRODUÇÃO. EMPRESÁRIOS NACIONAIS, DESENVOLVIMENTO E POLÍTICA NO BRASIL: O IEDI E AS REFORMAS LIBERAIS NOS ANOS NOVENTA .....</b>	<b>1</b>
1. EMPRESÁRIOS, DESENVOLVIMENTO E POLÍTICA NO BRASIL .....	3
2. O IEDI E AS REFORMAS ECONÔMICAS NOS ANOS NOVENTA.....	9
<b>2. EMPRESÁRIOS NACIONAIS E REPRESENTAÇÃO DE INTERESSES NO BRASIL.....</b>	<b>15</b>
1. INTRODUÇÃO .....	15
2. CORPORATIVISMO E EMPRESÁRIOS INDUSTRIAIS NO BRASIL .....	15
3. A ESTRUTURA EXTRACORPORATIVA: AS ASSOCIAÇÕES CÍVIS .....	22
3.1. A CAMPANHA CONTRA A ESTATIZAÇÃO .....	24
3.2. AS MANIFESTAÇÕES PELO RETORNO AO ESTADO DE DIREITO .....	28
4. EMPRESÁRIOS E ECONOMISTAS NO BRASIL .....	30
5. EMPRESÁRIOS NACIONAIS, HETERODOXIA ECONÔMICA E DEMOCRACIA .....	34
6. EMPRESÁRIOS, REESTRUTURAÇÃO MUNDIAL E CRISE DO DESENVOLVIMENTISMO.....	44
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	56
<b>3. 1989: O IEDI, A POLÍTICA E O PROBLEMA DO DESENVOLVIMENTO NO BRASIL.....</b>	<b>57</b>
1. INTRODUÇÃO .....	57
2. AS PRIMEIRAS ARTICULAÇÕES PARA A FUNDAÇÃO DO IEDI.....	59
3. POLÍTICA INDUSTRIAL E EMPRESÁRIOS NA NOVA REPÚBLICA.....	72
4. O BNDES E O IEDI: “INTEGRAÇÃO / MODERNIZAÇÃO COMPETITIVA” OU CONSERVADORA? .....	79
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	87
<b>4. O IEDI E AS REFORMAS LIBERAIS NA PRIMEIRA METADE DOS ANOS NOVENTA.....</b>	<b>89</b>
1. INTRODUÇÃO .....	89
2. O IEDI E A CRISE POLÍTICA NO GOVERNO COLLOR .....	89
3. A INDÚSTRIA E O AVANÇO DA TECNOCRACIA FINANCEIRA NO BRASIL .....	95
4. EMPRESÁRIOS E A POLÍTICA INDUSTRIAL DE COLLOR.....	102
5. EMPRESÁRIOS E A RECONSTRUÇÃO DA COALIZÃO DOMINANTE NO GOVERNO ITAMAR FRANCO .....	107
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	111
<b>5. O IEDI E OS GOVERNOS DE FERNANDO HENRIQUE CARDOSO.....</b>	<b>115</b>
1. INTRODUÇÃO .....	115
2. O IEDI E O PRIMEIRO GOVERNO FERNANDO HENRIQUE .....	115
3. OS GRUPOS NACIONAIS E O FIM DA ERA VARGAS?.....	122
4. O IEDI, O ESTADO E A POLÍTICA ECONÔMICA NOS ANOS NOVENTA.....	127
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	130
<b>6. CONCLUSÃO: O IEDI, A POLÍTICA E O DESENVOLVIMENTO NO BRASIL DOS ANOS NOVENTA.....</b>	<b>133</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>137</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>145</b>

## **Introdução. Empresários nacionais, desenvolvimento e política no Brasil: O IEDI e as Reformas liberais nos anos noventa**

O presente trabalho analisa o surgimento e atuação do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, IEDI, entidade fundada por um grupo de 30 empresários industriais nacionais no fim dos anos oitenta com o objetivo de propor uma estratégia de desenvolvimento para o Brasil. Os empresários fundadores do Instituto são vinculados a alguns dos maiores grupos econômicos ou empresas brasileiras, e a sede do IEDI encontra-se em São Paulo. Sua forma básica de atuação é a formulação de diagnósticos, estudos e pesquisas sobre a economia brasileira e o problema do desenvolvimento além de elaborar propostas específicas de políticas para o país.

Sendo o objeto da pesquisa uma organização empresarial, o que se fará a seguir não é uma revisão bibliográfica para identificar o estado da arte da literatura de referência. Procura-se realizar uma abordagem, a partir de uma bibliografia selecionada, do processo de diversificação e crescente complexidade das estruturas de representação de interesses empresariais. Com isso pretende-se atingir dois objetivos. O primeiro é perseguir e fixar os principais pontos da discussão travada pela intelectualidade brasileira em torno da relação entre empresários e Estado, especialmente com a política de desenvolvimento. E isso será feito a partir de uma descrição sumária do que é compreendido pelos estudiosos como sendo a estrutura de representação de interesses e suas formas de desenvolvimento no Brasil. O segundo é, por oposição a esta, caracterizar o IEDI como uma alternativa organizacional surgida no final dos anos oitenta em relação às formas anteriores de articulação e organização patronal, mas levada a cabo por um grupo reduzido mas bastante ativo de empresários industriais. Entre eles encontram-se alguns dos que desempenharam papel importante na política empresarial em conjunturas passadas, seja como protagonistas dos conflitos que serão parcialmente lembrados, seja como proprietários ou dirigentes de algumas das maiores empresas ou grupos econômicos de capital nacional.

Trabalhos publicados no Brasil a respeito da posição que ocupam no sistema político os empresários industriais e de suas organizações, têm ressaltado a contínua

expansão e diversificação que as estruturas constituídas por essas instituições sofreram ao longo do processo de desenvolvimento econômico, político e social brasileiro.<sup>1</sup> Essa diversificação, que se estende desde os anos trinta até os dias atuais, constituiu uma complexa estrutura de representação caracterizada pela literatura, geralmente, por sua ordenação em dois conjuntos de instituições: a estrutura corporativa oficial, a estrutura extracorporativa.

A partir da segunda metade dos anos oitenta, em meio a uma série de movimentações em torno de diversos processos políticos, surgiu um conjunto significativo de novos organismos e coalizões empresariais. O IEDI é apenas um destes organismos entre os inúmeros institutos, organizações, associações, fóruns, uniões, entre outros.<sup>2</sup> Mais recentemente pesquisadores dedicaram-se a uma discussão a respeito da emergência de um “novo empresariado”, alimentada que foi, adicionalmente, pelo crescente destaque de algumas novas lideranças, alguns deles jovens e ativos empresários. Em retrospecto, tal efervescência política não mais surpreende, dada a magnitude dos problemas econômicos, políticos e sociais que na época brotavam e a fertilidade do solo onde cresciam.

Por um lado, o terreno era disputado por grandes interesses, que iam das classes trabalhadoras aos banqueiros, passando pela burguesia comercial, produtores agrícolas e industriais de todos os ramos de atividade; por outro, era palco de profundas transformações em antigas estruturas pertencentes ao Estado e à sociedade: processos políticos importantes marcaram a década, como a “campanha das diretas”, a transição para um governo civil, as eleições do Congresso Constituinte, o próprio processo de elaboração da Constituição, as eleições presidenciais além dos planos econômicos e as relações da economia brasileira com o exterior, especialmente com o sistema financeiro internacional.

---

<sup>1</sup> Por exemplo: LEOPOLDI, M. A. P. (2000). Política e interesses na industrialização brasileira. As associações industriais, a política econômica e o Estado. São Paulo: Paz e Terra; SCHMITTER, P. C. (1971). Interest Conflict and Political Change in Brazil. Stanford: Stanford University Press; CRUZ, S. C. V. (1995). Empresariado e estado na transição brasileira. Um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977). Campinas, SP: Editora da UNICAMP; São Paulo: FAPESP; CRUZ, S. C. V. (1997). O presente como história: economia e política no Brasil pós-64. Campinas: UNICAMP, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas; DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1979). “Autonomia e Dependência na Representação de Interesses Industriais”. *Dados*, n. 22; DINIZ E. & BOSCHI, R. R. (1993). Empresários e Modernização Econômica: Brasil Anos 90. Florianópolis: Ed. da UFSC, IDACON.

<sup>2</sup> Sobre o surgimento e atuação destes (com exceção do IEDI) e outros organismos patronais no período da Nova República, ver DREIFUSS, R. (1989). O jogo da direita. Petrópolis: Vozes.

Além disso, muitos aspectos característicos da reestruturação do capitalismo mundial geram novos e enormes constrangimentos externos e internos à reestruturação da economia brasileira.

É necessário enfatizar, portanto, que o contexto no qual o IEDI surge, é constituído pela confluência de amplos processos de mudança política, econômica e social, que geram grande impacto sobre o Brasil. Esse impacto se expressa no condicionamento que exerce sobre as condutas e expectativas dos atores ocasionando novos - ou refazendo antigos - alinhamentos políticos diante de condições econômicas adversas.

### **1. *Empresários, desenvolvimento e política no Brasil***

Pode-se encontrar na literatura política sugestões de como dar tratamento a situações onde é relevante o relacionamento entre os campos da economia e da política. Peter Gourevitch (1986) por exemplo, em sugestiva análise comparativa de situações de crise em países centrais selecionados trata justamente do modo como elas promovem novas acomodações nas coalizões de forças sociais e modificações institucionais. Nesse sentido, como logo afirma no Prefácio de sua obra,

“Hard times expose strengths and weaknesses to scrutiny, allowing observers to see relationships that are often blurred in prosperous periods, when good times slake the propensity to contest and challenge. The lean years are times when old relationships crumble and new ones have to be constructed. It is then that institutions and patterns are built which will persist long into the next cycle” (GOUREVITCH, 1986, p. 9).

Seu objetivo, através de um enfoque que denomina “sociologia política da política econômica”, é mostrar como diferentes coalizões de poder foram articuladas na saída de situações de crise sistêmica comparando esses processos em países diferentes. O autor compara as respostas distintas fornecidas pelos EUA, Grã-Bretanha, França, Alemanha e Suécia a um mesmo estímulo: a crise da economia internacional. Com isso, ele procura investigar de que modo alianças entre os atores sociais se formam, se desfazem e se refazem em situações de crise distintas (1873-96, 1929-49 e 1971 em diante). O autor afirma que as escolhas de políticas realizadas pelos líderes em uma nação são constrangidas pela necessidade de mobilizar ou reter apoio. Assim, os políticos têm que construir seu apoio entre os burocratas, servidores civis, partidos e líderes de grupos de interesses e atores econômicos na sociedade. Desse modo procura avaliar os padrões de apoio político

que se formaram em torno de diferentes programas econômicos adotados pelos países escolhidos em resposta à crise da economia internacional.<sup>3</sup>

O texto enfatiza as discontinuidades ao afirmar, por exemplo, que “nos tempos de crise velhas relações desintegram-se e novas devem ser construídas”, ressaltando assim o fator mudança social, a construção de novas relações sociais e instituições sobre o esfacelamento de antigas, isso não quer dizer que determinadas instituições, formas de comportamento e relações sociais estabelecidas não se reproduzam.

Não significa, por exemplo, que no caso brasileiro determinadas práticas tradicionais herdadas pelas elites empresariais na sua relação com o Estado tenham sido abandonadas, tais como a busca de proteção, subsídios ou favores. Ou que atores sociais que integravam as forças no poder até a chegada das turbulências de 1979-83 em diante, não possam voltar a se reconstituir como integrante das forças dominantes.

No caso brasileiro o que mudou foram as exigências impostas ao país pelo processo de reestruturação que ocorre na economia mundial e especialmente aos governantes e às elites empresariais nesse momento de crise econômica e transição política. Somadas àquelas exigências estão outras que advêm do citado processo de democratização. Pensar cada um destes aspectos isoladamente é bem menos difícil do que tentar delimitar os devidos pontos de contato entre eles. Mas a maior dificuldade pode ser compensada pela melhor compreensão dos processos em andamento.

Não se pretende aqui, nesse sentido, seguir o mesmo caminho do autor citado. Procura-se, ao contrário, traçar o caminho inverso. Ou seja, busca-se identificar o modo como um ator específico, o empresário nacional, lida com esta questão, e, de uma maneira especial: explicitando no campo das idéias econômicas uma posição política em relação ao conteúdo e às formas através das quais o país, segundo sua visão, apresenta respostas à atual crise que o atinge. Como também o apresenta a sua própria sugestão de resposta político-econômica diante da crise, ao formular uma estratégia de desenvolvimento

---

<sup>3</sup> Conforme GOUREVITCH (1986). Politics in hard times. Comparative responses to international economic crises. Uthaca, New York: Cornell University Press, capítulo primeiro: “The Politics of Economic Policy”, pp. 17-34.

industrial procurando divulgá-la entre os formadores de opinião e principalmente apresentando-a ao governo.

Assim, ao invés de analisar os padrões de apoio político ao programa efetivamente implementado, a preocupação aqui é o comportamento político estratégico de uma ator na tentativa frustrada de elaborar um programa econômico com a pretensão de formar uma coalizão alternativa em sua defesa. O resultado desse processo como se sabe foi a sua adesão na reestruturação da coalizão conservadora e o programa implementado com as reformas liberais não foi aquele pretendido pelos empresários do IEDI.

No Brasil, alguns autores procurando tratar da relação entre política e economia, discutem os vínculos entre democracia e reformas econômicas. LIMA & BOSCHI por exemplo, ao desenvolver uma crítica da crítica conservadora ao liberalismo que nega a relação entre democracia e mercado, bem como da “versão liberal que supõe a indissolubilidade entre liberalismo econômico e liberalismo político” (LIMA & BOSCHI, 1995, p. 24), concluem sua análise apontando a

“...inviabilidade de uma tentativa de passar as reformas de mercado a ferro e fogo, por cima das regras do jogo democrático e ignorando os interesses de segmentos necessários à formação de coalizões suficientemente amplas para garantir a continuidade das mesmas” (LIMA & BOSCHI, 1995, p.26). [A perspectiva dos autores é a de que] “... a relação entre mercado e democracia não é necessariamente positiva nem linear, também não o é aquela entre a aceitação das regras do jogo e as dimensões normativas da democracia” (LIMA & BOSCHI, 1995, p. 11).

Com relação a este último ponto considera-se aqui bastante pertinente. A perspectiva do presente trabalho, no entanto, não compartilha de um pressuposto presente implicitamente na afirmação anterior que supõe a necessidade de uma coalizão ampla para garantir a continuidade das reformas pró-mercado. O pressuposto na análise, pelo o que se depreende do que está sendo argumentado no texto, é o de que as chamadas “reformas de mercado” tais como se apresentam – e aqui este aspecto deve ser ressaltado - para a América Latina e particularmente para o Brasil podem ser portadoras de atributos capazes de apresentar soluções para os seus problemas econômicos estruturais.

Discordando dessa visão, o que se quer aqui enfatizar é a necessidade de uma perspectiva crítica em relação às reformas pró-mercado ou, como diria Gourevitch, a essa escolha política, o que está ausente na análise aqui citada. Portanto, além de questionar o

modo como as reformas são implementadas no Brasil, como na América Latina, é preciso questioná-las em seu conteúdo e avaliar a medida em que podem se constituir em soluções para os problemas sociais, econômicos e políticos que pretendem atacar.

A argumentação que será aqui desenvolvida tratará de procurar demonstrar que, se por um lado, a adesão do IEDI na formação da coalizão dominante que está na base das reformas econômicas implementadas nos anos noventa aponta na direção da preocupação com a continuidade destas reformas, por outro, reproduz em escala ampliada alguns problemas estruturais da economia brasileira, quais sejam, a dependência externa de capital de investimento, endividamento, desigualdade social, evasão de riqueza.

Ressalte-se que do conjunto de reformas programadas, apenas aquelas que apontam na direção da liberalização foram implementadas, como a abertura comercial, relativa abertura da conta de capital ou liberalização financeira, privatizações, flexibilização das relações de trabalho, além do esforço despendido em torno das articulações para a aprovação da emenda que permite a reeleição para presidente da república. Aquelas reformas institucionais que de algum modo contribuiriam no processo de consolidação e aprofundamento da democratização, como a reforma política e tributária, foram proteladas indefinidamente, dada a incapacidade daquela coalizão de forças dominantes para alterar a distribuição dos recursos econômicos e políticos, o que se encontra de acordo com sua opção por garantir a chamada “governabilidade” necessária para a implementação das reformas liberalizantes.

Surgiram ainda na literatura brasileira que discute as transformações na relação entre economia e política no período recente, ressaltando o papel dos empresários na coalizão de apoio às elites dirigentes, hipóteses que enfatizam a superação, com as reformas dos anos noventa, de velhas relações sociais estabelecidas de longa data. Segundo o que teria afirmado o próprio governante que mais tempo permaneceria na presidência da República brasileira nesta década, o ajustamento estrutural adquiriria o significado de superação da chamada Era Vargas. Para explicar esta opção do governo SALLUM JR. (1999, p. 25) considera que a “... transnacionalização do capitalismo e democratização da sociedade foram (e vêm sendo), sob várias modalidades de manifestação, os processos mais

abrangeentes de superação do Estado desenvolvimentista”. Sua hipótese principal neste artigo é a de que,

“... a manutenção do fundamentalismo neoliberal foi interpretada pela Presidência da República como um meio decisivo para assegurar o necessário controle sobre o sistema político, tendo em vista a realizar a pesadíssima agenda de reformas institucionais que constituía o núcleo duro do programa do governo” (SALLUM JR., 1999, pp. 40-41).

Sustentando sua interpretação na idéia de que há na coalizão dominante formada a partir de 1994 duas vertentes, a liberal fundamentalista e a liberal desenvolvimentista, o autor antecipa uma conclusão que aqui se considera um tanto problemática. Ao afirmar que a crise do Real em janeiro de 1999 quebrou as “bases macroeconômicas que delimitaram seu primeiro mandato presidencial”, SALLUM JR. (1999, p. 45) considera que a transição para o câmbio flutuante e subvalorizado teria criado “as bases para uma possível transformação política” no interior do bloco hegemônico em favor do pólo liberal-desenvolvimentista. Apesar de expressa com cautela, a afirmação supõe uma possibilidade que não se vislumbra, e que não descarta a hipótese de que os laços estabelecidos com as finanças internacionais permaneçam existindo. Além de uma recomposição da coalizão de poder dominante em favor da sua vertente liberal-desenvolvimentista antes de tudo se faz necessário um rompimento mais explícito dos compromissos com a alta finança. Mais especificamente, uma mudança liberal-desenvolvimentista não faz sentido se não romper de fato o principal elo que mantém a característica do regime de acumulação excludente: a livre mobilidade dos capitais.

Esta é a fonte principal de um dos mais graves e delicados problemas da economia brasileira e que torna instável a estruturação da coalizão de poder, qual seja, o desequilíbrio externo. A união dos partidos e políticos conservadores em torno do projeto liberal conservador só se viabiliza na medida em que é capaz de assegurar a manutenção da política econômica que requer a reiteração dos compromissos com instituições como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI). Tais compromissos, concretamente, se traduzem em ajustes fiscais, socorros a bancos, financiamento de privatizações, guerra fiscal, redução de impostos para capitais especulativos, redução dos níveis salariais, desnacionalização dos setor produtivo entre outras medidas e processos político-econômicos. Estes, em seu conjunto garantem no país o favorecimento da

reciclagem dos capitais pertencentes à alta finança, dando assim continuidade a um processo muito mais amplo de concentração e centralização do capital em escala mundial.

Em outras palavras, uma vez que a Era Vargas é muito mais do que um fenômeno macroeconômico, é um fenômeno também e essencialmente político e social, uma guinada desenvolvimentista não requer simplesmente, o que não é sem importância, o desarme da armadilha criada no plano de estabilização representada pela paridade cambial fixa apoiada por altos juros. Requer, ao nosso ver, aquela parte das reformas que não foram realizadas, como a político-eleitoral e tributária.

Requer, portanto, a própria reestruturação das forças no poder, uma vez que, como foram articuladas, fizeram prevalecer sobremaneira os interesses financeiros no âmbito da política econômica. O que ocorreu em 1998-1999, os ataques especulativos, o ajuste fiscal acordado com o Fundo Monetário, a desvalorização da moeda, e a derrota da expectativa de retorno da inflação, foram situações em maior ou menor intensidade previstas e esperadas. Ou seja, o grau de dependência externa representada pela necessidade de Investimento Direto Externo, a conseqüente evasão de recursos decorrente das remessas de lucros e dividendos, dos altos serviços da dívida, além dos problemas na balança comercial, sabidamente limitam a capacidade de reversão político-econômica do governo sem que haja uma nova acomodação das forças políticas na sua base.

Só um movimento dessa natureza, ou seja, somente um fenômeno também e essencialmente político e social, e não o abalo macroeconômico em si, poderia retirar o apoio que desde antes e até depois da crise do Real em 1999 permitiu realizar os objetivos nada desenvolvimentistas de política econômica acordados entre os participantes da coalizão dominante, sejam eles atores internos (governo, empresários industriais, banqueiros nacionais, políticos e burocratas), ou externos (corporações multinacionais financeiras e industriais, o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional).

Este quadro de crise, no plano interno, se delineia a partir dos anos oitenta, num ambiente onde o Estado, passa a ser colocado em xeque pelos novos desafios a enfrentar, quais sejam: estabilização macroeconômica, reversão do ciclo industrial interno; ruptura do padrão de financiamento calcado no endividamento público e privado; transição

democrática<sup>4</sup>, os impactos dos processos de mundialização e de formação de blocos econômicos regionais.<sup>5</sup>

O “triumfo”<sup>6</sup> da economia neoclássica e a ofensiva neoliberal<sup>7</sup> são a face ideológica que através dos processos de desregulamentação e liberalização desenvolvem a justificativa da expansão financeira atual e coloca o Estado e a sociedade em posição defensiva. Em meio a esta crise o Estado perdeu sua capacidade de coordenação macroeconômica, sem a qual não teve condições de garantir, nem aos trabalhadores a reposição das vagas perdidas com a crise econômica, nem aos investidores internos e internacionais, a estabilidade e o horizonte de longo prazo necessário para a retomada do crescimento.

## **2. O IEDI e as reformas econômicas nos anos noventa**

A crise econômica e o colapso do modelo de desenvolvimento esgotam consigo um modelo de planejamento econômico que dava certa consistência às relações entre empresários industriais e Estado. Portanto, as mudanças, quando e onde ocorrem, nas organizações patronais brasileiras a partir da década de oitenta, remetem sempre à incapacidade de os governos de turno darem respostas às demandas e necessidades do setor produtivo local. Esta incapacidade é uma das razões que estão por trás o surgimento de um organismo como o IEDI. Para LEOPOLDI (2000, p 305),

”Hoje caminhamos para uma dissolução da estrutura sindical corporativa, porque o Estado já não quer mais esta relação e também porque a comunidade empresarial mais setorizada se interessa pelo fim das entidades únicas e exclusivas, cada vez mais esvaziadas porque não mais alcançam a totalidade da representação”.

<sup>4</sup> Conforme: AFFONSO, R. (1989). “A Ruptura do Padrão de Financiamento do Setor Público e a Crise do Planejamento no Brasil nos Anos 80”. São Paulo, julho, IE-UNICAMP, mimeo.

<sup>5</sup> Sobre a mundialização do capital ver: CHESNAIS, F. (1996). A mundialização do capital. São Paulo: Xamã;

CHESNAIS, F. (1995). “A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século”, in: Economia e Sociedade, (5):1-30. Campinas, dezembro, IE-UNICAMP; sobre a característica “perversa” de permanente evasão de riqueza própria da industrialização latino-americana ver: SALAMA, P. & VALIER, J. (1991). L’Amérique Latine dans la crise. L’industrialisation pervertie. Paris: Nathan.

<sup>6</sup> Conforme BIERSTEKER, Thomas J. (1992). “The ‘triumph’ of neoclassical economics in the developing world: policy convergence and bases of governance in the international economic order”. In: ROSENAU, J. N. and CZEMPIEL, E.-O. (Eds.). Governance without government: order and change in world politics. New York: Cambridge University Press.

<sup>7</sup> MORAES, R. C. C. (1997). “Liberalismo e neoliberalismo. Uma introdução comparativa”. Primeira Versão, n. 73., novembro. Campinas, IFCH/UNICAMP; GENTILI, P. & SADER, E. (1996). Pós-neoliberalismo. As políticas Sociais e o estado democrático. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra. GENTILI, P. & SADER, E. (1999). Pós-neoliberalismo II. Que Estado para que democracia?. Petrópolis: Vozes.

Assim, o movimento de diversificação da estrutura de representação empresarial no Brasil tomou um rumo específico na década de oitenta. Surgiram vários organismos empresariais, entre os quais pode-se citar, além do próprio Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, o Pensamento Nacional das Bases Empresariais, a União Brasileira dos Empresários, e o Instituto Liberal, Ação Empresarial, entre outros. Estas são organizações de classe onde a associação dos empresários não se estabelece a partir de critérios de localização territorial ou por setor de atividade. Além disso não estão inseridas em nenhuma estrutura hierarquizada de instituições.

Em alguns casos o elemento aglutinador dos empresários em torno de uma organização como estas reside no fato de terem interesses específicos e de curto prazo no processo de conflito político-econômico ou no processo de reestruturação. Neste caso cumprem papel decisivo o sistema corporativo e extracorporativo e o que LEOPOLDI (2000, p. 304) chamou de “organizações de mobilização” como o Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais na década de sessenta e a União Brasileira de Empresários na Assembléia Constituinte. Em outros casos, por se constituírem enquanto *think tanks* dos empresários, ou como “grupo de afinidade e de pensamento” (LÉFRANC, 1976), que por vezes se voltam para discussão e formulação de diagnósticos e propostas de reformas econômicas e institucionais. Este é o caso do próprio Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais na década de sessenta como também do IEDI. Este reúne oficialmente empresários industriais nacionais, mas também estabelece um estreito contato com uma camada de intelectuais, em sua maioria ligados ao meio universitário de pesquisa sobre o sistema econômico e social brasileiro.

O objetivo do IEDI é propor especialmente políticas industriais que delineiem um novo modelo de desenvolvimento industrialista em bases nacionais. Procura difundir seu ponto de vista sobre um projeto de desenvolvimento. Nesse sentido suas publicações são destinadas a vários atores sociais, especialmente empresários, intelectuais, jornalistas, organizações trabalhistas e políticos. Mas sua produção visa essencialmente governos. Alguns documentos foram elaborados especialmente com o objetivo de ser apresentados aos governos da República, o que em algumas situações foi efetivado graças ao relativo

acesso que esse grupo de empresários industriais teve aos governantes ao longo de todos os anos noventa.

O problema que está colocado para o presente trabalho é o de qualificar, o lugar ocupado pelo IEDI em tal complexo de relações sociais. Trata-se, pois, de um organismo que não adquire preponderantemente funções de representação política, mas, como ressaltou um dos entrevistados que participou das primeiras articulações para sua fundação, “seria uma iniciativa com o objetivo de discutir alternativas de ação empresarial em relação a FIESP, muito mais voltada para o campo das idéias”.<sup>8</sup>

O que se quer responder, portanto, quanto ao objeto deste trabalho, o IEDI, é porque ele surge neste momento histórico específico, com as características que traz consigo; quem são e porque são os seus protagonistas e que significado isso assume no processo mais amplo da política empresarial diante do processo de reformas econômicas nos anos noventa?

A hipótese principal que aqui se defende é a de que o IEDI constituiu um esforço, ainda que fraco e infrutífero, de aglutinar as diversas formas de resistências ao lugar comum do neoliberalismo que ainda existiam, de forma desagregada, dispersa, entre os empresários nacionais, naquele momento; esforço surgido a partir de contradições advindas da crise do modelo de desenvolvimento por substituição de importações e que se propunha a desenvolver entre os setores dirigentes, especialmente no governo, uma visão favorável à implementação de uma estratégia de desenvolvimento industrial em bases nacionais, ou seja, com papel de destaque à grande empresa nacional. Mas por quê motivo foi infrutífero este empreendimento dessa parcela de membros da chamada burguesia industrial nacional?

O que se observa é que uma vez dado início ao processo de abertura com o governo Collor não restou outra alternativa ao capital nacional senão realizar um ajustamento microeconômico para tornar os grupos capazes de reagirem às mudanças, seja associando-se aos grupos estrangeiros, procurando participar dos processos de privatização de empresas públicas ou mesmo realizando fusões com outros grupos nacionais e mantendo o controle nacional do capital. Do mesmo modo, durante os governos Itamar Franco e

Fernando Henrique Cardoso o ânimo dos empresários do IEDI renovou-se com o sucesso da estabilização do Real, com a entrada de um presidente com laços históricos com a indústria paulista.

Isso explica porque as propostas do IEDI valorizaram sobremaneira uma “política de competitividade”, expressa no termo “Modernização Competitiva”, que teria o objetivo de concentrar a força de suas demandas em benefício dos grupos econômicos nacionais. É certo que incorporou no seu discurso a bandeira da democracia, da distribuição de renda, e outras que pudessem, de certa forma, atender ao objetivo, via difusão de uma nova ideologia de desenvolvimento, no sentido de aglutinar as forças sociais em torno de um projeto capitaneado pela indústria nacional. Mas estas bandeiras em nada mudaram o caráter liberalizante da perspectiva.

Parecia estar claro para esse segmento da burguesia nacional que era necessário criar um “sentimento público”<sup>9</sup> favorável às diretrizes de política econômica defendidas por ela. Não faltaram analogias com os anos 40 e 50 quando foram feitas opções político-econômicas importantes e vividas euforias industrialistas e quando o contexto internacional estava se modificando, mas apesar disso, de forma favorável a um projeto de desenvolvimento de caráter industrialista.<sup>10</sup>

Assim o objetivo geral deste trabalho é encontrar o lugar do IEDI na discussão brasileira sobre o empresários industriais nacionais, por um lado, e, por outro, tentar identificar seu papel no jogo de forças sociais que se desenvolve com o aprofundamento da crise que se alonga no curso dos anos oitenta e noventa. Essa contextualização é importante para compreender aquelas razões do surgimento do Instituto que porventura desvendem o contato entre as condições de organização patronal e os problemas do desenvolvimento político e econômico do Brasil.

---

<sup>8</sup> Entrevista realizada em 15.05.1995.

<sup>9</sup> Conforme CAMPBELL, JOHN L. (1998). “Institutional analysis and the role of ideas in political economy”. *Theory and Society*, Volume 27/3, June, pp. 377-409.

<sup>10</sup> CUNHA, Paulo G. A. (1993). “Indústria Nacional e Política Externa”. São Paulo. (Texto solicitado pelo IPRI - Instituto de Pesquisas de Relações Internacionais do Ministério das Relações Exteriores - Itamaraty).

Para compreender a natureza dos problemas colocados no presente trabalho é preciso rever as raízes do contexto em que surge o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. É o que se fará a seguir através de uma revisão de alguns elementos centrais da discussão sobre empresários industriais, organizações patronais e Estado no Brasil.

Além desta introdução o trabalho contém outros em cinco capítulos. O segundo capítulo procura examinar a temática da atuação dos empresários industriais nacionais no processo de industrialização brasileira segundo bibliografia selecionada. O objetivo não é fazer uma revisão da literatura sobre o tema nem identificar seus desenvolvimentos mais recentes. Ao contrário, discute-se basicamente o caráter corporativista do sistema de representação dos interesses empresariais no Brasil, a relação dos empresários com o Estado e com os economistas como auxiliares na elaboração e implementação de políticas de industrialização, com o objetivo de destacar o diferente caráter do IEDI em relação àquela estrutura que tende a um processo de diversificação. Para isso algumas conjunturas são revisadas com o objetivo de verificar a forma de atuação dos empresários e o desenvolvimento das bases das motivações que terão no fim dos anos oitenta para criar uma organização com as características do IEDI.

O terceiro capítulo apresenta o IEDI, os empresários e as empresas integrantes, as articulações políticas para sua criação e suas relações com movimentos que ocorrem no interior da burocracia pública e com a política industrial na Nova República de Sarney.

O quarto capítulo analisa o processo de aprofundamento das mudanças liberalizantes no Brasil a partir da política econômica da Nova República, até o governo de Itamar Franco, analisando a atuação dos empresários industriais nesse processo e principalmente o significado político da existência do IEDI neste período.

No quinto capítulo conclui-se o trabalho com uma análise da relação entre o IEDI e os governos de Fernando Henrique Cardoso, procurando avaliar o papel político e o significado da existência do IEDI para a política empresarial e para a política de reformas liberais no Brasil. No sexto capítulo procura-se elaborar algumas considerações finais sobre o tema, ao sintetizar algumas respostas às perguntas colocadas pelo trabalho.

## **Empresários Nacionais e Representação de Interesses no Brasil**

### **1. Introdução**

Neste capítulo procura-se o lugar do IEDI na discussão brasileira sobre a relação entre os empresários industriais nacionais e o problema do desenvolvimento econômico e político na década de noventa. Para isso empreende-se uma revisão das principais discussões sobre a atuação dos industriais na política do desenvolvimento industrial no Brasil, sobre o caráter corporativista de suas organizações para representação de interesses, sobre seus pontos de contato com uma categoria específica de atores, os economistas e sobre os efeitos da crise e reestruturação mundial nos processos político-econômicos que envolvem a superação do desenvolvimentismo no Brasil empreendido pelas reformas liberalizantes naquela década. Com isso, pretende-se reunir elementos necessários para compreender as razões do surgimento do IEDI no fim dos anos oitenta.

### **2. Corporativismo e Empresários Industriais no Brasil**

A estrutura corporativa oficial, remanescente da primeira era Vargas (1930-1945), constitui-se de três níveis hierárquicos: os sindicatos, as federações estaduais e a Confederação Nacional da Indústria (CNI). Aos sindicatos se afiliam as empresas de cada estado, por setor industrial. As federações representam o conjunto das empresas industriais de cada estado, tal como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), e, por fim, a CNI representa os interesses industriais no país através das federações. A estrutura extracorporativa é constituída pelas associações civis que começaram a surgir por volta de fins dos anos 50 e início dos anos sessenta como, por exemplo, a Associação Brasileira das Indústrias de Base (ABDIB).

Alguns autores, evitando os extremos do debate<sup>11</sup> sobre o caráter dependente ou autônomo dos empresários industriais brasileiros, procuram ressaltar o sentido e as formas

---

<sup>11</sup> Nos anos 60, como crítica a um conjunto de idéias vigentes até então a respeito da “burguesia nacional” e de seu papel preeminente no desenvolvimento do capitalismo no Brasil, foram realizadas diversas pesquisas que concluíram que este ator não era capaz de tomar as rédeas do desenvolvimento industrial das mãos do Estado, pois possuía perfil relativamente débil e era subordinado àquele e ao próprio capital internacional. Dentre esses trabalhos pode-se citar: CARDOSO, F. H. (1972). Empresário Industrial e Desenvolvimento

de sua atuação, durante sua formação como ator coletivo relevante na história econômica e política brasileira recente. Nesse sentido, eles mostram que os empresários industriais tiveram significativa participação no processo de industrialização, no período 30-64, que ficou marcada pela sua progressiva inserção na arena política através de ligações com diferentes órgãos do aparelho do Estado a partir de suas organizações representativas, além de terem procurado, durante esse período e nos períodos subseqüentes, canais alternativos para a defesa de seus interesses (o que se evidencia no surgimento das Associações Cívicas).<sup>12</sup>

A criação deste sistema de intermediação de interesses data, como dito acima, do primeiro governo Vargas e obedeceu, por um lado, deliberadamente, um modelo que pudesse submeter as lideranças empresariais e trabalhistas aos desígnios do Estado Novo. O que se constata, retrospectivamente, é que este processo de corporativização do sistema político implicou muito mais numa imobilização dos movimentos de trabalhadores, particularmente os sindicatos dos trabalhadores industriais urbanos, ao passo que os empresários industriais dos setores mais dinâmicos passaram a ocupar postos privilegiados de negociação setorializada, no âmbito do Estado, com as elites burocráticas.<sup>13</sup> Neste sentido, pode-se dizer que a legislação trabalhista formulada e implementada por Vargas inspirava-se em razões políticas, segundo Ianni, com o

“...objetivo precípua de sistematizar e formalizar as relações políticas entre as classes sociais urbanas. Em especial, tratava-se de pacificar as relações entre os vendedores e compradores de força de trabalho no mercado urbano (setores secundário e terciário) já que as classes sociais urbanas começavam a desenvolver novas técnicas de ação política, em suas reivindicações econômicas e políticas”.<sup>14</sup>

---

Econômico no Brasil. São Paulo: Difusão Européia do Livro; CARDOSO, F. H. (1968). “Hegemonia Burguesa e Independência Econômica: Raízes Estruturais da Crise Política Brasileira”, in: FURTADO, C. Brasil: Tempos Modernos. Rio de Janeiro: Paz e Terra, pp. 77-109; MARTINS, L. (1968). Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ed. Saga; e ainda SCHMITTER, P. C. (1971). Interest Conflict and Political Change in Brazil. Stanford: Stanford University Press.

<sup>12</sup> Por exemplo: DINIZ, E. Empresário, Estado e Capitalismo no Brasil: 1930-1945. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978; BOSCHI, R. R. Elites Industriais e Democracia. Rio de Janeiro: Graal, 1979.

<sup>13</sup> A exemplo do que mostra Claus Offe quando fala sobre o “impacto diferencial da corporativização sobre as organizações do trabalho e do capital”, em: “A atribuição de *status* público a grupos de interesse”, In: OFFE, C. (1994). Capitalismo desorganizado. São Paulo: Brasiliense.

<sup>14</sup> IANNI, O. (1986). Estado e Planejamento Econômico no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, pp. 45-46.

Assim, o corporativismo instituído no Brasil corresponde à definição que Schmitter<sup>15</sup> deu à expressão “corporativismo de Estado” ao diferenciá-la do “corporativismo societal”, pois foi implantado pelo Estado e acabou por atenuar os impactos das investidas dos setores sociais estratégicos acima mencionados, quais sejam, os trabalhadores e os empresários industriais, sobre as decisões fundamentais de política econômica. Além disso, o corporativismo no Brasil sempre esteve associado a formas mais ou menos explícitas de autoritarismo. Segundo Schmitter o corporativismo é

“... um sistema de representação de interesses no qual suas unidades constitutivas organizam-se em um número limitado de entidades singulares, compulsórias, não competitivas, hierarquicamente ordenadas e funcionalmente diferenciadas, reconhecidas ou licenciadas (quando não criadas) pelo Estado, às quais é concedido monopólio de representação dentro de sua respectiva categoria em troca da observância de certos controles na seleção de seus líderes e na articulação de demandas e suporte” (SCHMITTER, 1974).

Esta definição permite enquadrar o caso brasileiro como um exemplo de corporativismo. Foram mesmo razões de ordem política, como afirmou Ianni, que motivaram o governo a adotar essa legislação trabalhista através do Decreto 19.770, de 19 de março de 1931, que se destinava especificamente a regular o processo de sindicalização das classes patronais e operárias. A emergência destes setores como atores políticos estratégicos se deu num contexto de fechamento do sistema político de forma crescente, que teve seu auge com a implantação do regime francamente autoritário. Essa incorporação foi levada a cabo por fora da estrutura partidária. Na verdade, a representação destes setores realizou-se diretamente no interior do aparelho de Estado, através de negociações diretas com os burocratas do Estado, envolvendo a concessão de subsídios, proteção e diversos tipos de incentivos à indústria nacional.

Essa estrutura de intermediação de interesses resultou na forte influência dos empresários industriais na determinação do gasto público, mas em contrapartida levou à sua exclusão parcial das decisões globais de políticas econômicas. Se por um lado havia uma certa permeabilidade aos interesses de grandes grupos econômicos por parte de algumas agências governamentais com grande poder de alocação de recursos e formulação de

---

<sup>15</sup> SCHMITTER, P. C. (1974). “Still the Century of Corporatism?”, in: PIKE, F. B. & STRITCH, T. (eds.) The New Corporatism. Notre Dame: University of Notre Dame Press; SCHMITTER, P. C. (1979). “Modes of Interest Intermediation and Models of Societal Change in Western Europe”, in: LEHMBRUCH, G. & SCHMITTER, P. C. (eds.) Trends Toward Corporatism Intermediation. Beverly Hills: Sage Publications.

políticas como o CDI (Conselho de Desenvolvimento industrial), por outro lado, ela abalaria em parte e ao longo do tempo a capacidade de coordenação do Estado na condução de políticas econômicas devido aos compromissos assumidos na sociedade civil. As redes de relacionamentos clientelísticos entre o mundo dos negócios e o Estado transformaram-se, por paradoxal que pareça, em dificuldades para a definição de um estilo tópico de implementação de metas ligadas à expansão industrial.<sup>16</sup>

Esta dupla condição dos empresários industriais no Brasil, sua influência sobre as políticas estatais e simultaneamente sua parcial exclusão de determinados centros de decisões estratégicas foi caracterizada por O'DONNELL (1976) como sendo próprio de um tipo de corporativismo marcado por um “caráter bifronte” onde estão presentes o elemento “estatizante” e o elemento “privatista” do corporativismo. O'Donnell está preocupado especialmente com o corporativismo que se desenvolve sob a égide dos regimes políticos burocráticos e autoritários na América Latina. Nesse sentido, argumenta que além de bifronte o corporativismo latino-americano é segmentário, na medida em que seu impacto e funcionamento são diferentes de acordo com as clivagens determinadas em grande medida pela classe social.

O conteúdo principal do componente estatizante é o controle sobre o setor popular. Por outro lado, um dos componentes mais importantes do elemento privatista do corporativismo é a representação de interesses ante o Estado das classes e setores dominantes da sociedade civil, como é o caso dos empresários industriais. Nesse sentido o autor define o corporativismo como ...

“... as estruturas com base nas quais se exerce oficialmente a representação de interesses ‘privados’ frente ao Estado, por parte de organizações funcionais (não territoriais) sujeitas pelo menos formalmente, em sua existência e em seu direito de representação, à autorização ou aceitação por parte do Estado, e em que este direito fica reservado à cúpula das organizações, com exclusão de outros canais legitimados de acesso ao Estado por parte do conjunto de seus membros” (O'DONNELL, 1976, p. 4).

Assim, segundo o autor, esse tipo de corporativismo corresponde a formações sociais capitalistas que se desenvolveram tardiamente, nos termos compreendidos segundo Alexander Gerschenkron e Barrington Moore, nas quais o problema do desenvolvimento

---

<sup>16</sup> DINIZ, E. (1993). “Neoliberalismo e Corporativismo: as Duas Faces do Capitalismo Industrial no Brasil”,

torna-se, em grande medida, responsabilidade do Estado e incorpora dificuldades adicionais na execução de políticas de industrialização.

Crescentemente, na medida em que o conflito político próprio da estrutura social passa a pressionar, com a intensidade própria dos momentos de crise e saída da crise, o âmbito da estrutura burocrática do Estado em construção, passa a ocorrer uma pulverização das agências burocráticas criando uma tendência a descoordenação político-administrativa.<sup>17</sup> Aqueles conflitos se expressaram na burocracia através da superposição de funções por parte de agências estatais encarregadas de formular, implementar, supervisionar resultados de políticas econômicas. Entre outros, os órgãos em que os empresários industriais tinham presença marcante eram o Conselho Federal do Comércio Exterior, o Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial, a Comissão de Planejamento Econômico, a Comissão de Política Tarifária e ainda o Conselho Técnico de Economia e Finanças.<sup>18</sup>

Essa é uma conhecida causa de uma das principais contradições do Estado no Brasil: a disparidade entre o alto grau de autonomia e concentração do poder de um lado, e, de outro, a sua histórica fragilidade para dar consistência às políticas mais globais. Estas, quando foram implementadas, por um lado, não se fizeram sem grandes conflitos e, muito menos, sem a profunda interferência dos interesses privados nacionais e internacionais. Assim foi durante o governo Kubitschek como também durante as principais reformas nos governos militares. Não é por menos que, como nesses dois casos, quando estas políticas de grande alcance foram implementadas estavam acompanhadas ou da força ou de forte propaganda política<sup>19</sup> além do discurso fortemente autoritário em termos de política econômica. A expressão maior dessa descoordenação político-administrativa é a incapacidade do Estado, em todo o período desenvolvimentista, para resolver os graves problemas de financiamento de longo prazo sem recorrer a capitais externos na forma de investimentos diretos ou endividamento.

---

in: Empresários & modernização econômica. Brasil anos 90. Florianópolis: Ed. UFSC, IDACON.

<sup>17</sup> Conforme DINIZ (1993), p. 21.

<sup>18</sup> DINIZ, E. (1978). Empresário, Estado e Capitalismo no Brasil: 1930-1945. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

<sup>19</sup> Um exemplo disso pode-se encontrar no seguinte estudo: GARCIA, N. J. (1982). Estado Novo. Ideologia e propaganda política. A legitimação do Estado Autoritário perante as classes subalternas. São Paulo: Edições Loyola.

Nesse sentido, alguns pesquisadores recentemente desenvolveram análises que procuram relacionar as crises fiscais do Estado com as crises de governabilidade, afirmando a herança das duas dimensões críticas daquele Estado. A primeira é a ...

“... dificuldade para implementar as políticas anticíclicas de corte keynesiano, resultante do fato de que sua ação desenvolvimentista, ao multiplicar e diversificar os seus espaços de proteção, cristalizou uma heterogeneidade de situações impermeáveis à ação homogênea dos instrumentos anticíclicos da política econômica, face escondida e cartorial do desenvolvimentismo, que se manifestou em todas as crises, contrapondo-se com sua força política à intervenção reguladora do Estado”. *A segunda é* “o alto grau de apropriação de seus aparelhos reguladores e decisórios transformados nas horas de crise em instrumentos de uma luta sem quartel - dentro do próprio Estado - entre os mesmos grupos de interesses protegidos nas fases expansivas e de folgas fiscais. Luta que conduziu, em geral, muito além da ineficácia, a uma progressiva paralisia da política macroeconômica”.<sup>20</sup>

Assim, para o autor, a relação entre a crise econômica e a crise política se manifesta mais claramente nos momentos onde as crises fiscais internas coincidem com as crises financeiras internacionais, quando o “encilhamento financeiro” se completa. Nestes momentos, o próprio sistema político foi abalado, regime e governos, impondo-se transformações profundas na institucionalidade do Estado. É o caso do Estado brasileiro nos anos oitenta, onde os padrões de funcionamento são pressionados no sentido de sua modificação.

Encontramos ainda análises como a de SCHNEIDER (1994) que procuram mostrar que as políticas implementadas de forma relativamente bem sucedidas se valeram das prerrogativas atribuídas à burocracia pública. Os burocratas nomeados para cargos de confiança, livres de compromissos com a organização, seguem trajetórias de carreiras que conformam tipos sociais com conjuntos distintos de preferências no que se refere à política econômica. Assim, para o autor, não é a autoridade formal, mas as nomeações que distribuem os tipos sociais pela burocracia e estruturam as relações de poder entre eles. Nesse sentido:

“Uma vez que constituem o único meio de ascensão ao topo da burocracia, as nomeações comunicam com clareza quais os tipos de comportamento que levam a promoções. Ao longo do tempo, os que nomeiam podem usar seus poderes para garantir um comportamento e uma política eficazes. A chave para a industrialização sob os auspícios do Estado é encontrar uma maneira de

---

<sup>20</sup> FIORI, J. L. (1990). “Transição terminada: crise superada?”. *Novos Estudos*, n. 28, outubro, pp. 141-143.

ligar carreiras burocráticas ao fomento industrial. No Estado não-institucionalizado brasileiro, os líderes forjaram este elo por meio de nomeações”.<sup>21</sup>

Assim, se de um lado a burocracia do Estado ao mesmo tempo em que concentrou poder perdeu a capacidade de controlar os vazamentos de recursos e com isso a ordenação das finanças públicas, de outro lado, a burguesia nacional teve acesso a arenas estratégicas para seus interesses imediatos enquanto deixava ao segundo plano o objetivo de consolidar uma estrutura autônoma de representação de interesses e se viu cada vez mais na condição de refém da burocracia pública. A estrutura de representação de interesses de tipo corporativo que se gestou neste período inicial da expansão da acumulação capitalista no Brasil, consolidou, ao mesmo tempo uma relativa dependência dos empresários industriais quanto ao Estado, concedendo aos analistas, desta forma, alguns dos argumentos utilizados nos debates em torno do caráter dependente da burguesia industrial no Brasil.

A estrutura corporativa de representação de interesses atravessou décadas até os nossos dias. Surgida entre o período que vai de 30 a 45, não se desmantelou com o regime populista implantado entre 45 e 64. Na verdade, quanto aos trabalhadores, o sistema corporativo se adaptou ao sistema partidário deste período, através da articulação dos sindicatos operários com o PTB (Partido Trabalhista Brasileiro). Quanto aos patrões, foi na década de cinquenta, inclusive, após a crise política de 1954, que a FIESP ganhou projeção nacional, adquirindo mais importância e poder do que a própria CNI, e passou a participar ativamente na elaboração do projeto industrializante implementado por Kubitschek.<sup>22</sup> No período seguinte, durante o regime militar de 64 a 84, a estrutura corporativa foi preservada e até reforçada, apesar da diversificação que vinha ocorrendo nas formas de organização coletiva da sociedade civil, como decorrência do próprio aprofundamento do capitalismo no Brasil.

O surgimento e diversificação, neste longo período, de formas mais autônomas de organização empresarial, do novo sindicalismo, do desenvolvimento dos setores médios urbanos e das formas de defesa de seus interesses, do sindicalismo rural, de outros

---

<sup>21</sup> SCHNEIDER, B. R. (1994). Burocracia Pública e Política Industrial no Brasil. São Paulo: Ed. Sumaré, p. 30.

<sup>22</sup> Ver, a esse respeito, LEOPOLDI, M.A. (1994). “O difícil caminho do meio: Estado, burguesia e industrialização no segundo Vargas (1951-54)”, in: GOMES, A. C. (Org.). Vargas e a crise dos anos 50. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, pp. 161-203.

movimentos sociais urbanos, enfim, todas essas formas de organização coletiva, foram sendo construídas paralelamente ao arcabouço corporativo oficial preexistente. Neste sentido, na medida em que aumenta a complexidade da estrutura econômica e social do país, os empresários nacionais se vêem às voltas com o surgimento de uma estrutura dual de representação de interesses, mais complexa também, porém, com canais mais autônomos de atuação. Passam a conviver, portanto, de um lado, a estrutura corporativa remanescente da era Vargas e, de outro, um conjunto de associações civis que se convencionou chamar de estrutura extracorporativa.

### **3. A Estrutura Extracorporativa: As Associações Civis**

Como mencionado anteriormente, esta estrutura se desenvolveu ao largo da estrutura corporativa oficial descrita acima como manifestação da crescente diferenciação estrutural interna ao sistema de representação dos interesses. A construção deste conjunto de associações de classe expressa a busca de formas mais autônomas de organização coletiva. Isto porque a sua gênese relaciona-se a um processo mais espontâneo de articulação dos interesses empresariais do que o foi no caso dos sindicatos e federações. Assim, esta maior mobilidade dos empresários industriais deve-se e também reforça o fato de que sua dinâmica de articulação de interesses foge ao controle do Estado. Ao contrário dos sindicatos que estão submetidos à legislação corporativa e por isso ordenam-se hierarquicamente na estrutura oficial, as associações podem representar interesses em escala nacional, como é o caso, por exemplo, da Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Indústrias de Base (ABDIB) ou da Associação Brasileira da Indústria Química (ABQUIM) e mesmo noutros setores como, no financeiro a Associação Brasileira dos Bancos Estaduais (ASBACE).

Há, nesse sentido, uma correspondência entre a expansão capitalista e o desenvolvimento político. A estruturação desse conjunto de associações civis foi uma forma de adaptação dos empresários industriais à crescente complexidade do próprio desenvolvimento capitalista no Brasil, o que acabou por formar uma rede de ligações com as elites burocráticas. Juntamente com o crescimento industrial brasileiro, que tornou cada vez mais complexa e integrada a estrutura econômica do país, aumentou o número de demandas dos empresários em relação ao Estado. Da mesma forma o Estado tornou-se

progressivamente mais dependente do processo de acumulação de capital. Assim, o entrelaço das forças políticas no interior das próprias elites empresariais e oligárquicas, destas com os trabalhadores e também com as elites do próprio Estado, tornou cada vez mais necessária, a criação de canais alternativos para o encaminhamento e satisfação dos interesses.

Neste sentido, esta diversificação se apresenta como o resultado da própria iniciativa política dos empresários no sentido de reforçar sua capacidade de pressão junto ao Estado. Ela é a alternativa encontrada pelos empresários para a rigidez imposta pela legislação da estrutura preexistente. Mas também representa uma resposta ao processo de transformação da estrutura social característica da formação social capitalista latino-americana.

Ao longo do regime militar pós-64, com o aprofundamento da acumulação de capital, os empresários industriais passam, portanto, por uma primeira fase de aperfeiçoamento de sua capacidade organizacional onde definitivamente fica consolidada essa dupla representação de seus interesses. Ao lado da estrutura oficial de representação, as associações civis proliferam nesse período, principalmente nos setores mais dinâmicos da estrutura industrial, criando uma rede de laços com diversos órgãos públicos de formulação e implementação de políticas.

Uma segunda fase ao longo do regime autoritário foi marcada pela progressiva centralização das decisões por parte do Executivo excluindo os empresários das arenas estratégicas de políticas.<sup>23</sup> Nesse período a participação dos empresários industriais na vida política do país conduziu a diferentes tomadas de posição no interior do universo patronal. Estas tomadas de posição se deviam a momentos específicos da gestão da política econômica pelo governo. Exemplo disso são os eventos ocorridos na política empresarial entre 1974 e 1976, como a chamada “campanha contra a estatização da economia” e no momento imediatamente seguinte as manifestações pelo retorno ao Estado de Direito, alguns aspectos dos quais serão agora brevemente recordados.

---

<sup>23</sup>DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1989). “A Consolidação Democrática no Brasil: Atores Políticos, Processos Sociais e Intermediação de Interesses”, In: DINIZ, E.; BOSCHI, R. R.; LESSA, R. Modernização e

### 3.1. **A Campanha contra a Estatização**

O governo Geisel é freqüentemente caracterizado pelo seu caráter centralizador. Foi nesse período da história recente do capitalismo brasileiro que a era desenvolvimentista atingiu o seu auge. Seria este governo, na verdade, o ponto de inflexão do desenvolvimentismo. Este período e os eventos com os quais agora se ocupa este trabalho já foram estudados pela literatura especializada no Brasil.

Alguns dos trabalhos sobre o tema, sob o ponto de vista aqui considerado pertinente, levantam uma série de novas problemáticas de estudo quanto à posição dos empresários industriais diante das políticas econômicas e suas relações de poder internas e com outros agrupamentos sociais.<sup>24</sup>

Importante enunciar, de início, que esta campanha foi iniciativa da grande imprensa do eixo Rio-São Paulo, especificamente **O Estado de São Paulo**, o **Jornal do Brasil** e a **Revista Visão**, que compartilhavam pontos de vista comuns em relação ao governo Geisel e à sua estratégia de política econômica. Conforme CRUZ (1984, pp 71-72):

“Assim, durante todo o governo Geisel, eles se opõem a vários aspectos da política econômica ...; denunciam o irrealismo de muitos dos grandes projetos previstos no II PND ... e não cansam de protestar contra suas veleidades ‘nacionalistas’... No que tange à política nacional, o **Jornal do Brasil** e o **Estado de São Paulo** (este último com maior coerência) reclamam a liberalização do regime... Mas seu liberalismo tem fôlego curto: mais tarde, quando o movimento operário e sindical ressurgiu em grande estilo na cena brasileira com as greves de 1978 eles condenam o governo pela sua transigência, afirmam o princípio espúrio (num país que vive sob o estado de exceção) segundo o qual, boa ou má, se existe, a lei deve ser respeitada.”

O jornal **A Gazeta Mercantil**, por sua vez, fica à parte nesse movimento e apoia o governo em sua política econômica, o que soa estranho para um órgão diretamente ligado aos empresários industriais. Este estranhamento se dissipa quando se revela quais empresários concretamente se posicionam contra a campanha e com quais este órgão da imprensa estabelece ligações de proximidade.

---

Consolidação Democrática no Brasil: Dilemas da Nova República. São Paulo: Vértice, Ed. Revista dos Tribunais.

<sup>24</sup> Ver a esse respeito: CRUZ, S. C. V. (1984). “Empresários e Regime no Brasil - A Campanha Contra a Estatização”. Tese de Doutorado, USP, SP, 1984; CRUZ, S. C. V. (1995). Empresariado e estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977). Campinas, SP: Editora da UNICAMP; São Paulo: FAPESP; Ver também, CODATO, A. N. (1997). Sistema estatal e política econômica no Brasil pós-64. São Paulo: Editora HUCITE; ANPOCS; Editora UFPR.

Nesse sentido é digna de nota a diferenciação dos papéis revelada pelo autor quanto aos empresários industriais, segundo três critérios: setor de atividade, natureza da entidade de classe e sua base territorial. Os posicionamentos identificados seriam:

“(a) de apoio mais ou menos enfático: setor financeiro, comércio e setores da indústria não identificados; (b) de indiferença: agropecuária, construção pesada; (c) de oposição: indústria de bens de capital; parte dos grupos nacionais que operam nos demais setores definidos como prioritários na estratégia governamental; além de grupos regionais” (CRUZ, 1984, p. 117).

Tais papéis assumidos se explicam a partir dos efeitos da política sobre cada um dos setores. Grosso modo, os setores que se viram à margem do II PND participaram da campanha ou mantiveram-se indiferentes. Inversamente, os setores beneficiados foram críticos da campanha contra a centralização excessiva das decisões pelo governo. Os porta-vozes da campanha, por exemplo, manifestaram sua indignação diante do fortalecimento do BNDE, uma das medidas centrais de Geisel, denunciando esse “leviatã creditício”. Já os empresários ligados ao setor de bens de capital apoiaram incondicionalmente a medida através da ABDIB, compreendendo-a como um reforço de sua representação internamente ao aparelho burocrático do Estado.

Além desse fato, a campanha traduz também o descontentamento de certos empresários com o início do ciclo descendente de crescimento econômico. O importante a ressaltar, entretanto, é que a interpretação do significado político desse processo não foi unânime. Uma das correntes interpretativas sugere que esse movimento contra o “estatismo” teria sido uma das alavancas do processo de democratização.<sup>25</sup>

Visão mais coerente com os fatos, entretanto, mostra que os empresários só aderiram ao discurso democratizante após a questão da abertura já se constituir no pano de fundo da política nacional.

“A voz dos empresários industriais somou-se a esse coro. Se a categoria não teve a iniciativa, conseguiu dar repercussão ao movimento da sociedade civil: a própria imprensa, para engrossar o clamor liberalizante, usou a liderança empresarial”.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> PEREIRA, L. C. B. (1978). O Colapso de uma Aliança de Classes. São Paulo: Brasiliense.

<sup>26</sup> CARDOSO, F. H. C. (1983). “O papel dos empresários no processo de transição”. Dados, vol. 26, n. 1, p. 21.

Fato que aconteceria somente em 1976-77, quando o II PND já era considerado falido. Nesse sentido, as motivações democráticas apresentadas nas manifestações empresariais apresentam-se destituídas de qualquer originalidade.

Seria exagero atribuir à campanha o fracasso do II PND. Pode ser compreendida muito mais como sintoma do que causa das contradições do Plano. Na verdade entre as causas do seu fracasso está a incapacidade do governo para compor as alianças políticas entre interesses conflituosos no seio dos empresários. Não obstante, Geisel foi capaz de controlar durante todo o seu governo, o ritmo da liberalização. Apesar disso, aquela incapacidade refletiu-se na campanha contra a estatização e nas orientações político-econômicas excludentes no próprio aparelho de Estado.

A partir de 1976 inicia-se um período de implementação de uma série de pacotes de caráter recessivo como o conseqüente corte nos programas prioritários do II PND. Com a transferência do comando da política econômica para a Fazenda e o pedido de demissão de Severo Gomes (Ministro da Indústria e Comércio e defensor do Plano) a sorte do II PND estava definitivamente selada. Esgota-se, assim, o movimento antiestatizante.

Naquele primeiro momento, as críticas dos empresários ao governo Geisel procuravam alvejar a excessiva centralização das decisões, uma característica marcante do governo que se iniciou em 1974. Apesar das promessas de abertura, o governo mantinha-se fechado a quaisquer tentativas de interferência nas diretrizes de política econômica. Neste sentido, aqueles que se sentiam marginalizados pela política econômica, manifestavam sua discordância através do discurso ideológico antiestatizante. Além do mais, o esgotamento do ciclo expansivo conhecido como o milagre brasileiro já apresentava seus efeitos sobre as atividades produtivas das empresas.

Este fato ilustra como são distintos as concepções e os interesses dos diferentes setores dos empresários em relação às mais diversas questões gerais ou específicas de políticas em pauta em cada conjuntura. Fundamental para a compreensão desse processo, diferentemente do que alguns analistas concluíram<sup>27</sup>, é que o significado dessa campanha na política empresarial e na abertura não passava pela reivindicação democrática e pela

crítica ao “regime autoritário” por parte dos empresários. Como bem o demonstra, ainda, CRUZ (1995):

“Aliás, não era propriamente de ‘democracia’ que se falava com maior freqüência, mas de ‘livre iniciativa’, ‘regime de liberdades individuais’ e outras noções mais facilmente compatíveis com restrições variadas ao exercício de direitos políticos pelo conjunto dos cidadãos. E não se afirmava estar o Brasil privado dela - o objetivo explícito da campanha era o de defender o ‘sistema livre de mercado’ contra a intervenção crescente do Estado, que estaria a projetar para o futuro a ameaça do totalitarismo; como se pôde demonstrar, não chegou a haver qualquer tentativa de conjugar a campanha contra a estatização com o questionamento político do regime”.<sup>28</sup>

Com isso, pretende-se apenas mostrar as profundas raízes históricas dos conflitos que atravessam a burguesia nacional e que se manifestam em diferentes momentos da história recente do desenvolvimento brasileiro. E que estes conflitos entre diferentes interesses sociais são forma de manifestação do aprofundamento do processo de acumulação de capital. Segundo FURTADO (1964), ao discorrer sobre a relação entre a luta de classes e as instituições políticas,

“O que importa é reconhecer que qualquer estrutura social que haja alcançado um certo grau de diferenciação necessitará organizar-se politicamente a fim de que os seus conflitos internos não a tornem inviável. Um ponto importante a ter em conta é o caráter *sui generis* da organização política – instrumento que a própria sociedade utiliza para autodisciplinar-se – cabendo-lhe o monopólio do uso da força em nome da coletividade como um todo. A existência de forças armadas e de um quadro de funcionários constitui a exteriorização dessa organização política, em cuja cúpula estão aqueles elementos dirigentes que constituem o vínculo entre a máquina do Estado e a sociedade politicamente organizada. O Poder Político se funda exatamente nessa vinculação: ele se legitima pelo fato de que a coletividade vê naqueles que o exercem os árbitros de seus interesses, e se efetiva porque aqueles que o detêm possuem o comando da máquina do Estado.”

Embora autor esteja lidando, ao escrever esse texto, com um momento de grave crise política vivenciada no país em 64, ele nos remete à relação entre Estado e sociedade, que na perspectiva do presente trabalho é compreendida a partir dessas lutas políticas em torno da definição da estratégia de desenvolvimento. Em outras palavras, é essencial que a política econômica seja compreendida como resultado das lutas políticas entre os diferentes atores.

Considerando que estes atores formulam estratégias de ação política procurando influenciar em seu favor os rumos da política econômica, esta deve ser concebida como resultado da interação entre as diferentes estratégias. Nesse sentido, a própria política

<sup>27</sup> Por exemplo, PEREIRA, L. C. B. (1978). O Colapso de uma aliança de classes. São Paulo: Brasiliense.

<sup>28</sup> CRUZ, S. C. V. (1995). “A Conjuntura de 77 e a Crítica Empresarial de Autoritarismo”, In: CRUZ, S. C. V. Empresariado e estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977). Campinas, SP: Editora da UNICAMP; São Paulo: FAPESP, p.238.

econômica acaba sendo elemento central na redistribuição dos recursos políticos e econômicos que estes atores utilizam nestes conflitos e querem preservar e expandir.

É nesse sentido que mais adiante se discutirá os efeitos da crise econômica e a reestruturação capitalista mundial sobre o conflito político-econômico no Brasil dos anos oitenta e noventa. O objetivo será mostrar como os empresários nacionais se vêem coagidos a elaborarem estratégias de intervenção no debate em torno da política de desenvolvimento no Brasil. Coagidos na medida em que constrangimentos econômicos imensos estarão postos à mesa para esses empresários ao longo dessas décadas.

O resultado desse processo é, ao que nos interessa, a fundação do IEDI em 1989 e a tentativa frustrada de articulação, com os governos que assumirão nos anos noventa, de uma estratégia de desenvolvimento de autodeterminação nacional, que dê ao grande capital nacional posição de destaque no processo de acumulação. Por agora, resta ainda passar à análise pretendida de outra conjuntura, aquela imediatamente posterior à campanha antiestatizante.

### **3.2. *As Manifestações pelo Retorno ao Estado de Direito***

Nem todas as manifestações de empresários pelo retorno ao Estado de Direito podem ser explicadas através de uma referência direta ao malogro do II PND. As manifestações possuem outras determinações que só podem ser captadas na medida em que as consideramos imersas na complexidade da conjuntura política do período. Entretanto, a política econômica retém entender importantes fatores explicativos desse processo. Além do mais, uma evidência importante que aponta para essa interpretação é o fato de os empresários que passam a evocar a democracia são os que se mantiveram à parte na campanha contra a estatização, ou seja, os empresários do setor de bens de capital.

A principal entidade organizativa desse setor, a ABDIB, tinha fortes articulações no aparelho de Estado com as agências BNDE, CACEX e Consider. Através dessas ligações procurava obter sucesso nos conflitos interburocráticos. Se por um lado, a tentativa de articulação dos projetos do II PND em estreita conexão com esse setor, gerava conflitos e tensões entre interesses privados e públicos, por outro, o abandono do Plano pelo governo teve como conseqüência o aumento das tensões entre empresários e Estado. Na medida em que se aprofundava a impossibilidade de o governo manter o cumprimento de suas metas

iam-se desfazendo as alianças da ABDIB. Esse fato aumenta as frustrações dos empresários do setor que a partir do primeiro semestre de 1976 começam a mostrar sinais de descontentamento.<sup>29</sup>

Nesse sentido os empresários transformam-se em críticos do governo, e daí a críticos do regime não demorou muito. É certo que esse comportamento deve ser compreendido como uma escolha política (coerente com a trajetória da ABDIB e com as ambigüidades do discurso oficial). Porém, caso não houvesse a decepção com o abandono da orientação proposta no II PND pelo governo, nada indica que os empresários desse setor fariam a escolha política pelo retorno ao Estado de Direito.

Progressivamente as críticas dos empresários vão se tornando mais incisivas até que em 1978 (em julho) é publicado o “Primeiro Documento dos Empresários” eleitos pelo “Fórum da Gazeta Mercantil”. Seria este uma espécie de plano de desenvolvimento, já que expressavam através dele a sua posição com respeito a uma política de desenvolvimento. Segundo CARDOSO (1983, p. 21):

“Fazendo coro à ênfase dada pelo governo, repetem que o desenvolvimento industrial deve repousar sobre a indústria de base, reclamam melhor equilíbrio no tripé do desenvolvimento (‘a empresa privada nacional padece de fragilidade, a empresa pública escapou dos controles da sociedade e a empresa estrangeira não está disciplinada por normas mais adequadas e claras de atuação’), criticam o sistema financeiro e o endividamento externo crescente, reclamam políticas tecnológicas adequadas, pedem regulamentação do capital estrangeiro, fazem-se arautos da pequena e media empresa, etc. Para implementar tudo isso se torna necessária, naturalmente, ‘a participação ativa do empresário’ na elaboração de políticas.”

Esse documento possui ainda outras reivindicações, como uma política salarial justa, modernização da estrutura sindical de patrões e empregados, etc. e por fim conclamam a democracia como o único regime capaz de absorver todas essas demandas. Chama a atenção sobretudo a demanda de “participação ativa do empresariado” na elaboração de políticas, na qual se pode identificar a única questão de consenso entre todos os setores empresariais. Tanto os protagonistas da onda antiestatizante quanto os empresários do setor de bens de capital convergiam em suas críticas ao fechamento excessivo do sistema decisório no governo Geisel. Esse aspecto foi abordado por BOSCHI

---

<sup>29</sup> CRUZ, S. C. V. “A indústria de bens de capital e o governo Geisel”, in: CRUZ (1995).

& DINIZ.<sup>30</sup> Se existe algum ponto de contato entre a campanha contra a estatização e as manifestações pelo retorno ao Estado de Direito ele se encontra nesse aspecto.

“Os empresários sentem que a empresa privada foi marginalizada do processo decisório em tal medida que ela não participa mais na maioria das esferas-chaves de elaboração de políticas econômicas. Além disso, reclamam do caráter sigiloso do processo decisório e do monopólio governamental de informação vital referente ao funcionamento do sistema econômico” (BOSCHI & DINIZ, 1978).

Há realmente importância nesse aspecto para o estudo da atuação política dos empresários nesse período. Porém, ele deve vir acompanhado de uma advertência. A ênfase excessiva em tal aspecto pode conduzir a um equívoco: acreditar que houve continuidade entre os dois movimentos. Ou seja, estes episódios significaram a manifestação da “burguesia” contra o regime autoritário, acelerando o seu processo de decomposição. Essa é a avaliação de PEREIRA (1978), como já foi observado anteriormente, para quem:

“A característica fundamental da crise política brasileira atual é a ruptura da burguesia com o Estado, ou melhor com a tecnoburocracia estatal que o dirige”.<sup>31</sup>

A análise política desse processo sob a ótica da política econômica permite escapar desse tipo de avaliação e encontrar alguma coerência nas discontinuidades das manifestações empresariais, na diversificação dos atores e nos distintos problemas colocados publicamente por eles. Pode-se assim constatar que as críticas ao caráter centralizador do governo, surgiram à medida que os empresários sentiram-se ameaçados em seus interesses específicos. Esses indícios contribuem ainda para afastar a hipótese de que há motivações de caráter exclusivamente democrático para o ressurgimento político dos empresários nesse período. Outra contribuição desse tipo de análise é a possibilidade de verificação de um tipo de relação estratégica que particularmente interessa ao presente trabalho: aquela estabelecida entre empresários e economistas.

#### **4. *Empresários e Economistas no Brasil***

A origem da relação a que nos referimos remonta ao início do século, mais precisamente à década de 20, quando surge no Brasil a tradição do técnico como detentor de um saber especializado, supostamente neutro e por isso capaz de arcar com as novas

<sup>30</sup> BOSCHI, R. R. & DINIZ, E. (1978). Empresário nacional e estado no Brasil. Rio de Janeiro: Forense.

<sup>31</sup> PEREIRA, L.C.B. op. cit.

responsabilidades administrativas do Estado Moderno, processo que logicamente não diz respeito apenas ao Brasil.<sup>32</sup> Em diversos países europeus, que serviram de referência para intelectuais e políticos brasileiros, como a França e Inglaterra, a criação de centros de reflexão governamentais e não governamentais, escolas, universidades, onde se discutiam as novas características a serem assumidas pelo Estado, o seu papel planejador através da organização científica do trabalho, da publicação de livros e revistas, realização de encontros, seminários, congressos, entre outras atividades relacionadas à produção do conhecimento, científico ou não, voltadas para o planejamento de políticas públicas.

No Brasil, especificamente, até então, o requisito fundamental para entrar na esfera política era a origem familiar, através do qual os homens públicos vinculavam-se, com raras exceções, à propriedade da terra e secundariamente ao comércio e às finanças. Os homens públicos constituíam uma elite de bacharéis, possuidora de cultura humanista, formados nas escolas de Direito em Portugal, São Paulo e Recife e em menor número os médicos, formados no Rio e em Salvador e os engenheiros e militares formados nas escolas politécnicas.

São os teóricos autoritários, entre eles Oliveira Vianna e Azevedo Amaral que, criticando os velhos políticos, sistematizam a formulação das exigências de um novo modelo de elite capaz de administrar e solucionar os males do país. Estas formulações são levadas adiante sob a inspiração de uma utopia corporativista que marcaria as propostas de um Estado autoritário, forte, centralizado, capaz de corrigir os equívocos tanto do liberalismo quanto do socialismo.

O discurso de competência técnica que se fortalece se afirma em fins dos anos trinta, com o Estado Novo, quando a criação do Departamento de Administração do Serviço Público (DASP) marca a instauração de procedimentos técnicos e impessoais no recrutamento do funcionalismo bem como o surgimento dos órgãos corporativos como os conselhos técnicos e as autarquias.

---

<sup>32</sup> A esse respeito, conforme: GOMES, A.C. (Coord.). (1994). Engenheiros e Economistas: novas elites burocráticas. Rio de Janeiro: Ed. da FGV, p 2.

Os governos de Kubitschek e Castelo Branco serão os momentos mais claramente expressivos para análise desse tipo de orientação dada ao Estado.

“Se com Juscelino houve a convivência com os ‘políticos’, e com Castelo houve a possibilidade de seu ‘expurgo’, o objetivo expresso por ambos foi o da gestão ‘objetiva’, eficiente e mais econômica do aparelho estatal. À nova elite, pautada por critérios técnicos, caberia implantar um novo modelo econômico-administrativo que, superando os interesses políticos ‘menores’ (privados/regionais), deveria atender aos interesses gerais da nação” (GOMES, 1994, pp. 5-6).

É importante observar que o surgimento dessas novas elites e dessa nova burocracia representaram a canalização de interesses de grupos setoriais e regionais ao mesmo tempo em que uma possibilidade concreta de criação de interesses específicos às próprias agências estatais e seus burocratas. Assim, não se pode negligenciar que a diferenciação e a especialização dessa burocracia de Estado no Brasil são completadas pelo processo de corporativização das relações entre Estado e sociedade forjada nos anos 30 e 40, que até hoje não foi abandonado.

Esse processo de crescente importância do papel dos técnicos na condução de decisões estratégicas em torno de políticas públicas foi reforçado pela chamada revolução keynesiana. A difusão do keynesianismo na política econômica dos países ocidentais, como resultado dos acordos firmados no pós-II Guerra Mundial entre as principais potências elevou o *status* dos especialistas em políticas públicas, entre os quais destacam-se especialmente os economistas. Esse processo estimulou a difusão das escolas de economia em diversos países da América Latina. No Brasil, os primeiros cursos de economia reconhecidos datam dos anos quarenta. Em 1945 foi fundada a Faculdade Nacional de Ciências Econômicas da Universidade do Brasil, que tinha como entusiastas Eugênio Gudin e Octavio Gouvêa de Bulhões, que defendiam a idéia de que a instituição deveria servir de fonte de quadros para a modernização do Estado no país.<sup>33</sup>

Na América Latina, e particularmente no Brasil, teve grande repercussão em termos de políticas a criação da Comissão Econômica para a América Latina – CEPAL, como órgão da Organização das Nações Unidas para o continente. Sob a égide da CEPAL e da teoria centro-periférica de Prebisch foram desenvolvidas políticas de planejamento

---

<sup>33</sup> Além do trabalho citado de GOMES, ver: LOUREIRO, M. R. (1997). Os economistas no governo: gestão econômica e democracia. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas.

econômico visando a superação da problemática do desenvolvimento. Vários e conhecidos são os economistas e outros cientistas sociais que passaram pela instituição localizada no Chile, permitindo a difusão das idéias da CEPAL na América Latina, contribuindo, assim, para reforçar o papel do economista na elaboração e implementação de políticas públicas e de industrialização, mais especificamente.<sup>34</sup>

Até os anos setenta, preponderantemente, entre a literatura sobre empresários, industrialização e políticas sociais, prevaleceu a interpretação consagrada de que os rumos da modernização eram produto da ação dessa elite técnica. Só nos anos oitenta, com os trabalhos citados de Diniz e Boschi, entre outros, começam a ganhar relevo as interpretações que incluem a presença de outros atores como os empresários industriais e as próprias oligarquias na formação das políticas públicas.

Nesse sentido, é importante lembrar, o referido documento dos empresários apresentado ao governo Geisel em 1978, é um dos momentos importantes em que a relação estratégica entre economistas e empresários se faz presente de forma explicitamente política já que é atribuído a um economista com fortes vínculos com o MDB, com os empresários paulistas e que mais adiante seria integrante da equipe econômica composta na primeira gestão civil pós-regime autoritário do governo brasileiro (CRUZ, 1987, p. 105).

É importante essa observação pois, esse namoro entre segmentos específicos dos empresários industriais nacionais se reitera ainda duas outras vezes na história político-econômica brasileira após a conjuntura, aqui brevemente revista dos anos Geisel. A primeira será justamente durante a elaboração e execução do Plano Cruzado, no início da Nova República. A segunda ocasião será a partir de fins dos anos oitenta e início dos anos noventa, quando, forjado o consenso internacional em torno da continuidade das diretrizes liberais de reformas estruturais no capitalismo mundial, na economia brasileira constitui-se uma coalizão de forças sociais capaz de impor para o conjunto da sociedade um processo de reestruturação que mudaria em muitos aspectos suas características centrais. Um dos vínculos entre empresários e economistas que interessa ao presente trabalho é o que se faria

---

<sup>34</sup> Sobre a CEPAL há inúmeros trabalhos. Entre os mais importantes pode-se citar a importante coletânea de trabalhos originais da Cepal recentemente publicada: BIELSCHOWSKY, R. (Org.) (2000). Cinquenta anos

através do IEDI, e que será analisado mais adiante. Trata-se novamente da aproximação entre os empresários paulistas e os economistas de uma corrente crítica ao neoliberalismo recém abraçado pelas forças dominantes em formação.

### **5. *Empresários nacionais, heterodoxia econômica e democracia***

A vitória de Tancredo Neves sobre Paulo Maluf no Colégio Eleitoral em 15 de janeiro de 1985, por um total de 480 votos contra 180 foi um marco na política brasileira por assinalar a passagem para um governo civil depois de anos de obscuridade decorrente da imposição do poder político dos setores dominantes através do uso da força militar. A morte de Tancredo, no entanto, vai transformá-lo, por paradoxal que pareça, em símbolo da democratização, embora tenha sido um dos políticos conservadores com mais influência no período imediatamente anterior (SALLUM JR. & KUGELMAS, 1993). Em seu lugar assume outro conservador, José Sarney, em 15 de março do mesmo ano, e seria sob seu comando que três programas de estabilização fracassados seriam implementados, embora o sucesso temporário de um deles, o Cruzado, que vigorou de março a novembro de 1986, tenha sido o responsável pela vitória do PMDB nas eleições de novembro. (CANO, 2000, pp.206-227)

A relações entre os economistas de oposição e os empresários nacionais haviam começado a se estreitar a partir da vitória anterior do PMDB nas eleições de 1982, em São Paulo e em outros estados (CRUZ,1987, p. 107). De 1982 a 1985 os discursos neoliberal e desenvolvimentista passam a estar presentes diante da burguesia local obrigando-a a enfrentar o problema da necessidade de a qualquer momento fazer uma opção entre um dos dois. Dadas as origens teóricas e conceituais dos dois discursos, bem como as implicações práticas das políticas decorrentes de cada uma das duas vertentes, a opção tornava-se uma necessidade embora os empresários jamais tenham vindo a exercê-la por completo, limitando-se a uma oscilação tática de uma outro pólo das opiniões, equilibrando-se entre as relações de compromisso e apoio que obtinha e fornecia junto a economistas e políticos com interesses ligados às duas vertentes.

Os empresários industriais posicionaram-se favoráveis à instauração do governo civil da Nova República. Repudiavam a reiteração de políticas recessivas e se dispunham a colaborar na tarefa de tornar compatível o combate à inflação com a retomada do crescimento. Assim, sinalizavam ao governo com sua participação no pacto social que se procurava articular em torno do apoio ao novo presidente e sua equipe. No campo de suas relações com os trabalhadores, o surgimento das greves no setor metalúrgico no ano de 1985 os conduziu a posturas de negociação salarial através de novas práticas. Nos setores mais modernos, como o da automobilística, metalurgia, eletroeletrônica e bens de capital, difundiram-se as “(...) negociações diretas, a proliferação das greves por empresas (...)” levando as lideranças empresariais da indústria a defender a legitimidade da descentralização de negociações salariais, refutando, com isso, a intervenção do governo e dos sindicatos (DINIZ, 1997, p. 51).

No primeiro ano da Nova República duas questões concentraram a atenção dos empresários industriais segundo. A regulação das relações capital-trabalho e a defesa dos princípios de sustentação da economia de mercado. Manifestações e demandas pela limitação do papel do Estado na economia e pela privatização de empresas estatais proliferaram neste período, tendo em vista as eleições para a Assembléia Constituinte a serem realizadas em 1986. Diniz aponta a existência de 40 manifestações de empresários em prol da desestatização. A melhor forma de enfrentar o problema da inflação seria combater desequilíbrio orçamentário, reduzindo o déficit público (DINIZ, 1997, p. 54-55). Esse discurso demonstra a proximidade crescente do diagnóstico patronal com o diagnóstico neoliberal. Foi esta a postura que prevaleceu mais adiante na Assembléia Constituinte.

Exatamente com esse intuito a Câmara de Estudos e Debates Econômicos e Sociais (Cedes), em funcionamento desde 1980, que reunia empresários de renome, intensificou a ação política para a escolha de representantes para a futura Assembléia Constituinte. Entre seus fundadores estavam empresários que mais tarde estiveram envolvidos diretamente ou indiretamente na fundação do IEDI, como Antonio Ermírio de Moraes (Grupo Votorantim), Paulo Cunha (Grupo Ultra), Ney Bittencourt Araújo (Agroceres). Como definiu Renato Ticoulat Filho, o objetivo da Câmara, uma organização supostamente realizadora de

atividades essencialmente acadêmicas, era “unir o empresário no sentido de demonstrar que o neoliberalismo não é um capitalismo selvagem, um criador de miséria, mas uma alavanca de desenvolvimento social, como mostra o exemplo norte-americano” (DREIFUSS, 1989, p. 52).

Parte da campanha daquela organização nesse ano de 1986, foi organizar um encontro que produziu uma “sofisticada análise ‘neoliberal’ da situação e dos rumos da economia latino-americana, a cargo de renomados economistas do mundo empresarial” (DREIFUSS, 1989, p. 53). Entre as recomendações estavam a abertura ao exterior, supressão da proteção contra as importações, redução do déficit orçamentário e do papel do estado e a desregulamentação da economia, como meios de promover o desenvolvimento sustentado. De acordo com Dreifuss, a proposta era atrativa para um segmento empresarial da indústria e das finanças que via “na ‘inserção global’ uma saída para suas necessidades” (DREIFUSS, 1989, p. 54).

Assim, em encontro com a presença de algo em torno de 140 lideranças empresariais, cientistas políticos, economistas do eixo Rio-São Paulo-Brasília, no Hotel Casa Grande no Guarujá, para “discutir abertamente o ‘financiamento de candidatos e a arregimentação de forças para o confronto’, que – esperava-se – iria acontecer na Constituinte. Assim, o rompimento do pacto com o governo, o temor da mexicanização e socialização da economia, o congelamento de preços e a efetividade do Plano Cruzado, a possibilidade de uma reforma agrária, a inefetividade do Estado foram temas de intensos debates no encontro. Marco Maciel, então ministro-chefe do gabinete Civil, afirmou “não ter certeza de que a próxima Constituição brasileira seguirá os princípios do liberalismo econômico, destacando a composição da futura Assembléia Nacional Constituinte como ponto nevrálgico” (DREIFUSS, 1989, p. 54). O Ministro fazia a afirmação em resposta a Jorge Gerdau Johannpeter (Grupo Gerdau, também integrante do núcleo fundador IEDI mais adiante), segundo o qual,

“... apesar de haver no pensamento político deste governo (ou de seus predecessores), uma definição do conceito de economia de mercado, na prática constatava-se um processo intervencionista do Estado. Gerdau também pediu ao ministro um conselho para os empresários: ‘De que forma eles deveriam trabalhar para que, na nova Constituição fosse preservado o espírito liberal, também no campo da economia?’ Maciel respondeu com franqueza e descontração: ‘Não dá para tirar uma linha do que será a Constituinte, nem se uma proposta liberal será tendência majoritária. Torço para que

isto aconteça e trabalho para isto'. E ainda lembrou que as eleições para o Congresso constituinte seriam 'mais importantes que para a Presidência da República' (DREIFUSS, 1989, pp. 54-55).

Como se sabe, Marco Maciel sempre esteve na cúpula dos governos antes e depois do governo Sarney e viria a ser o vice-presidente do governo Fernando Henrique Cardoso que executará às últimas conseqüências o projeto de reformas neoliberais no Brasil, sendo neste, uma peça chave na montagem da coalizão de poder que sustenta seus dois mandatos presidenciais. Por outro lado, como se disse acima, Johannpeter, veio a ser um dos empresários membros do IEDI mais influentes e bem sucedidos durante os anos noventa. Em outras palavras, ele sabia o quanto a internacionalização da economia poderia ser interessante para seus negócios e o quanto era cara aos membros do governo.

Os contatos dos empresários industriais com os intelectuais que habitaram o governo e a equipe econômica durante a gestão do Plano Cruzado foi também estabelecido através do PMDB. O professor de Economia João Sayad ocupou o Ministério do Planejamento na primeira fase do governo Sarney. Nesse mesmo período foram levados ao governo outros economistas que não se afiliavam à corrente neoliberal como Luciano Coutinho que ocupou a Secretaria-geral do Ministério de Ciência e Tecnologia; André Franco Montoro Filho e Carlos Lessa, diretores do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Dorotéia Werneck, Secretária de Emprego e Salários do Ministério do Trabalho. Dilson Funaro passou a ocupar o Ministério da Fazenda em agosto de 1985, na primeira reforma ministerial promovida por Sarney. Funaro levou consigo outros economistas do PMDB como João Manoel Cardoso de Melo e Luiz Gonzaga Belluzzo para serem seus assessores diretos. Além destes, outros economistas peemedebistas como Pérsio Arida, André Lara Rezende e Adroaldo Moura e Silva também vieram a ocupar cargos e papéis importantes no governo da Nova República. Um nome mais célebre ainda que todos os citados veio a ocupar uma posição importante no governo nesse período: Celso Furtado, embora não tenha sido na área econômica do governo, já que foi o Ministério da Cultura que a partir de fevereiro de 1986 ficou sob sua responsabilidade (SINGER, 1988, p. 69).

Afora as ligações pessoais, políticas e partidárias que a maior parte destes economistas tinham com os empresários industriais nacionais havia outra importante que foi muito bem enfatizada por Paul Singer no artigo citado, conforme o que segue:

“Há algo que distingue os economistas dos demais intelectuais democratas-modernizantes. Os economistas, que aceitam o capitalismo como o quadro institucional em que procuram formular políticas, tomam explicitamente em consideração as ‘leis do mercado’. O que significa, ao fim e ao cabo, tomar em conta os interesses da classe capitalista como sendo os interesses que são e continuarão sendo hegemônicos, por mais que desejem dar prioridade aos interesses dos trabalhadores ou dos pobres. Pelo seu treino e por sua formação teórica, o economista ‘sabe’ que o comando das forças produtivas é exercido tendo em vista o lucro e que, por isso, os objetivos da política econômica só podem ser alcançados em harmonia com os desígnios do capital” (SINGER, 1988, pp. 69-70).

Na explicação deste autor, não parecia ser intenção de Tancredo “confiar qualquer parcela de poder sobre a política econômica a João Sayad e seus assessores progressistas”, intento frustrado pela sua morte. Sarney, ao promover a vertente progressista dos economistas do governo, evitando assim que Francisco Dornelles executasse seus planos de cortes de gastos públicos e juros altos, estaria apenas pensando, entre outras coisas, no seu próprio Estado, o Maranhão, pertencente a uma das regiões mais pobres e atrasadas do país, que sofreria ainda mais com o prolongamento de uma política econômica recessiva.

Ao apoiar a posição de João Sayad, que pretendia baixar a inflação e fazer um acordo com o Fundo Monetário Internacional tentando reduzir a transferência de riqueza aos credores externos e o gasto financeiro do Estado, Sarney estava ao mesmo tempo atendendo uma das demandas mais importantes dos empresários industriais que queriam terapias não recessivas de combate à inflação. Sarney, que diferentemente de Tancredo precisava do apoio do partido político majoritário da aliança no poder, deixou que Dornelles se demitisse em agosto de 1985 e nomeou Funaro que era ligado a Sayad e aos outros economistas progressistas do governo e do PMDB.

A indicação de Funaro foi muito bem recebida pelos empresários industriais. Na verdade, até então, o contato dos empresários com o governo era o ministro da Indústria e Comércio Roberto Gusmão e não o da Fazenda. Os empresários discordavam da terapia recomendada pelo Ministro Dornelles, cuja perspectiva econômica conservadora incluía em sua proposta fundada no monetarismo medidas como a elevação dos juros, política monetária restritiva e contenção do crédito e redução da demanda (DINIZ, 1997, pp.57-58).

A mudança trouxe aos empresários nacionais do setor industrial a esperança de que uma retomada do aquecimento da economia pudesse tornar seus negócios mais lucrativos.

Feita a troca em agosto, daí até janeiro de 1986 a equipe econômica preparou o Plano Cruzado. Suas medidas principais incluíam: 1) a substituição da moeda cruzeiro (Cr\$) pelo cruzado (Cz\$) equivalente a mil cruzeiros; 2) fixação dos salários pela média real dos últimos seis meses com duas correções obrigatórias: a primeira de 60% da inflação que ocorresse até a data-base da negociação e a segunda plena, sempre que a inflação acumulasse 20% e concedendo um abono de 8% para os salários e 15% para o mínimo; 3) desindexação geral com exceção das cadernetas de poupança e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e PIS-PASEP; criação do seguro-desemprego; congelamento de preços, aluguéis e câmbio; criação da tablita (descontos dos saldos de dívidas a vencer) para as dívidas privadas e contratos públicos com exceção de dívidas fiscais; equivalência salarial para as prestações do Sistema Federal de Habitação; em julho criou a Obrigações do Tesouro Nacional (OTN) em substituição à Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN).

Diante do Plano Cruzado os empresários industriais reagiram com otimismo embora não tenha havido unanimidade nessa posição. Luiz Eulálio de Bueno Vidigal elogiou o Plano em nome da Fiesp, saudando a perspectiva de crescimento em torno de 5 a 6% até o fim de 1986; Bardella, vice-presidente da Fiesp chegou a afirmar que o Plano trouxe a perspectiva de futuro que havia sido perdida; a Associação Brasileira das Indústrias Eletroeletrônicas (Abinee), Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan) também apoiaram o plano econômico; jornais publicaram a opinião dos empresários apurada em pesquisa realizada com 430 empresários que apontava que 70,6% estavam satisfeitos com o presidente e 86% otimistas com o plano de estabilização; no Rio Grande do Sul 96% dos empresários estavam confiantes (DINIZ, 1997, p. 59).

As posições contrárias provinham dos setores compostos pelas pequenas e médias empresas, lideradas na época por Guilherme Afif Domingos, presidente da Associação Comercial de São Paulo que se manifestou publicamente em tom de protesto contra o plano de estabilização econômica, especialmente contra o congelamento. Assim, 89 associações

comerciais paulistas estiveram representadas em encontro em São Paulo do qual foi extraído documento cuja tônica situava-se na defesa do princípio da livre empresa, do livre mercado e na crítica do intervenção da burocracia estatal na vida econômica. De um lado, apoiando o governo encontravam-se líderes dos setores dinâmicos como Luiz E. B. Vidigal, José Mindlin, Antonio Ermírio de Moraes, Cláudio Bardella, Paulo Francini, Roberto Caiuby Vidigal, alguns dos quais viriam a ser articuladores da fundação do IEDI. De outro encontravam-se representantes dos setores mais tradicionais como Henry Maksoud e Afif Domingos e também representantes do setor financeiro, defendendo o livre mercado (DINIZ, 1997, p. 60-61).

Como resultado do plano de estabilização a inflação nos primeiros quatro meses de Cruzado recuou drasticamente, houve uma retomada dos investimentos produtivos e a massa salarial cresceu com a oferta de empregos e a expansão do número de financiamentos para a compra de equipamentos. No entanto, fatores como o prolongamento do congelamento de preços e a reação dos empresários através da cobrança de ágio desestruturaram os alicerces do programa econômico tornando visíveis suas fragilidades. O diagnóstico elaborado por Lara Rezende, Arida e Francisco Lopes segundo o qual a inflação era no Brasil daquele momento totalmente inercial, e que resultou na terapia heterodoxa de substituir a moeda com memória inflacionária por outra ao mesmo tempo em que para executar o congelamento reajustava salários e componentes das rendas embutidos nos preços pela média dos últimos meses, não previu as ocorrências do ágio, alto consumo e desabastecimento além da interferência política de Sarney impondo o prolongamento do congelamento como forma de manter alta sua popularidade tendo em vista as eleições de outubro.

Assim, ainda que no fim do primeiro semestre o governo gozasse de uma repercussão positiva no meio empresarial, demonstrada pela pesquisa da revista *Exame* em julho de 1986, segundo a qual 82,1% dos empresários entrevistados consideravam de bom a excelente o desempenho do presidente bem como do ministro Dilson Funaro, a inquietação no seio do patronato já era suficiente para abalar e preocupar o governo (DINIZ, 1997, p. 63). O principal alvo das críticas era o congelamento e expressavam os conflitos entre vários setores provocados pelos desequilíbrios entre os múltiplos rendimentos.

Embora as críticas estivessem se generalizando, a avaliação ainda positiva dos empresários do governo tinha suas razões. Em julho o governo já fazia reparos no Plano Cruzado e lançou uma reforma financeira e um plano de metas: o Cruzadinho. A reforma financeira alongava os prazos de títulos do mercado financeiro e da dívida pública e diminuía os custos da rolagem, além da já citada criação dos novos papéis públicos e privados. Outra medida da reforma foi a criação do Fundo Nacional de Desenvolvimento (FND) que arrecadaria fundos nas ações de empresas estatais e do empréstimo compulsório sobre compra de veículos novos, do consumo de combustíveis e das viagens ao exterior. O plano de metas seria financiado por este Fundo, e visava os setores da infra-estrutura (transporte, energia e telecomunicações), mineração e metalurgia de não-ferrosos (Projeto Carajás), indústria (siderurgia, alta tecnologia, bens de consumo essenciais), agropecuária (alimentos, estocagem, irrigação e reforma agrária) além de uma programa social voltado para a expansão do emprego, habitação, saneamento, saúde, educação e desenvolvimento regional (CANO, 2000, p 215).

Dada a demora na implantação do plano de metas e principalmente dada a crescente financeirização da riqueza que permitia a fuga e defesa dos investidores na especulação, os resultados desse programa foi limitado. Além disso, a recepção do Cruzadinho por parte da população não foi nada boa e provocou uma forte reação negativa na opinião pública. “O desenho original do ‘pacote’ visava a uma punção de 150 milhões de cruzados por ano na renda dos consumidores de classe média” (SINGER, 1988, p, 83). Mas o remendo na verdade intensificou a pressão inflacionária à medida que os empréstimos compulsórios provocavam aumento dos combustíveis. A inflação recrudesce em agosto até o ponto em que a equipe econômica é obrigada a emitir novo plano, o Cruzado II, menos de uma semana após as eleições majoritariamente vencidas pelo partido do presidente, o PMDB.

De acordo com a interpretação de SINGER, o governo passou a receber críticas da direita e da esquerda. Da direita porque esta considerava que o Cruzado II expropriava o ganho privado para alimentar a máquina do Estado. Da esquerda porque acentuava a inflação e reforçava a redução dos salários reais. Segundo o autor,

“O ‘Cruzado II’ foi o tiro de misericórdia que acabou de liquidar o que restava do Plano Cruzado. Se o governo aumentava seus próprios preços sem pudor, a autoridade moral do congelamento não tinha

como se sustentar. Os que cobravam 'ágio' às escondidas passaram a fazê-lo à luz do dia" (SINGER, 1988, p. 86).

A inflação atinge a marca de 7,27% em dezembro e 16,82% em janeiro de 1987, e seu estouro agrava as contas públicas, fazendo com que o déficit em transações correntes passe de 0,2 bilhão de dólares em 1985 para 5,3 bilhões em 1986. A credibilidade do governo e da equipe econômica esvai-se e em fevereiro de 1987 o país anunciou a moratória sobre o serviço da dívida externa e em abril o ministro da Fazenda é substituído por Bresser Pereira que anuncia o Plano de Consistência Macroeconômica implementado a partir de junho daquele ano (CANO, 2000, pp. 216).

Bresser procura corrigir os erros do Cruzado aproximando-se mais da ortodoxia e da recessão. Criou a Unidade Referencial de Preços (URP), um novo indexador calculado pela média trimestral dos preços, a partir do congelamento; eliminou o gatilho de 20% e passou a corrigir os salários pelo novo indexador; congelou os preços por três meses entre outras medidas. No terceiro trimestre do ano houve um recuo da inflação, mas a desaceleração da economia, a inflação após o congelamento, a queda da arrecadação fiscal ampliaram o déficit que realimentaram os preços através da dívida pública e dos juros altos. A inflação em dezembro volta à casa dos 15% e novamente deteriora a credibilidade de mais um ministro do governo da Nova República.

Assim, o encerramento do ciclo heterodoxo na gestão da política econômica brasileira, marcado pelo fracasso das tentativas de conciliação das tarefas de estabilização e crescimento, foi caracterizado por SOLA (1988) através do predomínio de dois eixos de análise possíveis que resumiriam os diferentes processos de ruptura e reconstrução política e institucional próprio do período de transição política e crise econômica. Um eixo é aquele apreendido pela análise do "extremo confinamento das arenas decisórias cruciais" para a formação da política econômica em relação às pressões da política competitiva. Outro eixo é o da manutenção do alto grau de autonomia decisória da tecnocracia, em particular, a dos macroeconomistas no poder. A autora resume o processo enfatizando o caráter excludente da formação das decisões econômicas. Este aspecto interessa ao presente trabalho, pois será este o padrão de tomada de decisões que prevalecerá ao longo de todo o período de abertura

e liberalização que se inicia a partir do fracasso do Plano Cruzado e se desenvolve ao longo de todos os anos noventa com a execução das reformas estruturais neoliberais.

Em janeiro de 1988 Mailson da Nóbrega substitui Bresser Pereira e anuncia a política do “feijão com arroz”. Este é o marco inicial da adesão da política econômica brasileira à ortodoxia econômica, da qual não mais se desvincularia por mais de uma década. Com a Constituição de 1988 completa-se na visão de CANO (2000) a remoção do entulho autoritário, fortalecendo as bases democráticas e ampliando os direitos sociais nas áreas da saúde, educação, seguridade social principalmente. Entre as reformas estavam a redefinição do papel do Estado, a definição das empresas como brasileiras ou brasileiras de capital nacional, a simplificação da questão tributária, a reforma do sistema financeiro, as normas para movimentação do capital internacional, a abertura comercial e a privatização.

De 1980 a 1989 o Produto Interno Bruto cresceu à média anual de 2,2%, caindo em termos *per capita*. De 1980 a 1983 cresceu -2,2% e 1983-1986 seu crescimento anual foi de 6,9%. A relação investimentos/PIB, a preços constantes de 1980, caiu de 23,6% em 1980 para 16,7% em 1989 e a participação dos bens de capital no total investido caiu de 34,4% para 27,5% (CANO, 2000). As exportações no período aumentaram 71% e as importações caíram 24% e embora houvesse acumulado um saldo comercial de 97 bilhões de dólares, os juros somaram US\$ 87 bilhões e as remessas de lucros superaram os investimentos externos diretos em US\$ 2 bilhões. Como resultado as reservas diminuíram em 3 bilhões de dólares, a dívida externa aumentou em US\$ 51 bilhões e o saldo devedor passou de US\$ 64 para US\$ 115 bilhões. Por fim, a dívida pública interna federal passou de 6% do PIB em 1980 para 12% do PIB em 1989 (CANO, 2000, pp. 220-227).

Em resumo, a década de oitenta deixava um saldo negativo que se manifestava econômica e politicamente. No fim da década a crise econômica aprofundava-se junto com a crise política. A década foi caracterizada perdida pela CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina) enquanto o Estado dava todos os sinais de esgotamento de suas capacidades mínimas de coordenação de suas atribuições públicas. Dessa forma, o país estava diante de uma tarefa imensa de ajustar-se para enfrentar mudanças no cenário econômico interno e externo decorrentes de um processo de reestruturação industrial e

tecnológica de grandes dimensões. No entanto, encontrava-se em precárias condições para enfrentar o desafio.

Os empresários industriais tinham uma clara noção do significado das mudanças em curso na economia internacional, bem como da frágil condição do Estado nacional enquanto administrador da crise interna. Diante do desafio, era preciso enfrentar de frente os problemas que se lhes colocavam enquanto integrantes da coalizão dominante e na condição mesmo de capitalistas industriais. Os mesmos dilemas enfrentados antes, quais sejam, optar por uma adesão incondicional ao neoliberalismo e experimentar suas conseqüências práticas ou reticentemente continuar apoiando alternativas político-econômicas fundadas em outras fontes conceituais de pensamento econômico se colocariam novamente a partir de então. Era preciso enfim, fazer um balanço da década perdida e procurar reencontrá-la na seguinte, tentando evitar que, dado o andamento e profundidade da crise definida estruturalmente pelo grau de dependência da economia brasileira, outras décadas a seguir pudessem lhes escorregar entre as palmas de suas mãos.

## **6. *Empresários, reestruturação mundial e crise do desenvolvimentismo***

As mudanças na ordem econômica internacional e seus impactos sobre o Brasil, que vive momentos de profunda incerteza econômica e política desde o início dos anos 80, constituem uma parte dos fatores que conduziram a uma nova onda de diversificação das formas de organização e do comportamento político do empresários industriais nacionais nesta década.<sup>35</sup>

Essa diversificação se processou, a partir da segunda metade da década passada, através do surgimento de novas entidades empresariais, que têm sua origem e existência paralela às instituições oficiais de representação corporativa dos interesses bem como das associações civis. Como exemplo das novas organizações podemos citar: a Câmara de Estudos e Debates Econômicos e Sociais (Cedes); a União Brasileira de Empresários (UBE

---

<sup>35</sup> Sobre algumas características centrais deste processo, ver CRUZ, S. C. V., ob. cit. 1991: pp. 5-8; e sobre as vertentes interpretativas do discurso empresarial sobre a crise econômica, pp. 26-27. Sobre a diversificação das organizações empresariais: DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1993). "Um Novo Empresariado? Balanço e Tendências Recentes", In: DINIZ, E. (Org.) *Empresários e modernização econômica: Brasil anos 90*. Florianópolis: Ed. da UFSC, IDACON, pp. 113-131. Na mesma coletânea: GROS, D. B. "Liberalismo, Empresariado e Ação Política na Nova República", pp. 133-153.

ou UB); União Democrática Ruralista (UDR); a Associação Brasileira da Defesa da Democracia (ABDD); o Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE); o Instituto Liberal (IL) e o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI).<sup>36</sup>

Considera-se aqui, a título de organização de suas variadas características e fins aos quais foram criados, três tipos de organismos empresariais: aquele próprio da estrutura corporativa oficial, remanescente da primeira era Vargas - as confederações, federações e sindicatos; as associações civis originárias do final dos anos 50 e anos 60, mas que têm existência acoplada àquela estrutura corporativa oficial; por fim, os Institutos e organismos acima citados, surgidos na década de oitenta.

Este processo é o resultado, ainda em andamento, da adaptação dos empresários aos novos desafios impostos, por um lado, pelos aspectos econômicos das mudanças com que se depara esse ator e, por outro lado, aqueles relacionados com as transformações no regime político, que geraram a expectativa de estabelecimento de um maior pluralismo político nas relações do Estado com a sociedade.

Este capítulo limita-se a discutir o primeiro dos aspectos mencionados, ou seja, a natureza dos constrangimentos impostos pelo processo de ruptura do padrão de desenvolvimento vigente desde o pós-guerra no Brasil e suas relações com a ruptura em curso na economia mundial.

O esgotamento do padrão de industrialização vigente no pós-guerra culminou na crise do sistema monetário internacional no início da década de setenta. A estabilidade e o crescimento nesse longo período foram assegurados, segundo CHESNAIS (1995, p. 300) através de algumas formas institucionais como: a) trabalho assalariado; b) um ambiente monetário estável – taxas de câmbio fixas e instituições e mecanismos que subordinavam as finanças à indústria; c) Estados que tinham condições de impor ao capital privado disposições disciplinadoras do seu funcionamento e que dispunham de recursos que lhes permitiam suprir as deficiências setoriais do investimento privado e fortalecer a demanda.

---

<sup>36</sup> Para uma análise detalhada da criação e atuação destes organismos empresariais ver: DREIFUSS (1989).

Dentre as características mais importantes do período anterior, que sob a hegemonia norte-americana, conferiu ao sistema capitalista mundial um novo ciclo de expansão material após a depressão dos anos trinta, pode-se citar a expansão do *welfare State* nos países industrializados do ocidente, a difusão do desenvolvimentismo na periferia latino-americana, e o *american way of life*. Estes dois últimos elementos significaram a exportação do padrão de consumo norte-americano para o resto do mundo, fenômeno este situado entre os elementos responsáveis pela consolidação do poderio econômico dos Estados Unidos na economia internacional (TAVARES & MELIN, 1997).

Os acordos entre as forças mundiais em Bretton Woods que resolveram os problemas relacionados à instabilidade financeira que perdurou desde 1918 a 1939 foram resultados de propostas de Keynes e Dexter White, representantes da Inglaterra e dos Estados Unidos, segundo as quais a estabilidade política internacional seria inviável sem a resolução daqueles problemas. O sistema monetário que se inaugurou após o acordo era assegurado por uma garantia fiscal que conferia equilíbrio das contas externas e internas dos EUA, então alçado à posição de prestador em última instância graças à centralidade adquirida pela sua moeda no sistema internacional. Aquele equilíbrio permitia a conversibilidade entre todas as moedas, assegurada que era pela paridade dólar-ouro.

Esse sistema passou a sofrer abalos na medida em que dois focos de pressão passaram a questioná-lo. O primeiro provinha da conjunção de dois elementos que provocavam déficits orçamentários para a economia norte-americana: os gastos decorrentes do embate travado pelos EUA na Guerra do Vietnã e da Guerra Espacial travada com a União Soviética que pressionavam a sua saúde fiscal. O segundo provinha dos crescentes déficits nos Balanços de Pagamentos provocados pela Balança Comercial deficitária.

Estes fatores geraram desconfiança entre os chamados investidores internacionais sobre o valor da moeda americana, o que passou a provocar movimentos especulativos com o dólar. A próxima etapa desse processo é a volta à flutuação da moeda dos EUA, o que põe por terra a conversibilidade do dólar em ouro, desfazendo, assim, a base do sistema monetário vigente no pós-guerra. Em 1973 os EUA liberam a conta de capital induzindo os outros países do G-7 a entrar num processo de desregulações competitivas, uma vez que sua iniciativa unilateral provocava o enxugamento da liquidez internacional.

A crise do dólar no início dos anos 70 culminaria na crise das dívidas dos países latino-americanos, detonada pela elevação das taxas de juros promovidas pelo FED em 1979, passando pelas altas dos preços do petróleo em 73 e 79, pela expansão do mercado de eurodólares e a perda de controle sobre o mercado de crédito interbancário. Estes países haviam tomado empréstimos denominados em dólares e a juros flutuantes muito além do que a sua base monetária permitia.

A crise da dívida põe em xeque o modelo desenvolvimentista dominante na América Latina, dependente que era do financiamento público e da captação externa de recursos para o investimento no processo acumulação de capital.

Relacionado a estes aspectos macroeconômicos da economia mundial centrado nos EUA encontram-se as respostas dadas no plano industrial por parte do Japão e Alemanha. Se os EUA conseguem retomar a centralidade do dólar frente ao esfacelamento do sistema monetário internacional que conduzia, aparentemente a um modelo tripolar de organização desse sistema, como reação à retomada da hegemonia do dólar pelos EUA, o Japão e a Alemanha desenvolvem estratégias de reestruturação industrial que acabam por provocar alterações significativas na divisão internacional do trabalho (TAVARES, 1992).

O Japão devido à sua relação privilegiada com a moeda norte-americana, em parte graças à Guerra Fria, em parte devido a aspectos puramente macroeconômicos, acabou desenvolvendo uma economia regional na Ásia além de conquistar parte do mercado norte-americano. Dada a sua extrema vulnerabilidade externa em matérias-primas estratégicas, o país realizou um ajuste produtivo capaz de diminuir o peso das importações, ao reestruturar suas indústrias através de um neomercantilismo que produziu resultados muito positivos. A política industrial japonesa alçou a sua indústria à posição de modelo de reestruturação para outros países do mundo desenvolvido. A diversificação e conglomeração de capitais promovidas deram origem a grandes grupos financeiros multi-setoriais que trouxeram consigo novas formas de organização do processo de trabalho capazes de tornar ultrapassados os paradigmas produtivos fundados no taylorismo. Assim, o trabalho passou a ser considerado em fator organizador da produção no interior da indústria, para além de custo de produção. A Alemanha, por seu turno, consolida a posição dominante na

Comunidade Econômica Européia, assumindo de vez o controle da integração do continente.

Estas mudanças produtivas e tecnológicas acabam por modificar o caráter dos grupos econômicos que, induzidos pela crescente liberalização dos mercados financeiros decorrente das estratégias norte-americanas de retomada da centralidade do dólar no sistema internacional, tornam-se agentes ativos da mundialização financeira (CHESNAIS, 1995). Uma crescente interpenetração do capital produtivo e do capital monetário transforma os grupos industriais em grupos financeiros com predominância industrial. Segundo Chesnais a globalização financeira pressionou os grupos a acentuar seu caráter de centros financeiros, ao começar a diversificar suas atividades em direção às finanças.

Como afirma o autor, esse fato não suprime a distinção entre capital produtivo e capital-dinheiro, tal como Marx analisou n' *O Capital*, mas dá nova dimensão à atuação dos grandes grupos econômicos que em sua maioria incluem, dentro de seus complexos patrimoniais, empresas genuinamente financeiras, bancos, fundos de investimento, fundos de pensão e companhias seguradoras.<sup>37</sup> Ainda segundo Chesnais, a financeirização confere a esses grupos um duplo caráter: por um lado seus interesses se identificam mais com o das instituições estritamente financeiras, pela natureza rentista de parte de seus investimentos; por outro lado continuam sendo locais de valorização do capital produtivo sob a forma industrial (CHESNAIS, 1995, p. 273-275).

Estes aspectos são importantes porque fazem parte dos elementos que vão condicionar sobremaneira as condutas dos empresários industriais no Brasil, tanto no que diz respeito às suas estratégias microeconômicas de reestruturação industrial quanto no que se refere ao seu comportamento político diante das estratégias traçadas pelos governos em termos de política industrial, comercial, tributária, de ciência e tecnologia, enfim, todas aquelas que possam afetar sua relação competitiva com a economia internacional e, essencialmente, sua luta pelo controle do mercado interno.

---

<sup>37</sup> François Chesnais se refere em seu texto às passagens em que Marx, no Livro Segundo, volume III de "O Capital", analisando o processo de circulação, desmembra o ciclo do capital em ciclo do capital-produtivo, ciclo do capital-mercadoria e ciclo do capital-dinheiro. Cada qual corresponde a uma das três órbitas do processo de acumulação, quais sejam, capital industrial, capital mercantil e capital bancário, respectivamente.

Relacionada com esse processo está a avaliação que uma parcela desses empresários (bem como de técnicos e economistas a eles relacionados) faz dos seguintes aspectos, evidenciada nos documentos oficiais divulgados por suas organizações e institutos<sup>38</sup>: a) dos desequilíbrios estruturais da economia brasileira; b) da estrutura institucional de representação de seus interesses; c) da gestão e implementação das políticas econômicas, particularmente quanto ao excessivo grau de centralização das decisões na cúpula dos órgãos governamentais encarregados de sua elaboração.

O primeiro aspecto diz respeito ao reconhecimento por parte dos empresários, do evidente esgotamento do padrão de industrialização e de intervenção estatal vigente até o final da década de 70, bem como das formas de financiamento subjacentes. Esse esgotamento está profundamente relacionado ao descompasso entre as transformações do capitalismo mundial e a situação estrutural da economia brasileira, mas, como é sabido, tem raízes nas características estruturais específicas da sua industrialização, especialmente no que diz respeito às formas de dependência financeira que ela engendrou.

Essa avaliação dos empresários nacionais se desenvolve com a experiência vivida internamente desde o II PND do governo Geisel, tanto em termos políticos (a transição do autoritarismo para o governo civil e processos relacionados como a Campanha das Diretas, o processo Constituinte e as experiências eleitorais), quanto em termos da gestão da política econômica.

Neste último caso há alguns elementos a serem mencionados: a) a inexistência, desde o esgotamento do II PND, de uma estratégia de desenvolvimento condizente com a atual reestruturação industrial; b) as tentativas fracassadas de implementação de políticas industriais na segunda metade da década passada; c) a crise da dívida; d) as sucessivas e também mal sucedidas políticas de estabilização implementadas ao longo de todo esse período (tanto ortodoxas quanto heterodoxas).

O clima de instabilidade produzido pelo processo inflacionário agudo, combinado com momentos de gestão ortodoxa dos instrumentos de política macroeconômica e com

---

<sup>38</sup> Inclusive através de algumas iniciativas isoladas, como por exemplo: DINIZ, A. (Coord) (1990). Reforma Econômica para o Brasil: nos 90. São Paulo: Nobel, Grupo Pão de Açúcar.

momentos de fracasso da gestão heterodoxa gera, nos agentes político-econômicos, uma série de atitudes reativas pautadas pela necessidade de protegerem suas atividades. No que diz respeito ao comportamento dos empresários, na realidade, o ajuste defensivo do setor privado que acabou por ocorrer ao longo dos anos oitenta foi, em vista das condições presentes, adequado à lógica de acumulação, mas trouxe conseqüências perversas para a economia brasileira.

Isso porque o grande capital tratou de preservar a rentabilidade do seu patrimônio com o intuito de minimizar os riscos de contração de dívidas e de realização de investimentos produtivos em época de instabilidade com constante mudança das regras do jogo político-econômico (MIRANDA & TAVARES, 1999). Enquanto a capacidade de financiamento do setor público se esgota em função, entre outras coisas, dos processos de estatização da dívida e de redução freqüente das tarifas públicas como instrumento de combate à inflação, reduzindo drasticamente o volume de investimentos produtivos estatais, os investimentos privados também caem em função da brutal recessão que se instala no período de 1981 a 1983.

A rentabilidade, porém, do setor privado, foi preservada pela estratégia de ajuste batizada por alguns autores de “patrimonialismo defensivo” possível graças a financeirização da riqueza no período recente combinada com as diferentes formas de interpenetração entre indústria e finanças na forma dos novos grandes grupos econômicos dos quais falava Chesnais.<sup>39</sup> Tratava-se de canalizar os recursos para o mercado financeiro, o que, além do mais, contribuiu para reduzir o grau de endividamento do setor privado junto ao setor financeiro, pressionadas que estavam as empresas pelas altas taxas de juros. Para ilustrar esse fato, a indústria passou de devedor para credor junto ao setor financeiro, e as suas margens brutas de lucro elevaram-se no período de 78/80 a 83 de 37% para 50% no caso das empresas privadas nacionais, enquanto que para as estrangeiras a elevação foi de 24/26% para 32,7%.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> BAPTISTA, M. A..C. (1993). “Política Industrial e Desestruturação Produtiva”. In: IRIS/DESEP (Vários autores). Crise brasileira: anos oitenta e o governo Collor. DESEP/INCA, pp.219-274; COUTINHO, L. G. & SUZIGAN, W. (Coords.) (1991). “Desenvolvimento Tecnológico da indústria e a Constituição de um Sistema Nacional de Inovação no Brasil”. IPT/FECAMP, Campinas: IE/UNICAMP.

<sup>40</sup> BAPTISTA, M. A. C. (1993), e COUTINHO, L. G. & SUZIGAN, W. (Coords.) (1991), cap. 3, pp. 30-32.

Essas atitudes defensivas são reforçadas com o estilo de gestão da política econômica marcado por pacotes e choques, o qual chegou ao seu auge no governo Collor com a implementação das medidas conhecidas pela metáfora do “tiro único”. Como afirmou LOUREIRO (1997, p. 98),

“Estas práticas foram justificadas, em vários momentos históricos, com diferentes argumentos: seja o do ‘desenvolvimentismo’ ou da necessidade de superar o subdesenvolvimento, seja o da realização do ‘milagre econômico’ ou da acumulação de capital, seja ainda o da necessidade imperiosa de controlar o ‘mostro’ da inflação”.

O Plano Collor apenas expressou, de forma “mais dramática”, dimensões de uma prática de autoritarismo e centralismo decisório na gestão da política econômica brasileira que vigorou durante diferentes regimes políticos e ali não se esgotava, podendo ser encontrada ainda nos governos vindouros dos anos noventa.

Em sua juventude (a era do I Plano Collor) esse governo foi saudado com um apoio consensual das elites dominantes apesar do impacto de suas medidas. O mesmo não sucedeu após o Plano Collor II, onde o governo, ao entrar em sua idade decadente, viu-se em meio a uma avalanche de críticas e reações de toda a sociedade. A partir daí alguns empresários intensificaram as reivindicações por estratégias de longo prazo bem como sua compatibilização com os objetivos de curto prazo, além de reconhecerem a necessidade de eleger setores estratégicos para o estabelecimento de um novo modelo de desenvolvimento.<sup>41</sup>

Note-se que esse tipo de reivindicações não é destituído de sentido, tendo-se em conta, principalmente, que a necessidade dessas políticas de longo prazo impõem-se a partir dos desafios e perigos a que estão sujeitas as empresas nacionais diante da concorrência internacional. A esse respeito é importante ressaltar que a compatibilização entre estes objetivos é possível e tem sido buscada por alguns países a partir da harmonização entre os *targets* de política industrial e aqueles da política macro. As políticas macroeconômica e industrial estabelecem alguns pontos de contato quando: a) há instrumentos mistos, com ingredientes de política industrial e macroeconômica; b) quando um instrumento

---

<sup>41</sup> Por exemplo: STAUB, E. (1991). “Necessidade de melhor compatibilização entre objetivos de curto e longo prazos”, In: VELLOSO, J. P. R. (Org.). Brasil em Mudança. São Paulo: Nobel.

macroeconômico afeta um *target* de política industrial, e c) quando um instrumento de política industrial afeta um objetivo macroeconômico.<sup>42</sup>

O segundo aspecto daquela avaliação dos empresários evidencia-se, num primeiro momento, pela experiência das iniciativas na criação, desde os anos 60, das associações empresariais civis (mencionadas anteriormente) paralelas à estrutura corporativa oficial de representação (Federações, Confederações e sindicatos). Num segundo momento, a necessidade, em que se vêem os empresários, de transcender a estrutura preexistente de representação fica evidenciada no surgimento de novas organizações que se distinguem dos dois tipos acima mencionados. É o caso do IEDI, e IL, que foram concebidos por seus fundadores como entidades preocupadas em primeiro plano não com a representação política de interesses, mas com a difusão de um papel alternativo aos empresários no processo de desenvolvimento e mais especificamente, como no caso do IEDI, com a discussão de um projeto global de desenvolvimento para o país.

Aquela estrutura corporativa que pauta, desde o Estado Novo, as relações entre o Estado e a sociedade organizada, tornou-se, na visão dessa parcela dos empresários, anacrônica diante da necessidade de processos mais abertos de relacionamentos entre estes atores político-econômicos (incluindo os trabalhadores segundo os documentos do IEDI) e o Estado no processo de discussão dos rumos do desenvolvimento.

A identificação, por parte dos empresários nacionais, das limitações desse quadro institucional se expressa, entre aqueles que compõem hoje estas novas organizações em três componentes principais de sua atuação como ator coletivo: a) o predomínio de uma visão imediatista e da prática de defesa de interesses corporativos, pautada pelo comportamento individualista; b) a excessiva dependência em relação ao Estado; c) a necessidade de

---

<sup>42</sup> CORDEN, W. M. (1989). "Relationships between Macroeconomic and Industrial Policies". The World Economy, v. 3, n. 2, September, pp. 167-183. O autor procura analisar, neste artigo, como a política macroeconômica e a política industrial afetam o problema do emprego. As políticas macro são as políticas fiscal, monetária e cambial e seus *targets* situam-se em nível agregado, ou seja, sem fazer distinção entre setores; seu objetivo é manipular os níveis reais de atividade e de inflação e seus efeitos são de curto prazo; somente sobre a taxa de inflação, segundo o autor, é que elas exercem efeitos de longo prazo. Quanto à política industrial, seus instrumentos agem ao nível setorial, com diferenciação entre indústrias e regiões e os efeitos podem ser tanto de curto quanto de longo prazo. O autor faz ainda, a distinção entre as políticas industriais defensivas e ativas.

modernização da estrutura de representação de interesses.<sup>43</sup> Pode-se ainda acrescentar outras três razões que têm sido apontadas para o surgimento de algumas destas instituições: d) a inexistência de um espaço adequado para as pequenas e médias empresas na estrutura oficial no caso do PNBE; e) a necessidade de um fórum para o livre debate de idéias sobre uma estratégia global de desenvolvimento para o Brasil; f) a inexistência de espaço adequado para representação do grande capital nacional na FIESP, estes dois últimos no caso do IEDI.<sup>44</sup>

O terceiro aspecto relacionado à mudança do comportamento e da visão dos empresários é aquele em que eles *se vêem* alijados do processo de formulação e implementação das políticas. Esse aspecto se expressa na sua reivindicação de maior espaço dentro das agências do Estado encarregadas de formular e implementar medidas de políticas, tanto no que diz respeito às políticas macroeconômicas (cambial, fiscal e monetárias) quanto à política industrial e de comércio exterior.

Nesse sentido é sugestiva a palavra de um empresário do IEDI quanto à formação da comissão do Programa de Competitividade Industrial no governo Collor<sup>45</sup>:

“Eu acho que a intenção (de formar a comissão) é até boa no sentido de abrir o diálogo; só que eu sinto que isso não vai levar a nada porque a discussão vai ser completamente desordenada. Eu entendo que a idéia desses grupos é a de que em cada um deles exista uma amostragem dos diversos setores da economia. (...) São grupos que têm um coordenador, que é um dos empresários, que ninguém sabe como foi escolhido, com que critério. É o critério do maior lobbyista; aquele que está mais presente em Brasília, geralmente é quem aparece como coordenador (...) Eles se deixaram levar outra vez pelo mesmo tipo de atitude que prevaleceu em todos os governos anteriores”.

Esse depoimento revela, aparentemente, uma certa intolerância com os processos autoritários e clientelistas de formulação e execução das políticas por parte dos governos. Mas cabe perguntar, e esse é um problema crucial em nossa análise, qual a noção de regime político e de democracia subjacentes a esse posicionamento diante do processo de formulação e gestão de políticas? Em outras palavras, até onde se expressa essa intolerância? Ou ainda, até que ponto é democrática a crítica que tais empresários fazem à

---

<sup>43</sup> DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1992). “Lideranças Empresariais e Problemas da Estratégia Liberal no Brasil”. IUPERJ/ CLACSO/ISA, Rio de Janeiro: 19-21 de agosto de 1992, mimeo, pp. 15-16.

<sup>44</sup> Conforme entrevistas 1 e 2.

<sup>45</sup> Que tomamos emprestada de DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (op. cit.: 1992) entre as diversas entrevistas realizadas por esses autores com empresários integrantes de diferentes organizações empresariais, inclusive do IEDI.

centralização do poder político e econômico em certas agências de decisão de política econômica? Tudo isso deve ser perguntado pois a intolerância mencionada nada nos diz sobre as virtudes democráticas desses empresários como em outra época já ficou demonstrado por especialistas autorizados a falar sobre o tema. Sob esse ponto de vista é que se pode entrever uma das principais ligações entre economia e política e é a partir dele que se procederá aqui a uma crítica das formulações do IEDI.

Como mencionado anteriormente, o Plano Collor II teria sido mais um entre uma série de planos formulados e implementados sob o conhecido molde dos “pacotes e choques”, dada a magnitude do impacto que gerou. É claro que o caráter centralizador desse governo tem explicações no isolamento político partidário em que esteve envolvido e foi caracterizado na época como uma espécie de “autonomia política”<sup>46</sup>. Mas pode-se afirmar que tem fundamento na herança político e institucional que a Nova República não foi capaz de dissolver.

É importante lembrar, por fim, que os empresários industriais não são avessos somente à centralização que os isolam das agências de decisão. Dada a sua posição na estrutura econômica da sociedade, eles são também antipáticos tanto às políticas recessivas constantemente reiteradas ao longo desse período quanto às políticas de abertura comercial indiscriminada que foram levadas a cabo nos anos 90 sem a devida compensação com medidas seletivas de políticas de longo prazo. Esta antipatia se revela não apenas na sua relação com o Estado mas também com os outros atores tais como os empresários do setor financeiro.

Movimentos desse tipo envolvendo de um lado os grandes e de outro os pequenos empresários também ocorrem no setor financeiro. O processo de concentração bancária que acompanhou o desenvolvimento deste setor ao longo das últimas décadas, especialmente durante o período de crise e alta inflação gerou clivagens em seu interior e atritos com

---

<sup>46</sup> MARTINS, L. (1990). “A autonomia política do governo Collor”, In: FARO, C. (Org.). Plano Collor: Avaliações e Perspectivas. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, pp. 27-33. VIANNA, L. W. (1991). “De um Plano Collor a outro”, In: VIANNA, L. W. De um Plano Collor a Outro: Estudo de Conjuntura. Rio de Janeiro: Ed. Revan, pp 11-22. Ainda sobre a contextualização do processo sucessório e um complemento à estas análises ver: CRUZ, S. C. V. (1994). “A Produção do Consenso: Discurso Econômico e Conflitos Políticos na Transição Brasileira”. Primeira Versão, n. 56, IFCH/UNICAMP, setembro, especialmente as páginas 47-53.

outros segmentos empresariais. Estes conflitos expressaram-se não só politicamente mas também institucionalmente, provocando alterações no quadro da organização corporativa e extracorporativa dos empresários financeiros”.<sup>47</sup>

De forma similar ao que ocorreu com as organizações dos empresários industriais, no início dos anos oitenta movimentação dos pequenos e grandes banqueiros agitaram a cena política nacional. De um lado um grupo de banqueiros paulistas procuraram se articular para unificar a Federação Nacional dos Bancos (FENABAN) e a Federação Brasileira das Associações de Bancos (FEBRABAN), com o intuito de debilitar “a hegemonia do Sindicato dos Bancos do Estado do Rio de Janeiro sobre a FENABAN e aumentando a influência dos grandes bancos sobre a representação do setor”. Em resposta, um outro grupo de empresários do setor, agora vinculados a instituições de menor porte, criticavam a concentração e a influência dos grandes bancos, e criaram a Associação Brasileira de Bancos Comerciais (ABBC), com o objetivo de defender os interesses dos pequenos e médios bancos.

“Na gênese desta reação, tais empresários não só apontavam a tendência oligopolista do sistema mas criticavam o acesso privilegiado e a influência de alguns poucos banqueiros nas decisões governamentais” (MINELLA, 1993: pp. 8-9).

Em 1979 já ocorrera movimento semelhante em oposição ao poderio dos grandes bancos, quando os bancos comerciais criaram a ASBACE em resposta à “restrição à abertura de agências (que favorecia os grandes bancos privados e contribuía ainda mais para a centralização) e a exclusão dos bancos estaduais das operações do Fundo 157”. A criação, posterior, do Sistema Verde-Amarelo, foi uma medida adotada pelos bancos estaduais para ampliar a sua capacidade operacional em escala nacional.<sup>48</sup>

Conforme a conjuntura, estas relações se redefinem em torno da pauta político-econômica em debate, provocando deslocamentos nas relações de forças políticas muitas vezes até com expressão institucional. Os movimentos políticos no meio ambiente do patronato brasileiro seguem caminhos distintos mas paralelos e opostos como se pode constatar. Se de um lado surge em cena uma organização para a representação de pequenos

---

<sup>47</sup> MINELLA, A. C. (1993). “O Discurso Empresarial no Brasil: Com a Palavra os Srs. Banqueiros”. UFSC, dezembro.

<sup>48</sup> MINELLA, A. C. (1993, p.9).

e médios empresários como dissidência da FIESP, como é o caso do PNBE, de outro lado, o IEDI, também como uma dissidência, embora não declarada, aparece como uma tentativa de contornar uma limitação, já mencionada, da Federação Paulista: a pouca atenção reservada para a palavra do “grande capital” nacional. Movimentos similares ocorreram no setor financeiro, como observa MINELLA (1993). Não menos importantes são os movimentos políticos que ocorrem noutros campos da sociedade, tais como no dos empresários ruralistas (veja-se a União Democrática Ruralista durante a Assembléia Constituinte) ou no campo dos trabalhadores com a ascensão do movimento sindical.

## **7. Considerações finais**

No presente capítulo procurou-se buscar elementos para explicar de um lado os fundamentos da iniciativa de criação do IEDI por parte de um grupo reduzido de empresários industriais nacionais no final da década de oitenta no Brasil. Por outro lado, procurou-se também fixar elementos de explicação dos desafios políticos e econômicos enfrentados pelo IEDI na época de sua criação. Constatou-se que diante de um contexto de crise econômica profunda, o IEDI surge como um integrante de um conjunto de entidades que emergem num movimento de diversificação das organizações empresariais.

O Instituto não pertence à estrutura corporativa nem mesmo à estrutura paralela de representação de interesses patronais na indústria brasileira caracterizada como extracorporativa ou composta pelas associações civis. Ao contrário, como ainda se verá no capítulo seguinte, o IEDI é uma organização distinta, um grupo de afinidade de pensamento destinado a formular diagnósticos da economia brasileira e propostas de políticas de desenvolvimento. A iniciativa de sua fundação emerge da visão dos seus empresários fundadores a respeito dos processos de crise do desenvolvimentismo brasileiro e dos desafios impostos pela reestruturação mundial, além das experiências heterodoxas e das tentativas de execução de políticas industriais, todas fracassadas, na segunda metade dos oitenta.

## 1989: O Iedi, a política e o problema do Desenvolvimento no Brasil

### 1. Introdução

“Chega de saudosismo porque o mundo não perdoa!” (STAUB, 1999b). Com essa afirmação, Eugênio Staub, com aparente amargura, na noite de segunda-feira, 21 de junho de 1999<sup>49</sup>, relembra a época em que, durante o trágico final do governo Collor, quando o *impeachment* já era inexorável, em peregrinação até a capital da República, um forte aliado da burguesia nacional incumbiu-se do objetivo de entregar em mãos, ao então vice-presidente, Itamar Franco, um documento intitulado “Mudar para Competir”.

O empresário, dirigente de uma das maiores empresas eletroeletrônicas brasileiras, falava para uma platéia composta de várias figuras eminentes da política brasileira, para um seletto grupo de representantes de parcela considerável do PIB brasileiro, além de economistas de várias correntes e jornalistas, estes, imbuídos da tarefa de transformar o ato em memorável capítulo da política empresarial no Brasil de fins dos anos 90.

Tratava-se da comemoração dos 10 anos de existência do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, o IEDI, organização presidida pelo orador. O documento entregue ao presidente em exercício em 1992 – provavelmente transportado pelo aliado em uma pasta que bem podia ser de cor rosa ou verde, dada a esperança que à época alimentavam os seus signatários, como se pode depreender a partir da afirmação transcrita acima – fora elaborado dois anos antes, mais precisamente em junho de 1990.

Seu conteúdo, além de exaltar os méritos do Plano Collor, que teria proposto o “... enterro das estruturas arcaicas que emperraram o desenvolvimento brasileiro na última década” (IEDI, 1990a), afirmava a importância da perspectiva de longo prazo para a economia brasileira; enfatizava o papel central da indústria; reclamava a ausência de um projeto claro de política industrial, que deveria ser o determinante do desenvolvimento; fazia um diagnóstico das mudanças no cenário internacional e na economia brasileira; mas, acima de tudo, tinha como objetivo central expor um conjunto articulado de propostas para uma estratégia de desenvolvimento, nomeada, então, política industrial pró-competitividade

---

<sup>49</sup> Cfe. *Diário do Comércio*. “Preocupação com o futuro”, Editorial, 21/6/99; SEIDEL, A. C. “PIB tem de crescer 8,2%, afirma Iedi”. *Folha de São Paulo*, 23/6/99; AGUIAR, I. D. “Brasil virou país sem esperança,

ou, como veio a ser conhecida, “modernização competitiva”. Para isso, procurava definir os papéis do setor público, dos empresários e, essencialmente, a importância de uma parceria ativa entre estes dois atores.

O presente capítulo destina-se a descrever o processo pelo qual ocorreu a formação do IEDI, procurando contextualizar as ações dos empresários nacionais na política brasileira a partir de alguns problemas econômicos e políticos que estiveram relacionados com o processo de formação do Instituto. Nesse processo, o ambiente interno e o internacional se complementam para formar o contexto no qual os empresários nacionais constrói novas estratégias. Pretende-se abordar a trajetória nascente do IEDI, desde o embrião, concebido em meados dos anos 80. O presente capítulo limita-se a relatar a fase inicial de constituição do IEDI, fase que vai até 1990. Não deixa, no entanto de avançar considerações sobre fatos ou processos que ocorrem mais adiante no tempo, quando isso se faz necessário. Trata-se de acompanhar a trajetória de um grupo reduzido de importantes empresários nacionais que iniciou um esforço para arquitetar uma estratégia de atuação para defesa de seus interesses e visão de mundo, que abrangesse campos diferentes daqueles nos quais os sindicatos, as federações estaduais, as associações civis estavam acostumados a jogar.

Para isso, a próxima seção descreve as primeiras articulações em torno da criação do Instituto, onde serão apresentados os empresários e as empresas que fundaram o IEDI em 1989. Nesta parte será descrito o contexto no qual emergiu, na visão dos empresários nacionais, a necessidade de criação de um espaço de articulação de uma nova estratégia de desenvolvimento para o país. Esta seção também apresenta as empresas e empresários ligados ao IEDI e alguns dados sobre a atividade e relevância política desses industriais.

A terceira seção dá continuidade à descrição do contexto no qual emerge o IEDI, ao analisar a maneira como os conflitos em torno da política industrial na Nova República condicionaram as estratégias econômicas e políticas empresariais. Na quarta seção analisa-se alguns aspectos do movimento de reestruturação do BNDES que se vinculam com o processo de formação do IEDI. No BNDES o planejamento estratégico dá origem àquela que virá, na década de noventa, a se constituir na política de desenvolvimento efetivamente

implementada no país. Faz-se também uma exposição do modo de funcionamento do Instituto, da sua estrutura e da relação de documentos, relatórios de pesquisa e publicações produzidos ao longo de sua existência. Por fim, faz-se alguns comentários sobre as expectativas dos empresários para os anos noventa, que se inicia com a abertura às importações e com um novo plano de estabilização, sustentados com a reconstituição das forças no poder.

## **2. *As primeiras articulações para a fundação do Iedi***

Mal sabiam os empresários àquela época, que o seu aliado seria, em breve, o representante do outro pólo nesta parceria e viria, por fim, a cumprir, com seu próprio apoio, o papel de algoz da chamada burguesia nacional. Ao menos no que diz respeito aos objetivos reiteradamente manifestados em tantos outros documentos e relatórios que durante toda a década seriam elaborados pelo Instituto e apresentados para os três governantes da República nos anos noventa, qual seja, alçar a burguesia brasileira, finalmente, à posição de comando do processo de acumulação de capital no território nacional.

O aliado, tratava-se de alguém que viria justamente a ser o governante que daria continuidade, como Presidente da República a partir de janeiro de 1995, durante dois mandatos consecutivos, a um projeto de desenvolvimento que a própria burguesia nacional teria contribuído ativamente para elaborar e executar, intelectual e politicamente. Projeto este que, como se verá mais adiante, teria conseqüências não previstas por estes parceiros, dada a inexistência de certas condições objetivas para que essa burguesia cumprisse alguns requisitos essenciais à sua efetivação. Faltou-lhe condições financeiras para competir com o capital estrangeiro nas privatizações de empresas públicas brasileiras (MIRANDA & TAVARES, 1999).

É por isso que se entende que a celebração de uma década de vida era ao mesmo tempo uma tentativa de desabafo de uma elite que trazia consigo o sentimento de que tinha sido traída. Era esta, ao menos, a impressão que transparecia no discurso do anfitrião e de seus associados. Não é esta a conclusão exata que se pode depreender de alguns números voltados a analisar o grande capital nacional representado pelo Instituto. Se por um lado pode-se dizer que há um sentido preciso e incontestável no sentimento de traição da burguesia nacional, por outro, ele não procede.

Incontestável é o grau de desnacionalização, financeirização e suas evidentes conseqüências políticas, sociais e econômicas para o Brasil, acertadamente alertados em muitos dos referidos documentos. Não procede, no que diz respeito aos interesses econômicos imediatos de parcela majoritária da burguesia brasileira, preservados por uma dinâmica econômica e política que lhes permite realizar ajustes defensivos em seus respectivos negócios. Estes ajustes foram designados, na literatura especializada, pela expressão “patrimonialismo defensivo” (COUTINHO & FERRAZ, 1994; BAPTISTA, 1993; MIRANDA & TAVARES, 1999).

Não se trata de mera coincidência o fato de que o projeto denominado pelo IEDI “modernização competitiva” teria título semelhante àquele efetivamente implementado, com algumas variantes, pelos três governantes que conduziram o país nos anos noventa, o de “integração competitiva” (MOURÃO, 1994). Este último foi elaborado dentro do BNDES, e viria a se constituir, na prática, num magnífico programa de aprofundamento da internacionalização da economia brasileira pela via produtiva e financeira que teve como conseqüência imediata a redução do emprego e demanda por bens de capital nacional e a quebra dos encadeamentos industriais resultando em crescentes déficits comerciais (MEDEIROS, 1997).

Uma conseqüência do conjunto de políticas em que esse projeto se configurou foi a reprodução em escala ampliada da dependência financeira e produtiva do capitalismo brasileiro em relação a economia internacional. Além dessa conseqüência, trouxe consigo uma maléfica destruição da escassa soberania que, após a década de oitenta, ainda restava na esfera decisória representada pela política econômica brasileira (CANO, 2000).

Esta perda de soberania se manifesta, no fim das contas, nos saldos do Balanço de Transações Correntes, que obrigam a política econômica a atrair capitais de maneira espúria para o país, acarretando a transferência de volumes crescentes de riqueza na sua forma líquida para o exterior. Basta lembrar os episódios que envolvem a gestão do endividamento externo transcorridos durante o Governo Collor de Mello, Itamar Franco e que culminam com a assinatura de um acordo com o Fundo Monetário Internacional em abril de 1994 e criação do Fundo Social de Emergência (FSE).

Este processo foi resultado de uma difícil negociação que se inicia com a ascensão de Pedro Malan como negociador da dívida brasileira em Washington em substituição a

Jório Dauster e com a ascensão de Marcílio Marques Moreira como Ministro da Economia e Finanças em substituição a Zélia Cardoso de Mello. Mais tarde foi concluída sob o comando de Fernando Henrique Cardoso já no Ministério da Fazenda e selaria sua obtenção do crédito de confiança por parte dos credores uma vez que foi capaz de obter no Legislativo a principal condição da assinatura do acordo: a liberação maciça de recursos financeiros do Estado a favor dos credores graças à aprovação das reformas fiscais sugeridas pelo Fundo Monetário a Fernando Henrique Cardoso que implicavam na criação do Fundo Social de Emergência. Essa seria a primeira grande vitória de Cardoso que então se lançaria candidato a presidência, como se verá no Capítulo III.

Esta mudança significou um maior alinhamento com os interesses da alta finança, uma vez que Malan e Dauster tinham laços mais estreitos com Wall Street e representavam assim uma maior afinidade com o “Consenso de Washington”. Assim, aqueles interesses impunham condições de flagrante ingerência nos negócios internos como aquela feita pelo chefe da missão do FMI enviada a Brasília em junho de 1991, José Fajgenbaum. O enviado declarou que se o país realmente quisesse obter um empréstimo com o Fundo “teria de fazer reformas econômicas que implicariam emendas na Constituição” (CHOSSUDOVSKY, 1999, p. 174).

Como resultado destas primeiras rodadas de negociações, o novo acordo de empréstimo em 1991 no valor de US\$ 2 bilhões,

“comprometeria o governo brasileiro durante um período de vinte meses, em um conjunto de reformas econômicas muito mais destrutivas. O ajuste fiscal foi particularmente brutal: 65% das despesas correntes já estavam alocados para o serviço da dívida e o FMI estava exigindo mais cortes nos gastos sociais” (CHOSSUDOVSKY, 1999, p. 175).

Já em 1994, o compromisso do governo brasileiro envolveu a reestruturação da dívida comercial no valor de US\$ 49 bilhões, nos termos do Plano Brady e com a aprovação do Fundo Social de Emergência um corte no orçamento federal (e com isso do investimento público) de 43%, bem como redirecionar as receitas do Estado para o serviço da dívida. O restante da década de noventa será uma história de permanente transferência de riqueza para fora. Veja-se, por exemplo os movimentos especulativos com a moeda local que conduziram, só no dia 11 de setembro de 1998 a uma fuga de cerca de US\$ 1,7 bilhão, continuando em outubro a sangria na escala média de US\$ 400 milhões por dia.

Esta é a faceta perversa do crescente poder e influência adquirido por grandes grupos econômicos internacionais sobre as decisões locais, como é o caso dos grandes grupos financeiros (MINELLA, 2001), que se beneficiam dos reiterados esforços para a formação de reservas internacionais que devem permanecer a sua disposição para eventuais movimentos de fuga em busca de proteção.

Assim, a aprovação do Fundo Social de Emergência foi um marco político na história recente do Brasil, pois seu surgimento,

“foi o fim da soberania na política social, pois, daí em diante, orçamentos e estruturas organizacionais seriam monitoradas diretamente pelas instituições de Bretton Woods sediadas em Washington, agindo em nome dos bancos credores internacionais” (CHOSSUDOVSKY, 1999, p. 178).

Esse movimento ao nível mundial e que abrange o Brasil, configura-se num brutal processo de concentração e centralização de capitais, tendência estrutural do sistema já apontada pelos grandes pensadores clássicos, notadamente Marx. Diante disso, nos anos oitenta e noventa alguns empresários industriais nacionais desenvolveram a visão de que era preciso trabalhar no campo político e no das idéias econômicas, dentro dos quais, já havia algum tempo, numa perspectiva muito clara e definida, estratégias de ajustamento estrutural fundadas na economia neoclássica vinham se configurando e ganhando vulto e em breve passariam a fazer parte da rotina da política econômica local (BIERSTECKER, 1992).

Os empresários manifestavam a disposição de disputar terreno contra algumas proposições provindas do liberalismo econômico ressurgente. O esboroamento do modo de regulação vigente no pós-II Guerra, o chamado sistema de Bretton Woods, abriu espaço para o ressurgimento de proposições liberalizantes no sistema monetário internacional (TAVARES, 1997; TAVARES & MELIN, 1997). Neste contexto, programas sociais redistributivos, proteção à indústria infante, uma variedade de formas de nacionalismo – especialmente o controle dos investimentos externos diretos – tornaram-se improváveis (BIERSTECKER, 1992), o que era visível aos empresários.

Essa disposição dos empresários industriais para contribuir na formulação e execução de um novo projeto de desenvolvimento nacionalista não advinha de sua oposição aos princípios liberais, mas pela natureza estrutural e contraditória de sua inserção social, uma vez que a liberalização como forma de ajustamento colocaria em xeque a posição

privilegiada ocupada pelo grande capital nacional nas estruturas do desenvolvimento capitalista brasileiro. Além disso, pelo fato de não terem, enquanto classe, como no passado, um projeto de desenvolvimento para confrontar como uma alternativa àquele que se fazia presente.

É o que se pode notar no enunciado que a “Carta de Princípios” faz dos limites de um projeto viável de desenvolvimento, quando afirma:

“Alguns limites são óbvios: restrições de financiamento, poupança, capital humano, o anacronismo da estrutura do Estado, o estrangulamento externo, a proteção ao meio ambiente, a defasagem tecnológica nem de longe esgotam a lista. O maior deles, contra o qual todos devemos nos unir – começando pelos empresários industriais – *é o limite que nos impomos por não ter um projeto nítido* e, conseqüentemente, ser levado pelos acontecimentos de forma imprevisível e reagir de maneira improvisada e caudatária” (IEDI, 1989, p. 4).<sup>50</sup>

A disposição de travar embate no campo ideológico vai perdurar durante uma década de existência do IEDI uma vez que o conjunto de reformas implementadas confirmaram a expectativa dos empresários, segundo a qual “(...) uma maior abertura comercial ao exterior, com a sua contrapartida financeira e tecnológica” (IEDI, 1990b, p. 4) estaria por ocorrer. É nesse sentido que se pode compreender a recorrente manifestação dos empresários nacionais clamando por um projeto de desenvolvimento de caráter nacionalista, principalmente quando emitida após uma década de desnacionalização da estrutura produtiva e financeira. É o que se constata no pronunciamento a seguir:

“Fico muito feliz ao constatar a disposição dos integrantes do IEDI, bem como da consciência de que têm pela frente uma tarefa difícil. O combate deve ser travado em todos os campos, especialmente no conceitual: **não se pode pretender diminuir e eliminar as injustiças e desequilíbrios de um país às custas de uma crescente tributação da produção**” (MORAES FILHO, 1999).<sup>51</sup>

Tal como nos anos 50, agora, em meados dos anos oitenta, os empresários avaliaram que precisavam forjar uma aliança estratégica com economistas, mas os que fossem capazes de fundar um tal projeto de desenvolvimento num paradigma alternativo àquele representado pela ortodoxia econômica. Tarefa difícil porque, dado o movimento da geopolítica e do capital na economia mundial, bem como o tipo de inserção brasileira nessa economia, seria quase impossível, para não dizer totalmente, que a chamada burguesia conseguisse reunir condições semelhantes àquelas vigentes nos anos 50, as quais, na época,

<sup>50</sup> Grifado conforme o original.

<sup>51</sup> Grifado conforme o original.

conferiam ao Estado, maior autonomia relativa para execução de projetos desenvolvimentistas (FIORI, 1997; FIORI, 1999).

Esta preocupação manifestada em torno da necessidade de travar uma luta no campo “conceitual”, ou das idéias acerca de um projeto de desenvolvimento, partiu da constatação de que uma etapa importante do processo de expansão capitalista no Brasil havia se esgotado. Isso está exposto em vários dos documentos produzidos pelos empresários, onde afirmam, entre seus objetivos, a intenção de “...dar sua contribuição à identificação dos problemas e explicitações da pauta de ação para a nova etapa do desenvolvimento econômico” (IEDI, 1990b, p. 2).

Esta constatação conduziu a agenda dos empresários nacionais a partir de meados da década de oitenta no sentido de procurar iniciativas para formular um novo projeto de desenvolvimento que conviesse a seus interesses e objetivos. Inúmeras ações foram levadas a efeito, como a participação em fóruns de discussão dos problemas e perspectivas da economia brasileira, tanto por iniciativa própria quanto a convite de determinados atores, especialmente alguns órgãos da burocracia pública, além da elaboração de documentos e sua apresentação, principalmente ao governo federal.

As articulações nesse sentido tiveram início com a organização de alguns encontros informais, realizados com certa periodicidade nas próprias residências de alguns destes empresários por volta de 1985-1986. Reuniões semanais, às segundas-feiras na casa de Paulo Francini (Coldex Frigor), um dos maiores entusiastas do grupo, nas quais participavam, entre outros, Paulo Cunha (Grupo Ultra), Bardella (Bardella), Staub<sup>52</sup> (Gradiente), Nardini (Indústrias Nardini), deram origem à discussão de alternativas de ação empresarial em relação à FIESP, muito mais voltada para o campo das idéias.<sup>53</sup>

Em movimento paralelo a este, Paulo Villares (Indústrias Villares) e o grupo a ele ligado promoviam seminários nos quais compareciam estudiosos da política industrial, brasileiros, franceses e norte-americanos. O objetivo era colocar os empresários em contato com o estado da arte da política industrial no mundo, e avaliar a situação brasileira. A idéia de que era necessário contrapor um projeto integrado, ou uma estratégia de

---

<sup>52</sup> “Na metade da década de 80 alguns empresários industriais – no início éramos apenas quatro – estavam inquietos e começaram a se reunir” (STAUB, 1999b).

<sup>53</sup> Entrevista realizada em 15 de maio de 1995, com Mauro Fernandes Maria Arruda, Superintendente do IEDI.

desenvolvimento para o país ficou mais clara para os empresários industriais nacionais. Para isso seria necessário aglutinar em torno do Instituto um grupo de empresários representantes de grandes empresas brasileiras.

Estas empresas poderiam reunir esforços no sentido de enfrentar a concorrência internacional desde que houvesse uma política clara para isso, a exemplo do que fizeram alguns países asiáticos. Estava claro para os economistas críticos ao neoliberalismo que seria preciso seguir alguns dos passos dados por alguns dos países avançados e alguns dos chamados “emergentes” como os “tigres asiáticos”, os quais realizaram intensivas políticas industriais ativas no processo de reestruturação produtiva. Entre outros elementos importantes, estas políticas incluíram medidas para a conglomeração de capitais, tornando o tamanho médio de suas empresas bem maior do que eram.

Além do tamanho, a própria configuração destas empresas se modificou naqueles países. Tratou-se de constituir grandes conglomerados multi-setoriais que crescentemente passariam a centrar suas atividades em torno do complexo eletrônico, ou seja, em torno de setores de ponta, bem como passariam a incluir instituições financeiras dentro dos grupos.<sup>54</sup> No caso brasileiro o grande capital nacional, que em sua maioria tinha suas bases em São Paulo, se apresentaria, assim, com disposição e propostas claras para enfrentar a nova situação.<sup>55</sup>

Mas o Instituto, como o próprio nome indica, não seria destinado a atuar no mesmo campo em que atuavam os sindicatos ou as federações das indústrias. Ele estaria encarregado de elaborar diagnósticos sobre a economia brasileira e a economia mundial, emitir pareceres técnicos sobre questões de política industrial, apresentar propostas de

---

<sup>54</sup> Sobre o caso de Coréia do Sul, ver: AMSDEN, A. H. (1989). Asia's next giant. South Korea and late industrialization. New York: Oxford University Press. Especialmente a respeito do papel do Estado na reestruturação produtiva, Parte I: “The State and Business: History and Policies”, pp. 25 a 155. Para uma elucidativa análise da relação entre os fatores macroeconômicos e a reestruturação produtiva nos países asiáticos, ver: MEDEIROS, C. A. (1997). “Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina”. In: TAVARES M. C. & FIORI, J. L. (Orgs.) Poder e dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis: Vozes, pp. 279-347.

<sup>55</sup> O desenvolvimento dessa perspectiva entre os economistas ligados à tradição crítica da economia política latino-americana, no Brasil, culminou no trabalho: COUTINHO, L. & FERRAZ, J. C. (Orgs.) (1994). Estudo da competitividade da indústria brasileira. – 2ª ed. – Campinas: Papyrus; Editora da UNICAMP. Este trabalho traz, além de um diagnóstico da indústria, recomendações de políticas para a obtenção de competitividade por parte da indústria em bases nacionais, entre as quais aparece em destaque o papel do Estado na reestruturação do “sistema empresarial” nestas novas bases.

políticas para os governos. Este seria o caráter do embate no plano conceitual que a burguesia passaria a travar, como se disse, um embate voltado para o “campo das idéias”.

Definidas as características mais gerais da organização a ser criada, reuniram-se em torno da proposta trinta empresários industriais nacionais. Por representarem a parcela nacionalista do patronato brasileiro, com muita frequência, em geral nos órgãos de imprensa, são referidos genericamente como “as viúvas do BNDES”. Essa caracterização, como é evidente, decorre do próprio modelo de desenvolvimento de industrialização por substituição de importações que amparou o grande capital local (e internacional) através de grandes e variados tipos de incentivos estatais, proteção e subsídios.

As reuniões anteriores à fundação do IEDI, que ocorreu em maio de 1989, foram iniciativas, como se disse, daqueles dois núcleos de empresários liderados por Paulo Villares e Paulo Francini, com a colaboração estreita de Mauro Arruda que, mais tarde, viria a ser convidado para ocupar o cargo de economista superintendente do IEDI.

A primeira reunião importante após a fundação do Instituto ocorreu em São Paulo, no Hotel Brasilton, em algum momento no final de 1989. Teve início numa sexta-feira à noite, com uma solenidade de abertura e conferência de Fernando Fajnzylber, economista da Comissão Econômica para a América Latina e amigo pessoal de Mauro Arruda. O encontro estendeu-se pelo Sábado quando foi dado seguimento às discussões, inclusive em torno do texto apresentado pelo economista cepalino.

Fajnzylber teria feito uma apresentação do problema colocado no momento para a economia brasileira e latino-americana, de forma didática e ao mesmo tempo de grande impacto. A reação dos empresários teria sido de perplexidade diante do contato com idéias e diagnóstico coerentes com os fatos vividos, pelos empresários ali presentes, no dia-a-dia da economia e política brasileiras.

Principalmente diante do conceito de “competitividade sistêmica”. Como se, por um lado, a fala do economista os tivesse feito, num momento de inspiração e euforia, ter uma visão límpida, embora por pouco tempo, da amplitude e profundidade dos desafios impostos ao Brasil e à indústria, em especial; por outro lado, porque visível, aquela amplitude, teria aparecido como viável a superação dos obstáculos ao desenvolvimento.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Entrevista realizada em 15 de maio de 1995, com Mauro Fernandes Maria Arruda, Superintendente do IEDI.

A segunda reunião diretamente ligada ainda ao processo de fundação do IEDI teria sido realizada, algum tempo depois, em Guarujá, no litoral de São Paulo, com o objetivo de ouvir mais pessoas de fora do universo patronal, em especial provenientes da academia. Segundo Arruda, o IEDI foi a primeira entidade a utilizar, no Brasil, a noção de competitividade sistêmica. Esta noção teria sido instrumental importante para os empresários locais defenderem-se das acusações vindas de certas instâncias do governo, tais como a proferida mais tarde pelo titular do Departamento de Indústria e Comércio (DIC) do Ministério da Economia do governo Collor, Luiz Paulo Vellozo Lucas, que numa visita ao IEDI teria afirmado “quem não for competitivo morre”.

Segundo relato apurado, um dos membros do IEDI teria exposto, ao Secretário, a visão do Instituto sobre “competitividade sistêmica”, nos termos transmitidos pelo economista cepalino, quando então o convidado teria, nervosamente afirmado não saber do que se tratava e retrucado que isso seria fugir à realidade e ao enfrentamento do verdadeiro problema.<sup>57</sup> O conceito, que mais tarde teria a sua versão local traduzida na noção de ‘custo Brasil’, trazia a virtude, para os empresários locais, de atribuir as fraquezas da burguesia local não a ela própria, mas às debilidades do modelo de desenvolvimento.

A despeito desta controvérsia, já comum na literatura sobre os empresários nacionais no Brasil, não se pode deixar de reconhecer o papel de destaque adquirido por eles e por suas empresas na estrutura econômica do país. No Anexo 1, encontra-se a relação das empresas e empresários fundadores do IEDI com dados de 1989. Alguns destes empresários são conhecidos por sua intensa exposição na mídia. Entre eles encontram-se alguns que tiveram papel destacado em determinadas conjunturas políticas conhecidas da maior parte dos estudiosos da política brasileira. Foram movimentações políticas tais como a “campanha contra a estatização” no governo Geisel e posteriormente a “campanha pelo retorno ao Estado de direito” (CRUZ, 1995) que deram notoriedade na mídia a alguns dos presentes na lista. Além disso, muitos destes empresários freqüentam as listas de líderes nacionais e setoriais mais votados pelos empresários de todo o país, segundo levantamento anual feito pelo Balanço Anual da Gazeta Mercantil.

---

<sup>57</sup> Entrevista realizada em 15 de maio de 1995, com Mauro Fernandes Maria Arruda, Superintendente do IEDI.

Constata-se também, como se disse, que o tamanho médio das empresas vinculadas ao IEDI é grande. As empresas associadas ao Instituto figuram entre as maiores do país, estando presentes com frequência nas listas de maiores e melhores elaboradas pelo Balanço Anual da Gazeta Mercantil e pela revista Exame. Como se observa no Anexo 1, as empresas associadas ao IEDI provém de variados ramos de atividade industrial. Mais do que isso, constituem grupos econômicos com diversificação dos investimentos em várias atividades econômicas. À época da fundação do IEDI a menor empresa era a que pertencia a um dos mais atuantes empresários, a Coldex Frigor, de Paulo Francini. A maior empresa entre as que seriam as fundadoras do IEDI em 1989, por receita em milhões de dólares com dados de 1987, era a Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga, que ultrapassou a cifra de US\$ 1 bilhão, atrás apenas das multinacionais Texaco, Atlantic, Esso, Shell e da Petrobrás distribuidora em primeiro lugar com US\$ 4,4 bilhões.

Além de representarem o grande capital nacional, as empresa associadas ao IEDI provém de setores e ramos de atividades que se encontram entre os chamados ‘dinâmicos’ da economia, ou seja, que estabelecem encadeamentos industriais de grande relevância na dinâmica interna de acumulação de capital. Isso significa que as decisões de investimentos sob controle destes empresários são de grande relevância para a economia do país e isso impõe limites e condições na formação da coalizão de poder que está na base da estratégia de política econômica adotada.<sup>58</sup> As empresas que em 1989 fundaram o IEDI, inseriam-se, ainda com dados de 1987, nos sub-setores de autopeças, alimentos, plásticos e borracha, máquinas e equipamentos, eletroeletrônica, papel e celulose, petroquímica, distribuidoras de petróleo, metalurgia, minerais não-metálicos, informática, madeira e móveis.

No **Anexo 2** pode-se ter uma evidência da visibilidade política desses empresários segundo sua inclusão na lista dos mais votados pela sua classe como líderes nacionais do

---

<sup>58</sup> A importância política desse fato fica mais clara ao se considerar como o processo de desnacionalização da economia brasileira afeta a estrutura produtiva e as contas nacionais e, com isso, como condicionam as decisões estratégicas da economia brasileira. Advém daí os limites políticos impostos pela estratégia de política econômica adotada na década de noventa, que impedem a adoção de alternativas de escolha político-econômica em função de estrangulamentos de ordem macroeconômica. Além disso impõem alto custo social ao país, decorrente das limitações de caráter político nos arranjos no âmbito da coalizão de poder e nas formas políticas de intervenção econômica que necessitam de mecanismos e expedientes autoritários para que sejam implementadas. Na concepção subjacente ao presente trabalho é esse fator que impõe ao governo a execução de algumas reformas – as liberalizantes – e a não execução de outras – tributária e política, por exemplo. A esse respeito dos limites políticos da estratégia adotada, ver: COELHO, J. C. (2000). “Liberdades econômicas e limites políticos”. *Desafio. Revista de Economia e Administração*, volume 1, n° 1. Campinas, MS, Departamento de Economia e Administração, UFMS janeiro-junho, pp. 93-100.

patronato. O quadro contém dados do período entre 1977 e 1994. Nele encontra-se até a segunda metade dos anos oitenta uma intensa presença de um núcleo de empresários integrantes do IEDI. Dos nomes que aparecem nas listas, de empresários que teriam assento no Conselho Administrativo do IEDI ou de empresários que estariam ligados às empresas representadas pelos Conselheiros, destacam-se Cláudio Bardella, José Mindlin, José Ermírio de Moraes Filho, Antonio Ermírio de Moraes, Jorge Gerdau Johannpeter e Paulo Diederichsen Villares. Nota-se neste quadro que o destaque destas lideranças patronais no plano nacional vai diminuindo gradativamente na medida em que se aproximam os anos 90.

No entanto, seus nomes ainda permanecem nas listas de lideranças setoriais, como se pode notar no **Anexo 3**, que expõe a classificação entre os cinco primeiros mais votados de vários dos empresários do IEDI em 1998. Entre os empresários que fundaram o IEDI e ainda hoje se encontram no seu Conselho Administrativo, ou seja, entre aqueles que, passados uma década não saíram do Instituto, constam na lista de líderes setoriais de 1998, os nomes de Paulo Cunha (5º – química e petroquímica), Jacks Rabinovich (2º – têxtil e couro), Eugênio Staub (1º – eletroeletrônica), Olavo Monteiro de Carvalho (4º – holdings), Hugo Miguel Etchenique (5º – eletroeletrônica).

Alguns dos presentes nesta lista de líderes setoriais em 1998 não são conselheiros do IEDI mas suas empresas ou grupos econômicos a que se vinculam, estão representadas no IEDI através de outros conselheiros. Por exemplo, Boris Tabacof (2º – papel e celulose) – este da Cia Suzano de Papel e Celulose que continua no IEDI através do Conselheiro Max Feffer; este é também o caso de Raul Calfat (1º – papel e celulose), executivo de empresa ligada ao grupo Votorantim e ainda José de Alencar G. da Silva (3º lugar no ramo têxtil e couro) da Coteminas. Este **Quadro 3** ainda inclui os líderes de empresas que já tiveram no passado assento no Conselho Administrativo do IEDI mas já o abandonaram, como é o caso de empresas como a Sadia, Perdigão, Weg, Ipiranga Química S/A.

No que diz respeito ainda à atividade política desses empresários pode-se observar um dado importante, que é a sua participação no apoio a candidatos à presidência da República nas eleições que ocorreram desde a fundação do Instituto. A informação que se utiliza aqui como evidência é a fornecida pelo Tribunal Superior Eleitoral a respeito das doações oficiais aos candidatos que foram para o segundo turno. Não se dispõe de dados de todas as eleições presidenciais, mas apenas de 1998. Dos candidatos que foram para o

segundo turno naquele ano encontram-se nas listas fornecidas pelo TSE os nomes de empresários e empresas que foram ou são ligados ao IEDI.

O detalhe importante a ser aqui observado é o apoio explícito dos empresários ao candidato à reeleição, cuja lista de doações traz os nomes de 17 empresários ou empresas das que estão sendo aqui consideradas. As doações somam a cifra de R\$ 4,9 milhões, conforme se pode constatar no Anexo 4. Ressalte-se que na lista de doações ao candidato da oposição não se encontrou nenhum nome de empresário ou empresa ligado ao Instituto. Algumas doações são vultosas como o caso daquela realizada pela Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga, no valor de 1 milhão de reais, e ainda outras que se situam na faixa de 600 mil reais, como as realizadas pela Votorantim e a Cia de Cimento Portland, e 500 mil reais realizada pela CSN, entre outras.<sup>59</sup>

As informações incluídas nestes quadros servem para formar uma mínima noção do papel político e econômico dos empresários nacionais que se aglutina em torno do IEDI. Apesar de poucos, relativamente ao porte da estrutura industrial brasileira, estes empresários dispõem de relativo acesso aos núcleos centrais de decisão sobre os rumos da política nacional e especialmente da política econômica. Chama a atenção, no entanto, que a despeito desse elemento, tenha ocorrido tamanha desnacionalização na economia brasileira durante os anos noventa na mesma proporção em que se reproduziu em grande escala a dependência em relação à esferas decisórias que se situam no âmbito da economia mundial, especialmente sob controle do grande capital financeiro internacional e de alguns países centrais.

O contexto em que ocorre esse processo político de organização dos empresários em torno do IEDI é caracterizado, e isto imprime uma profunda marca no movimento empreendido pela burguesia nacional, pela impossibilidade de o Estado brasileiro implementar as inúmeras propostas de políticas industriais formuladas e ensaiadas durante a Nova República de Sarney (COSTA, 1994; SUZIGAN, 1997). Mais do que isso, seria uma resposta à estagnação da capacidade de ação do Estado no âmbito da política

---

<sup>59</sup> Afora os empresários e empresas ligados diretamente ao IEDI, é interessante notar como o empresariado nacional e internacional participa ativamente no financiamento da campanha da situação nas eleições de 1998. Constam na lista de doações ao candidato à reeleição presidencial vários nomes de grupos com grandes interesses nos negócios e reformas empreendidas pelo governo federal como, por exemplo, as privatizações de estatais. Chama a atenção, a vultosa doação realizada pela Vale do Rio Doce Alumínio S/A – ALUVALE,

econômica na primeira metade da década, que foi muito bem caracterizada, nesse sentido preciso, como uma fase de “negação da política industrial” (COSTA, 1994; SUZIGAN, 1997).

Essa crise seria responsável não apenas pela movimentação no universo patronal com que se ocupa esse trabalho, mas em outras duas esferas importantes de se considerar aqui. Aquela interna ao próprio aparelho do Estado e outra no universo da produção intelectual na área da economia. Pretende-se mostrar que estes três campos estão intimamente relacionados por laços de oposição e de aproximação. No que diz respeito à burocracia pública, passa a ocorrer, em meados dessa década um movimento de reestruturação de algumas agências tradicionais na implementação de políticas de desenvolvimento.

Trata-se, especificamente, do movimento de reestruturação do BNDES, que ao fim da década converte-se, de principal agente do desenvolvimento, mentor de políticas estatizantes, sob a égide do qual a burguesia nacional constituiu-se como tal, em agência de desestatização, responsável por um processo regressivo de desnacionalização e financeirização com conseqüência maléfica de longo prazo para a economia brasileira.

Por seu turno, no campo da produção econômica, a academia, protagonistas de correntes diferentes levam adiante antigas rivalidades, facilmente observáveis nas respectivas análises que fazem do movimento do capital na economia mundial, especialmente a partir do processo de expansão financeira cujo marco histórico encontra-se na crise da economia norte-americana no início dos anos 70.

Num primeiro momento, técnicos e acadêmicos da corrente “nacionalista”, que teria sido sobrepujada com o golpe de 64 pela vertente “cosmopolita”, voltam às arenas estratégicas de decisão no interior da burocracia pública (CRUZ, 1992; CRUZ, 1997; SOLA, 1998). Mas por pouco tempo, que dura apenas durante a fase heterodoxa da política econômica de Sarney. Num segundo momento, são novamente sobrepujados pela vertente cosmopolita, que a partir de então passaria a executar uma estratégia radical em favor da internacionalização produtiva e principalmente financeira do capitalismo brasileiro.

Nesse meio, a burguesia nacional trava diálogo com ambas as correntes, tentando promover a corrente nacionalista sem deixar de dar apoio ao projeto defendido e executado, ao longo dos anos noventa pela coalizão de poder em que se inclui e que abre espaço no setor público para a escola de pensamento que tem seus fundamentos na economia neoclássica, atualmente mais conhecida como neoliberal. A próxima seção procura descrever o contexto no qual os empresários nacionais se vêem diante dos novos desafios impostos pela crise e reestruturação da economia brasileira. Trata-se especificamente dos problemas relacionados à política industrial na segunda metade da década de oitenta com o intuito de apreender o modo como tais problemas condicionam a política empresarial.

### **3. Política industrial e empresários na Nova República**

O surgimento do IEDI é compreendido aqui a partir desse contexto. Em outras palavras, o movimento da política empresarial deve ser cotejado com as vicissitudes da política econômica, que é o alvo imediato das ações organizadas, ou não, da classe capitalista no Brasil, como em outros países. A política econômica, por sua vez, sofre influências importantes vindas do ambiente internacional, que tem um foco privilegiado para análise: a economia norte-americana e especialmente as arenas estratégicas de decisão político-econômica naquele país (TAVARES & FIORI, 1997).

Entre os principais mecanismos de influência externa encontram-se os mercados financeiros internacionais e suas flutuações de curto prazo, as relações de interesses comuns entre as coalizões internas de poder e atores internacionais bem como o poder de influência (*leverage*) dos atores externos (STALLINGS, 1992). Como exemplo destes últimos podem ser citados aqueles representados pelas condicionalidades impostas por organizações supranacionais como o FMI e o Banco mundial, que são fontes importantes de influência externa sobre a política econômica dos países em desenvolvimento como o Brasil, às quais, crescentemente, se subordina a política econômica na medida em que avança o processo de expansão financeira e as mudanças institucionais que o acompanham.

É nesse contexto que situa-se a articulação dos empresários nacionais nos anos oitenta e a proliferação de organismos, institutos, associações, entre outras organizações patronais nesse período (DREIFUSS, 1989; DINIZ, 1993). Essa proliferação pode ser também, em grande parte, explicada segundo a desorganização do Estado em sua capacidade de implementação de políticas. Isso ocorre na medida em que, por um lado,

esteve em marcha nesse período um profundo processo de reorganização institucional relacionado ao processo de transição política, que culmina na promulgação de uma nova Constituição em 1988. Por outro lado, na medida em que aprofunda-se a crise econômica e suas conseqüências políticas, sociais e econômicas. Esse movimento interno e o processo descrito no parágrafo anterior relacionam-se intimamente, de acordo com a perspectiva adotada no presente estudo.

A crise de financiamento do setor público (BAER, 1993) seria o sintoma principal, núcleo da crise econômica, já que os impactos do esgotamento do ciclo de acumulação que teve origem a partir do II PND (1974-1976), que fez decrescer o ritmo de atividade da economia, somou-se à crise financeira provocada pela elevação das taxas de juros promovida pelo Banco Central norte-americano em 1979.

Por enquanto, é preciso examinar de que maneira os passos dados pelos empresários nacionais vincula-se a todo esse movimento interno e internacional, no sentido de identificarmos o modo como o contexto político-econômico exerce efeito sobre as motivações manifestadas por esse ator estratégico na política brasileira nas suas ações direcionadas para a política econômica.

Para isso, empreende-se a seguir o exame de alguns aspectos relevantes nesse sentido, relacionados à política industrial brasileira nos anos oitenta, mais especificamente, na segunda metade da década, quando ela tornou-se objeto de lutas entre variados atores. O exame que segue, no entanto, limita-se à descrição das idas e vindas da política industrial brasileira, dada a relevância do processo que a envolveu. Este processo já foi muito bem analisado pela literatura especializada, e é nela que se baseia o que segue, filtrando-a, obviamente, conforme as preferências subjacentes ao presente trabalho.

Em março de 1985 foi inaugurada no Brasil a Nova República que constitui sem dúvida um marco na história política do país. Consigo trouxe amplos debates sobre a reconstrução nacional, após profundos abalos provocados pela crise precedente. O país defrontava-se com profundas mudanças produtivas e tecnológicas internacionais e com um ambiente interno desfavorável para a necessária mudança estrutural na direção das transformações em curso na economia mundial.

Do ponto de vista do desenvolvimento industrial, entre os principais problemas identificados pela literatura encontram-se: 1) o excesso de protecionismo não seletivo; 2)

ênfase insuficiente na promoção das exportações; 3) pouco incentivo à inovação em comparação com o incentivo existente à produção; 4) ampla concessão de subsídios (fiscal e financeiro); 5) intervenção regulatória forte, especialmente sobre o investimento, os salários e os preços; 6) falta de seqüência nos planos e políticas. (SUZIGAN, 1997, p. 43).

Estes problemas eram a causa do agravamento da concentração de renda e das desigualdades sociais, bem como da generalização de atividades rentistas por parte dos capitais, fruto da combinação entre subsídios e proteção. O resultado desse processo foi o crescente atraso tecnológico da indústria brasileira, o surgimento de gargalos setoriais, situação financeira heterogênea entre grandes empresas privadas de um lado, saneadas, e, de outro lado, as empresas estatais e as pequenas e médias empresas com graves dificuldades em suas finanças. Seriam estes alguns dos problemas colocados na agenda da política industrial de 1985 a 1988 (SUZIGAN, 1997).

Com é sabido, o conjunto de propostas de política industrial elaboradas nesse período sequer saiu do papel. As razões apontadas pela literatura especializada revelam que não havia consenso possível entre os diferentes atores em torno da decisões estratégicas a serem tomadas naquele momento. Diferiam, por exemplo as opiniões em torno do destino a ser dado às empresas estatais, bem como em torno do problema da reforma tarifária (CRUZ, 1989). Para além das evidentes dificuldades provocadas pela instabilidade macroeconômica, encontram-se os obstáculos impostos pela impossibilidade de articular os interesses de empresários, trabalhadores, Estado e comunidade científica em torno de questões específicas de políticas industriais (SUZIGAN, 1997).

As dificuldades impostas aos grupos sociais nos processos de decisão que envolvem questões estratégicas para a sociedade brasileira será recorrente a partir de então, até o início dos anos noventa quando se iniciam os “ajustamentos estruturais” liberalizantes promovidos por um suposto consenso em favor da liberalização a qualquer custo. Mesmo depois, vão ressurgir sempre que alguma questão estratégica não seja imediatamente imposta por ações do executivo e de sua coalizão de apoio, prática que, nos anos noventa, chegou a ser nomeada como a do “rolo compressor”.

Na metade dos anos oitenta estes conflitos vão surgir a partir das tentativas de implementação de políticas industriais. Por essa época houve a ampliação do campo de interesses nacionalista, entre outros motivos pela execução da política de reserva de

mercado para informática. A partir de então desenvolve aos poucos uma polarização entre nacionalistas e anti-nacionalistas que irá se perpetuar durante as duas décadas finais do século, como se pode notar a partir da situação descrita a seguir:

“Se num primeiro momento tinham os cientistas, técnicos, burocratas, militares e um empresariado em parte constituído de pessoas egressas das universidades, posteriormente essa situação se modificou com a entrada de grandes grupos econômicos como o Bradesco, Itáu, Docas e ABC, que trouxe também uma nova diversificação das visões acerca da política e do conteúdo nacionalista da política de informática” (TÁPIA, 1995, p. 134).

Os efeitos regressivos desta polarização já se fazem sentir no início do governo de José Sarney. Em 1985 o documento “Subsídios à política industrial” é produzido por uma equipe formada em torno da “Comissão para o Plano de Governo – COPAG” (COPAG, 1985). O documento teria sido encomendado por Tancredo Neves a uma equipe liderada por José Serra, um economista/político que estaria, mais tarde, nos governos dos anos noventa, nas gestões de Fernando Henrique Cardoso e representaria nesse governo a ala nacionalista de sua coalizão de poder.

O documento, na primeira parte onde fazia uma avaliação da conjuntura do setor industrial, chamava a atenção para as dificuldades que a economia brasileira teria para continuar gerando superávites comerciais de grande monta como ocorreu na primeira metade da década. Fazia uma caracterização geral do crescimento industrial em 1984 e chamava também a atenção para a gravidade da ausência de uma política industrial e apontava os principais obstáculos a serem deslocados para que a economia pudesse retomar o crescimento econômico sustentado (COPAG, 1985).

Na primeira metade da década o então ministro da fazenda Delfim Netto conduziu a política econômica com visão predominante de curto prazo. A política macroeconômica a partir do segundo semestre de 1980 era recessiva e se concentrava no combate aos desequilíbrios do balanço de pagamentos e à inflação. Não havia preocupações setoriais ou de caráter estrutural. Com a exceção da continuidade dos investimentos estatais na área de insumos básicos remanescentes do segundo PND de Geisel, da institucionalização da reserva de mercado na informática e de uma política de substituição de insumos energéticos (COSTA, 1994).

A ausência de uma política voltada para o longo prazo “terminou por gerar problemas graves” que deveriam, então, ser enfrentados pelo novo governo. Segundo do documento os principais problemas eram: 1) “o agravamento dos fortes desequilíbrios

setoriais no nível de utilização da capacidade instalada ...”; 2) “o aprofundamento do atraso tecnológico relativo”; 3) “os níveis de proteção tarifária e não tarifária desordenados e em muitos casos redundantes ...”; 4) “reversamente, a liberalização recente de importações sem apoio em quaisquer critérios seletivos de política industrial ...”; 5) “maior tendência à concentração regional da produção industrial corrente, em face da maior aptidão do parque industrial do Sudeste para dinamizar os programas de exportação ...”; 6) “descaracterização do aparato institucional de política voltado para a indústria. A prioridade absoluta à promoção de exportações de manufaturados e ao controle das importações, *esvaziou profundamente muitas das agências e organismos que se ocupavam dos aspectos globais da política industrial*” (COPAG, 1985).

Em todo o documento dois pressupostos básicos comandavam as análises e recomendações: 1) o papel crucial do Estado como sinalizador e promotor das transformações necessárias e; 2) a empresa privada nacional seria o objeto de atenção privilegiada. Além disso os objetivos traçados pelo documento para a política industrial partia da premissa básica segundo a qual a etapa de substituição de importações já havia sido superada pela economia brasileira (CRUZ, 1989).

O documento partia de duas premissas: 1) “existência de pólos autônomos de inovação tecnológica a nível mundial, nucleados pelo complexo eletrônico e pela onda de avanço tecnológico” e; 2) “existência de um setor doméstico de bens de capital, de grande porte, recém-constituído (Segunda metade da década de setenta) mas que *não* acompanhou devidamente os avanços proporcionados pela automação eletrônica avançada...”. A partir disso o documento propugnava que era:

“... fundamental uma política coerente de apoio e fomento aos setores e atividades onde a inovação técnica é crítica para a manutenção da eficiência e da competitividade do parque industrial, especialmente no que se refere à empresas de capital nacional. Este é o caminho para que a Política Industrial possa sustentar uma sólida e efetiva retomada do crescimento...” (COPAG, 1985, p. 22).

Como se constata a preocupação com o capital nacional estava no centro da preocupação da Comissão. O documento ainda apontava que havia um problema institucional de envergadura a ser equacionado e resolvido, pois proliferaram instituições relacionadas à política industrial. Dizia que “de acordo com levantamento realizado pelo CDI, em 1982 o número dessas instituições chegava a 73, e hoje estima-se que chegue perto de 100” (COPAG, 1985, p. 60)

A partir dessa constatação o documento fazia recomendações, segundo as quais:

“(...) é premente a necessidade de reavaliar esse sistema institucional e rearranjá-lo de modo a torná-lo articulado, coordenado e operativo *sob o comando do MIC*. Para isso, no entanto, não se pode prescindir de um levantamento exaustivo desse quadro institucional e das funções desempenhadas por cada instituição. (...) O principal problema do sistema institucional voltado para a indústria é o da falta de articulação a nível de organismos executivos e normativos, problema esse que pode evidentemente inviabilizar qualquer política industrial (...) É indispensável a criação de condições para a efetiva participação empresarial e a revitalização dos Grupos Setoriais do CDI sob a forma de *Grupos Executivos* para implementar as políticas setoriais de ajustamento e renovação tecnológica” (COPAG, 1985, p. 60).

Como se vê, tanto a questão da participação dos empresários nacionais nas arenas estratégicas de decisão quanto a reestruturação institucional do aparelho do Estado para executar a política industrial estavam no centro das preocupações. Chama a atenção o acerto antecipado do diagnóstico ali contido no que diz respeito a remota possibilidade de execução da política industrial em tal quadro de desorganização institucional. Como se verá a seguir, nenhum dos documentos elaborados até 1987 e inclusive a Nova Política Industrial, anunciada em 18 de junho desse ano, vieram a se configurar em uma efetiva retomada da perspectiva de longo prazo no planejamento econômico do Estado.

Este documento da COPAG visava apenas elaborar propostas para o caso de a oposição ganhar as “eleições” e ter, neste caso, uma política econômica de estabilização aliada a uma estratégia de desenvolvimento a ser implementada de imediato (COSTA, 1994). A tônica contida neste documento esteve na base de todos os acordos emitidos pelo governo no campo da política industrial até 1988 quando ocorreu uma reviravolta em direção à ortodoxia econômica. Seguiam suas diretrizes, tanto o I-PND NR (Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento da Nova República), elaborado pela secretaria do Planejamento; quanto a Política Industrial da Nova República, elaborado pelo MIC em dezembro de 1985; bem como o Relatório do Grupo de Trabalho Interministerial, datado de julho de 1986; ainda, a Segunda proposta do MIC, de julho de 1986, intitulado a “A Política Industrial e suas Diretrizes Setoriais”; e por fim, o Plano de Metas, publicado de julho de 1986 (CRUZ, 1992).

Em agosto de 1985 o MIC apresenta a primeira versão de “A Política Industrial da Nova República” (MIC, 1985a) no qual agrega detalhamentos de políticas para setores específicos que vai apresentar na segunda versão do documento em dezembro do mesmo ano. O Grupo Interministerial criado em 1986 era integrado por técnicos da SEPLAN, IPEA, MIC, MINIFAZ e MCT. Esse grupo apresentou um documento que não saiu do

papel no governo de José Sarney. Em 1988 o governo anunciou a Nova Política Industrial através de uma série de decretos-lei,<sup>60</sup> encaminhados ao Presidente da República pelo Ministro da Fazenda, Sr. Mailson da Nóbrega através dos memorandos E.M. n° 195, 196; E.M. 016 e 017, todos assinados na mesma data, 19 de maio daquele ano.

Nos memorandos que assina e endereça ao Presidente, Mailson da Nóbrega deixa entrever a dissonância com todos os documentos de política industrial elaborados anteriormente naquele governo. Mais do que dissonâncias, tocava num tom totalmente diferente, incompatível mesmo com a perspectiva nacionalista que regia a harmonia daquelas propostas. Dizia, por exemplo, que os estudos do Conselho Nacional do comércio Exterior (CONCEX), em comissão integrada “por significativa parcela de representantes do setor privado”, constatou a “(...) necessidade de proceder à revisão da excessiva interferência do Estado nesse importante segmento da economia, como forma de limitar, no mínimo, os mecanismos burocráticos que inibem um melhor comportamento do setor”.<sup>61</sup>

No memorando E.M. n° 017, o Ministro deixava mais clara a perspectiva inaugurada quando afirmava:

“A Nova Política Industrial inspira-se nos princípios que (...) estabelecem que a liberdade política é indissociável da liberdade econômica, cuja forma de expressão mais legítima é a economia de mercado, que, por sua vez, constitui condição essencial para o desenvolvimento da iniciativa privada. A esta, pois, deve caber o papel de agente dinâmico do desenvolvimento do país. (...) o Estado deverá reduzir sua participação na atividade econômica, intensificando o programa de privatização (...) desregulamentando os processos de comando do Governo sobre as tomadas de decisões do setor privado”.<sup>62</sup>

Como se constata, a fase que se inaugura com a Nova Política Industrial se configura naquilo que alguns autores chegaram a nomear o “retorno da ortodoxia” ao comando da política econômica no Brasil, após um breve e traumático interregno de comando por parte de economistas de outra linhagem (CARNEIRO & BUAINAIN, s./d.). Assim, já estava em marcha no Brasil o avanço da economia neoclássica, movimento que tomaria conta da esfera da política econômica da maioria dos países em desenvolvimento num progressivo questionamento da políticas provindas das correntes estruturalistas de pensamento econômico (KAHLER, 1990; BIERSTEKER, 1992).

<sup>60</sup> Cfe. Decreto-Lei n° 2.433, de 19 de maio de 1988; Decreto-Lei n° 2.434, de 19 de maio de 1988; Decreto-Lei n° 2.435, de 19 de maio de 1988.

<sup>61</sup> Cfe. E.M. n° 196, de 18 de maio de 1988.

<sup>62</sup> Cfe. E.M. n° 197, de 18 de maio de 1988.

Este movimento vai suscitar na literatura uma série de investigações sobre o papel das idéias econômicas ou do pensamento econômico na determinação de políticas e sobre o próprio confronto entre correntes de pensamento econômico distintas (COLCLOUGH, 1991; CAMPBELL, 1998). Tendo como pano de fundo estes conflitos, na próxima seção passa-se a analisar como surgem no interior da burocracia pública projetos institucionais de mudança econômica que acabaram por, transformados, imprimir uma nova feição ao capitalismo brasileiro durante os anos noventa.

#### **4. O BNDES e o IEDI: “integração / modernização competitiva” ou conservadora?**

Durante a primeira metade dos anos oitenta o Brasil viveu em plena recessão, resultado dos acordos entre a cúpula da política econômica e o Fundo Monetário Internacional. A título de ilustração, o produto interno bruto (PIB) brasileiro regrediu 7,3% de 80 a 83. Imperava a visão de curto prazo desde o abandono de uma visão estratégica como a que ainda estava presente no II PND de Geisel. As dívidas externa e interna dispararam nesse período, como consequência dos abalos provocados pelos movimentos realizados na política econômica norte-americana e pelas respostas internas adotadas.

O BNDES, que havia sido até então um ícone do desenvolvimentismo, passava por uma crise profunda, incapaz que tornou-se, na falta de recursos e visão estratégica, para realizar o planejamento da reestruturação da economia brasileira. Um movimento interno ao Banco teve início sob a coordenação de um de seus técnicos, Júlio Mourão, com o objetivo de promover uma reestruturação da instituição.

Este técnico, com o apoio do diplomata Rubens Ricupero, promoveu um ciclo de seminários no sentido de dar respostas à angústia que se generalizava no Banco em função do esvaziamento de suas funções.<sup>63</sup> O objetivo, através da adoção de uma metodologia de elaboração de cenários para a economia brasileira, era elaborar um planejamento estratégico para o BNDES, como relata o próprio técnico coordenador do projeto (MOURÃO, 1985; MOURÃO, 1994).

---

<sup>63</sup> Cfe. NASSIF, L. “O programa que mudou o país – 3”. *Folha de São Paulo*, 25/7/94. Ver coletânea de 10 artigos intitulados “O programa que mudou o país”, publicados entre 15 de julho e 2 de agosto de 1994 no jornal *Folha de São Paulo*.

O diagnóstico apontado pela equipe encarregada de elaborar os cenários era de que não vigorava no BNDES nenhuma visão de longo prazo, estratégica, como o demonstra a afirmação a seguir:

“Não havia uma linha clara de ação: as decisões de enquadramento dos pedidos de financiamento eram tomadas caso a caso numa Comissão de Prioridades, sem nenhum plano, documento ou parâmetros que norteassem suas decisões, a não ser a experiência de seus membros, executivos e técnicos altamente preparados em questões setoriais” (MOURÃO, 1994, p. 4).

A conclusão era de que, a partir de um “diagnóstico catastrofista” o futuro do BNDES corria um sério risco decorrente da “visão predominantemente defensiva e paliativa, e principalmente extremamente problemáticas sob o ponto de vista financeiro” (MOURÃO, 1994).

Diante deste diagnóstico foram executados dois ciclos trienais de planejamento estratégico, que tiveram início em 1983 e 1986, fundamentados na discussão de cenários para a economia brasileira. A metodologia adotada envolvia etapas que compreendiam:

“... delimitação do sistema, análise retrospectiva, estratégia de atores, construção dos cenários, escolhendo-se então o mais provável, juntamente com o cenário de contraste (...) Depois de definir os subsistemas (internacional, político, macroeconômico, produtivo e social), variáveis e atores que comporiam os cenários, preparou-se um conjunto de questões sobre prováveis e possíveis comportamentos futuros destas variáveis que foram apresentadas a oito *especialistas* do BNDES e a um externo.”<sup>64</sup> (MOURÃO, 1994).

O autor do trabalho aqui citado apontava duas conseqüências de caráter político do trabalho desenvolvido pelo Banco. A primeira era a de que estava implícita nos cenários uma crítica à política recessiva “ditada pelo FMI”, e por isso seus mentores procuraram guardar sigilo de suas ações. No entanto, em 1984 a revista *Senhor*, teria tido acesso a uma versão preliminar integral do trabalho e publicado com a chamada: “Um documento sigiloso do BNDES – sem mudança o Brasil acaba” (MOURÃO, 1994). Uma vez que uma das idéias-força do trabalho era a de que a economia “poderia retomar o crescimento independente do investimento estatal”, na avaliação do seu autor essa divulgação criaria um “problema político” para a esquerda já que o país poderia crescer sem moratória da dívida externa, defendida por aqueles que eram então considerados “catastrofistas”, sejam eles políticos ou acadêmicos (MOURÃO, 1994).

Na visão do técnico do BNDES teria havido uma alteração apenas parcial na ideologia do BNDES, sendo que a substituição de importações continuaria a ter papel

central nos setores de ponta, o protecionismo deveria ser fazer presente, o capital estrangeiro continuaria a ser visto com reservas, o que ainda manteria o BNDES dentro de sua tradicional orientação desenvolvimentista.

Já em 1986 é que se construiria o cenário denominado “integração competitiva”, termo que mais tarde seria utilizado em campanhas presidenciais por Fernando Collor e ainda por Fernando Henrique Cardoso. Na segunda fase da elaboração do planejamento estratégico do Banco, que se iniciou em 1987, foram ampliadas as consultas a especialistas sobre o BNDES de fora da instituição.<sup>65</sup>

Na avaliação do referido autor não havia uma crítica negativa do desenvolvimentismo e todo o seu aparato de políticas. Avalia que mesmo (...)

“(...) a constituição de um empresariado de porte foi em grande parte uma obra consciente do Estado, tendo o Sistema BNDES exercido um papel fundamental nesse processo, com diversas modalidades de apoio à capitalização e suporte aos grupos nacionais. (...) Assim, a nova visão do BNDES não se formulou em contraposição à sua orientação histórica, originária do estruturalismo cepalino” (MOURÃO, 1994).

Ainda assim, o Sistema teria incorporado “novas idéias”. Entre elas se encontravam o reconhecimento de que “os mecanismos de mercado”, a abertura da economia brasileira, a privatização de parte do setor produtivo estatal deveriam estar entre as medidas estratégicas a serem adotadas para a retomada do crescimento da economia. Em fins de 1987, em seminário realizado em Teresópolis, o Plano Estratégico foi aprovado pela Diretoria. Em fevereiro de 1988 viria a público. A partir daí, em dois anos e meio, teriam sido privatizadas 14 empresas sob controle do Sistema BNDES.

As repercussões da nova orientação do Banco foram enormes. Como relata Júlio Mourão, entre muitas outras atividades para divulgação e esclarecimento de autoridades e da opinião pública, foi elaborada a Nova Política Industrial, em maio de 1988, envolvendo o MIC e o Ipea. Ao que interessa mais de perto no presente trabalho, encontram-se as reuniões realizadas com dirigentes de órgãos responsáveis pela política industrial e com um grupo de empresários industriais interessados em política industrial, com o objetivo de discutir como implementar a Integração Competitiva. Entre eles encontravam-se:

---

<sup>64</sup> “O especialista externo, Prof. Antônio Barros de Castro, foi consultor da equipe de cenários durante todo o período de trabalho”. Cfe. MOURÃO, 1994.

<sup>65</sup> Foram consultados Celso Lafer, Homem de Mello, Luciano Martins, Walder de Góes, Wanderley Guilherme dos Santos, Fábio Erber, entre outros. Na equipe do BNDES que elaborou os trabalhos se encontravam, além de Mourão: Luiz Paulo Vellozo Lucas, Eduardo Marques, José Carlos de Castro, Nelson Tavares Filho, Evandro Fernandes Costa e Ana Maria Azevedo de Castro.

“... Paulo Cunha, Eugênio Staub, Cláudio Bardella, Paulo Villares, Oziris Silva (coordenador da Comissão de Política Industrial da Fiesp), Paulo Francini, Luís André Rico Vicente (MIC), Heloísa Camargo (do CPA), Mauro Arruda (do INPI). Como resultado os empresários decidiram criar o Instituto de Estudos e Desenvolvimento Industrial (Iedi), com o objetivo, na época, de ajudar a formular a nova política” (MOURÃO, 1994).

Como se depreende da citação acima, esta atividade estava entre as inúmeras levadas a cabo pelos empresários nacionais que fundariam o IEDI em maio de 1989. Assim, ao mesmo tempo em que, por um lado, através da fundação do IEDI, defendem a reestruturação do Estado brasileiro no sentido de realizar políticas que tragam de volta a priorização da empresa nacional, por outro, integram um movimento maior de reorganização das forças dominantes em prol da execução de um conjunto de reformas liberalizantes.

Coincidência ou não, tanto o Presidente Collor de Mello quanto mais tarde o presidente Fernando Henrique Cardoso utilizariam em seus programas de governo a expressão cunhada pelo BNDES, “integração competitiva”, que teria muita semelhança com aquela cunhada pelos economistas do IEDI, “modernização competitiva” (IEDI, 1992), ou com outra mais tarde utilizada, “industrialização competitiva” (IEDI, 1994), em texto que foi elaborado com o objetivo de ser entregue para os presidentiáveis no ano de 1994.<sup>66</sup>

O projeto que veio a ser executado pelos governos nos anos 90 não foi exatamente aquele elaborado a partir do Planejamento Estratégico do BNDES, mas teve ali seu embrião. Não se fará aqui o necessário aprofundamento desta discussão, que será reservada para outro momento, em função do objetivo específico do presente trabalho, que é apenas apontar os pontos de contato entre o movimento interno de reestruturação da burocracia pública relacionada à formulação e execução de política de desenvolvimento; o movimento político empreendido pelos empresários nacionais perseguindo objetivos distintos daqueles que buscam através das estruturas políticas de representação de interesses empresariais, ou seja, a formulação de uma estratégia de desenvolvimento para o país; e, por fim, o conflito existente entre perspectivas antagônicas no âmbito da produção de conhecimento no campo da economia. A este último também não será dado agora tratamento específico. Por agora é

---

<sup>66</sup> De acordo com DINIZ (1993, p. 5), a expressão “integração competitiva” foi sugerida por Antonio Barros de Castro, então consultor do BNDES, “... para expressar a necessidade de adaptação da economia brasileira às mudanças no mercado internacional e a definição de uma estratégia de reinserção na economia mundial”.

necessário dar continuidade à descrição do modo de funcionamento e da produção intelectual empreendida pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial.

Quando os empresários finalmente decidiram que criariam uma instituição que deveria buscar no campo do conhecimento econômico subsídios para diagnosticar os males da economia brasileira e propor uma nova estratégia de desenvolvimento, restava ainda encontrar o modo como ela deveria atuar e funcionar. Deveria ser uma instituição de pesquisas econômicas mas num formato “moderno”, com uma estrutura enxuta. Para isso foram contratados dois economistas que se encarregariam de estruturar os trabalhos a serem realizados pelo IEDI.

Mauro Fernando Maria Arruda, ex-diretor do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual foi escolhido para ocupar o lugar de Superintendente do Instituto. Economista, com formação próxima ao estruturalismo cepalino e com grandes vínculos com os economistas ligados à tradição de pensamento crítico da economia política latino-americana relacionada à CEPAL. O economista deveria fazer contato com a academia e outros consultores para que fossem executados os projetos de pesquisa necessários à devida tarefa de desenvolvimento de uma proposta de estratégia de reestruturação da economia brasileira.

Como auxiliar nesse empreendimento foi contratado outro economista recentemente saído do Curso de Pós-Graduação de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Carlos Anibal Nogueira da Costa. A esta Universidade estariam ligados grande parte dos economistas com os quais o empresários passariam a trabalhar através do IEDI. Ambos os economistas contratados, especialistas em política industrial, passaram a coordenar as atividades que seriam intensamente desenvolvidas no IEDI. Trava-se de realizar diagnósticos da indústria brasileira à luz dos desenvolvimentos recentes da economia mundial, e especialmente, do que era realizado em termos de política industrial e de desenvolvimento nos países centrais e em alguns países de industrialização tardia (como os “tigres asiáticos”).

Grande parte desses trabalhos seria contratada através de consultorias fornecidas por universidades e consultores privados. A princípio não seriam realizados trabalhos setoriais o que, com o tempo, foi superado devido a importância que este tipo de estudo tem para o conhecimento dos problemas estruturais de uma economia como a brasileira.

De acordo com as normas estabelecidas na sua criação, o IEDI seria composto por um Conselho Administrativo, presidido por um dos empresários, eleito pelo próprio Conselho. O primeiro presidente do Conselho Administrativo veio a ser o empresário Antonio Ermírio de Moraes Filho, do Grupo Votorantim logo substituído por Paulo Guilherme Aguiar Cunha, do Grupo Ultra, e a Superintendência, com foi dito ficou com o economista Mauro Arruda, cargo que mais tarde seria alterado para o de Direção Executiva.

Segundo o que ficou estabelecido no Instituto, os empresários não poderiam se fazer representar nas reuniões do Conselho. Também deveriam eles mesmos aprovar todo e qualquer documento que fosse publicado pelo IEDI. Isso deveria ter a função de atribuir maior responsabilidade aos empresários quanto às manifestações públicas do Instituto, bem como conferir maior legitimidade aos documentos, no sentido de serem estes reconhecidos como legítima tomada posição de cada um dos empresários a respeito de qualquer que fosse o tema tratado nos respectivos documentos.

Em junho de 1990 foram publicados o “Estatuto” e a “Carta de Princípios” do Iedi (IEDI, 1990). Entre os objetivos descritos nestes documentos, o IEDI realçava o de (...)

“(...) criação de instâncias e reunião de talentos para o desenvolvimento industrial do Brasil, tendo sido até então feito por vezes espontaneamente (...) Na segunda metade da década de 50, o Governo explicitou seu papel de principal formulador e implementador da estratégia industrial. Estes papéis culminaram no II PND. (...) O Iedi pretende dar sua contribuição à identificação dos problemas e explicitações da pauta de ação para a nova etapa do desenvolvimento econômico” (IEDI, 1990b).

A partir destas proposições foram sendo contratados profissionais especializados para a realização dos trabalhos, todos de elevado reconhecimento no meio acadêmico por sua produção intelectual.<sup>67</sup> Tratava-se de profissionais de primeira linha, todos comprometidos com uma perspectiva crítica ao conjunto de reformas que viriam a ser implementadas no Brasil a partir da abertura dos anos 90. Os empresários nacionais procuravam, com isto, demarcar sua posição em relação ao projeto esboçado no âmbito do que viria a ser conhecido como o Consenso de Washington.

Esta perspectiva é contraditória com o apoio dado pelos empresários individualmente considerados aos presidentes que vão executar o projeto de abertura. Não é aqui que se vai empreender a investigação necessária para desvendar a base em que se sustentam os dois pólos dessa contradição. Por enquanto, o presente trabalho limita-se a

indicá-la deixando para outra ocasião a tarefa de tentar resolver o enigma que aqui se coloca. Para atender os objetivos desse trabalho é preciso, para finalizar, indicar uma parte dos resultados desse esforço empreendido pelos empresários nacionais através do IEDI. Trata-se de apontar a produção intelectual do Instituto, já que para isso foi criado.

Parte dos documentos produzidos são de circulação interna. Alguns documentos foram elaborados com o objetivo explícito de serem entregues para os Governos da República nos anos noventa, procurando propor soluções para problemas de política econômica identificados pelos empresários. Outros são produzidos para o público em geral, especialmente mídia e par ao conjunto da classe capitalista como meio de formação de opinião. A grande maioria dos documentos são enviados para interlocutores através de uma “mala-direta”, para que as manifestações do Instituto possam adquirir repercussão social.

No Anexo 5 encontram-se os trabalhos produzidos no IEDI desde sua fundação até os dias atuais. Dentre os mais importantes, em sua primeira fase, pode-se citar, além do “Estatuto” e da “Carta de Princípios”, o texto publicado em junho de 1990, intitulado “Mudar para Competir”, já comentado aqui anteriormente, que foi o primeiro documento sobre política industrial e conserva até hoje a linha mestra de pensamento do IEDI.

Entre as estratégias propostas para uma política industrial pró-competitividade, cujos 11 (onze) pontos concluem o documento, encontram-se sugestões que a política efetivamente implementada nos anos noventa foi flagrantemente contrária, como, por exemplo, “o aumento substancial dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, tanto por parte do Estado como da iniciativa privada”, ou a participação do Estado, direta e indireta, no fortalecimento da indústria nacional face à nova realidade internacional. Ou ainda a proposta de constituição de um conselho nacional de política industrial, proposta que só veio a ser considerada efetivamente em 1998 com a criação do Ministério do Desenvolvimento que na prática não se converteu em agência de discussão de uma estratégia de desenvolvimento como propõem os documentos emitidos pelo IEDI, ou como requer a situação periférica da economia brasileira.

O segundo documento foi a “Carta n° 1”, de outubro daquele mesmo ano, com o título “A Necessidade de um Projeto de Desenvolvimento”. O terceiro intitula-se “Carga

---

<sup>67</sup> Entre os nomes citados encontram-se os de Sonia Draibe, Wilson Cano, João Manuel Cardoso de Mello, Luciano Coutinho José Carlos de Souza Braga – todos ligados à Unicamp -, Sulamis Dain (UFRJ), entre outros que colaboraram para os primeiros trabalhos realizados no Iedi.

Fiscal, Competitividade Industrial e Potencial de Crescimento Econômico”, de agosto de 1991. Em janeiro de 1992 o IEDI publica ‘A nova relação entre competitividade e educação: estratégias empresariais’ e ainda entre os mais importantes documentos da fase inicial, em junho de 1992, publica “Modernização competitiva, democracia e justiça social”.

Neste trabalho, de caráter abrangente, o IEDI procura desenvolver uma visão que poderia se chamar sistêmica da competitividade, tentando abranger aspectos não econômicos como a ênfase na “justiça social” e na “democracia”, como base para um sistema econômico competitivo. No trabalho há uma recapitulação do movimento recente da economia mundial, especialmente da chamada “terceira revolução industrial”, e a exposição do que entende por competitividade sistêmica. Com esse diagnóstico aponta as fragilidades competitivas do Brasil e os fundamentos de sua superação, propondo, para isto uma nova relação entre o Estado e a sociedade.

Nesse sentido aponta como falsos os dilemas freqüentemente colocados entre protecionismo e abertura externa, entre mercado e Estado, entre expansão das exportações e desenvolvimento do mercado interno, entre integração da indústria e especialização, e entre o polêmico crescimento *versus* estabilização.

A “modernização competitiva” deveria sustentar-se sobre dois pilares. Primeiro: as novas relações de parceira entre Estado e Setor Privado (empresários, trabalhadores, empresa nacional e estrangeira, grande empresa e pequenas e médias empresas). Segundo: numa política econômica complexa, que articularia o controle macroeconômico, ação sobre fatores sistêmicos de competitividade (infra-estrutura física, educação, sistema de ciência e tecnologia, etc.) e programas setoriais de reestruturação produtiva e tecnológica (IEDI, 1992).

Pelo que se depreende dos trabalhos publicados pelo IEDI, a estratégia que os empresários propunham estava distante do que viria a ser implementado nos anos noventa no Brasil. Isso não impediu que esses empresários viessem a participar ativamente na execução das políticas de abertura e liberalização, ainda que isso implicasse em ter que abrir mão de uma série de propostas de reformulação do capitalismo brasileiro, como a capacidade de influência sobre os rumos da política de desenvolvimento.

Ao longo dos anos noventa, muitas das empresas nacionais mais importantes terão seu controle transferido para empresas internacionais, inclusive algumas das mais importantes vinculadas ao IEDI. Para se ter uma idéia do grau de desnacionalização atingido nos anos noventa, processo que se intensificou na segunda metade da década, basta analisar alguns dados sobre a matéria. Alguns dos setores mais importantes como Máquinas para escritório e informática, por exemplo, de 1995 a 1999, apresentaram queda na participação do capital nacional nas vendas de 60% para 51%. O mesmo ocorreu nos setores químico e petroquímico (de 56% para 52%), Máquinas e equipamentos (61% para 55%), metalurgia e siderúrgica (86% para 83%) e têxtil (89% para 87%).<sup>68</sup>

As conseqüências de longo prazo para a economia brasileira se fazem sentir no Balanço de Pagamentos, que registra, por exemplo, a remessa de lucros dos grupos econômicos internacionais instalados no país, dado que no fim da década de noventa atingiu a cifra de US\$6 bilhões. Com isso pretende-se apenas apresentar umas poucas evidências da distância entre as proposições iniciais do IEDI e os resultados obtidos com as políticas que os governos, com seu apoio, ao longo dos anos noventa implementou.

## **5. Considerações Finais**

Como se sabe, a trajetória da política econômica nos anos noventa distanciou-se do conjunto de propostas que são esboçadas nos vários documentos do IEDI. O percurso seguido pelo país privilegiou o combate à inflação, predominando, neste, a visão de curto prazo própria da política macroeconômica. Mais do que isso, houve a imposição sobre o conjunto dos atores de uma política concebida no âmbito de círculos fechados de estrategistas conservadores, maioritariamente vinculados aos setores financeiros de atividades econômicas.

O presente capítulo procurou apresentar elementos para discussão de um movimento promovido por empresários nacionais na criação do IEDI, Instituto destinado a propor estratégias de desenvolvimento para o país. Limitou-se, no entanto, a informar o leitor sobre as condições iniciais postas aos industriais no desafio que se colocava, em fins da década de oitenta, no âmbito da necessidade de reestruturação industrial. Além disso, foram apresentadas as empresas e empresários que fizeram parte desse empreendimento.

---

<sup>68</sup> Cfe. BNDES.

Resta a pergunta: como se desenvolveu, ao longo dos anos noventa, a contradição aqui explicitada entre propostas de estratégias de reafirmação nacional e a prática política de apoio e participação na coalizão dominante de governo que implementa o conjunto de reformas estruturais nos anos noventa? É o que se tentará responder a seguir.

## **O Iedi e as reformas liberais na primeira metade dos anos noventa**

### **1. Introdução**

O capítulo anterior procurou avaliar o contexto e as condições nas quais o IEDI foi fundado após uma década de estagnação. O Instituto protagoniza, juntamente com outras organizações, o processo de crescente diversificação das instituições patronais no Brasil. Seu objeto de ação é o diagnóstico dos problemas brasileiros relacionados ao desenvolvimento industrial bem como a formulação de propostas de políticas. Como se viu também, as articulações que resultaram na sua criação emergem no contexto de dificuldades em torno da definição de uma política industrial na segunda metade da década dos oitenta.

No presente capítulo procura-se analisar como se desenvolve, na primeira metade da década de noventa, a contradição enfrentada pelo Instituto entre sua proposta de desenvolvimento industrial e a estratégia liberal acordada no âmbito da coalizão conservadora que se reconstrói na virada dos oitenta para os noventa. Assim, aborda-se, de um lado, a posição do IEDI diante da política industrial do governo Collor e a crise política enfrentada pelo crescente descrédito adquirido pelo governo até a falência completa de sua estratégia econômica. De outro lado, procura-se ainda avaliar o significado para o IEDI do avanço da tecnocracia liberal conservadora sobre o controle das decisões econômicas no Brasil.

### **2. O IEDI e a crise política no Governo Collor**

Na virada dos anos oitenta para os anos noventa, quando assumiu Collor de Mello ao governo da República, os empresários nacionais ao criarem o IEDI tinham clara noção dos desafios que se lhes impunham. Afinal, após uma década de estagnação não se podia deixar de admitir a necessidade urgente de reconstrução de um projeto de desenvolvimento. Tais preocupações foram registradas na “Carta de Princípios”, publicada com a fundação do Instituto. O foco da atuação do Instituto é o problema do desenvolvimento econômico, e como tal, a Carta reconhecia que o desenvolvimento das nações evolui em ciclos de expansão e arrefecimento, alterando a natureza dos problemas e das respectivas soluções a serem perseguidas. Neste sentido, na Carta lê-se:

“Sabemos que o Brasil perseguiu a industrialização através de várias estratégias implícitas e explícitas e esta estratégia acabou por produzir uma indústria de porte muito apreciável, embora legando profundos desequilíbrios sociais. Este sucesso representou a resposta a várias carências e oportunidades existentes então no país.

O sucesso, por definição, modificou o conjunto de carências e oportunidades. Muitas das antigas já não existem.

É desta forma que voltamos às nossas perplexidades correntes. Com o problema mudado, cabe formular as novas perguntas, para então aplicar vontade e recursos em resolvê-las. (...)

O IEDI pretende reunir esforços de empresários industriais com o objetivo ambicioso de permitir revelar as novas questões importantes e, transcendendo o diagnóstico, agir no sentido de permitir dar-lhes resposta conveniente” (IEDI, 1989, pp. 2-3).

Dessa forma os empresários definiram a missão do IEDI diante do contexto de crise que se apresentava. A partir de então o IEDI se encarregaria de apresentar ao setor industrial e à sociedade um “projeto, ambicioso e realista” que deveria ser perseguido através de ações práticas no âmbito da organização. Sua forma de atuação se estrutura em torno de três eixos: a) elaboração de estratégia industrial; b) seminários, palestras, encontros; c) projetos de pesquisa.

Esse projeto foi descrito numa série de documentos publicados a partir de junho de 1990 sob o título geral de “Mudar para Competir”. Por enquanto a primeira observação a ser feita é sobre a constatação de que o ponto de vista do IEDI em relação à economia internacional e em relação à economia e sociedade brasileira, está profunda e indisfarçadamente marcado pela inserção dos empresários ali representados na estrutura econômica, política e social. Sabe-se do perigo de uma afirmação com tal teor deixar entrever, na concepção subjacente ao presente trabalho, os mesmos equívocos teóricos e suas conseqüências nos quais incorreram muitos autores marxistas em determinado estágio do desenvolvimento das ciências sociais. Com a ressalva, portanto, de que não se trata aqui da mesma velha e propalada determinação total da economia sobre as outras esferas da vida social, é importante insistir nesse ponto, pois tal constatação se expressa em diversos momentos dos documentos analisados e marcam profundamente seu perfil. A maior evidência disso aparece quando enfatizam a inevitabilidade do caminho industrial (para dentro e para fora) como condição básica para a superação da crise:

“A tônica desses trabalhos tem sido a de que a sociedade brasileira somente poderá desfrutar de melhor bem-estar social na medida que conte com mais indústria, isto é, que seja uma sociedade industrializada. Tal mensagem não perde vigor por ser explicitada por empresários do setor”.<sup>69</sup>

Há diferentes “caminhos industriais” possíveis para o desenvolvimento, objeção que não se pode negar. Além do mais não é possível vislumbrar, nas condições atuais do desenvolvimento capitalista no Brasil, qualquer caminho que não seja pela via da indústria. Mas o “caminho industrial” do qual se fala nos documentos do IEDI é um específico que, baseado nas experiências do Japão, principalmente, mas também de outros países que acabaram de passar por profundo processo de reestruturação, coloca os grandes grupos econômicos em posição de destaque na estratégia a ser desenvolvida para o país.

Não se pretende afirmar que essa condição não seja defensável. Pode-se até afirmar que é, nas condições atuais, imprescindível, em função nos novos padrões de concorrência vigentes na economia mundial. Mas o fato é que ela exalta o aspecto de que os empresários vêem o mundo exclusivamente a partir da sua empresa. Isso, é compreensível que se afirme de imediato, parece nada mais que o óbvio. Porém tem implicações importantes de se considerar no momento de se explicitar os fundamentos das estratégias para superação da crise, uma vez que aqui novamente a influência do alto grau de incerteza sobre o comportamento empresarial se faz presente. É o caso, por exemplo, da questão da *parceria* entre Estado e setor privado, sobre a qual segue um breve observação.

Apesar de um enorme esforço para passar uma visão democrática do processo de formulação de uma nova estratégia que se diferencia claramente da visão neoliberal tão difundida no mundo como no Brasil, a parceria proposta está “viciada” pela exacerbação da visão particularista acima explicitada. Sendo ela, nesse caso, um elo da ligação entre as esferas da economia e da política - por causa da relação que ela pode permitir vislumbrar entre Estado, empresários e trabalhadores -, condiciona drasticamente o processo de institucionalização de mecanismos de discussão, formulação e gestão de políticas industriais ou de desenvolvimento - para não dizer públicas. A parceria, ao surgir como instrumento funcional à lógica de acumulação, interfere ou está ligada intimamente com o tema da “democracia” por representar uma possibilidade de um tipo de diálogo entre atores na condução do processo de desenvolvimento.

---

<sup>69</sup>CUNHA, P. G. A. (1993). “Indústria Nacional e Política Externa”. São Paulo, p. 7.

A partir da experiência dos países desenvolvidos e dos desafios que ela revela para as empresas brasileiras e para o próprio sistema econômico e social no Brasil, os empresários reconhecem que a parceria pode ser um mecanismo importante para possibilitar a redefinição do padrão de desenvolvimento. E um “padrão” estabelece, de certa forma, posições mais ou menos estáveis para os atores por um determinado período relativamente longo de tempo. Isso justifica todos os esforços dos empresários no sentido de tentar influenciar as diretrizes básicas das políticas e das reformas, principalmente se for levado em consideração que o Brasil, a exemplo de outros países, está passando por um momento de necessária redefinição do seu modelo de desenvolvimento.

Exemplo acabado deste problema é o surgimento das Câmaras Setoriais em 1991, e seus resultados na indústria automobilística. Enquanto alguns analistas consideraram as Câmaras Setoriais como a volta do “modelo concentrador”<sup>70</sup> outros consideraram que elas representavam uma espécie de ruptura com a era Vargas corporativista por inaugurar um modelo democrático de negociação em torno de políticas setoriais, mais ao estilo tripartite de negociações do neocorporativismo europeu.<sup>71</sup> Esta interpretação foi refutada pelos trabalhos de DINIZ (1993a; 1997, pp. 139-174).

Concordando com esta última interpretação, trabalhos do IEDI afirmaram que as Câmaras Setoriais representaram mais uma experiência de *economic governance* “no interior de uma burocracia cada vez mais afeita ao estilo tecnocrático de gestão” do que uma alteração radical no estilo corporativista brasileiro de intermediação dos interesses entre Estado e sociedade civil. O IEDI, por sua vez, procura mostrar que, tendo a experiência das Câmaras uma existência transitória mas intermitente entre 1991 e 1995, foi um importante instrumento de política industrial que provou ser eficaz no caso dos acordos da indústria automotiva, entre março de 1992 e fevereiro de 1993 permitindo o encontro de saídas imediatas de enfrentamento da crise provocada pela abertura comercial.

Assim, em documento recente do IEDI, ao revisar a trajetória da economia brasileira nos anos noventa, encontra-se, a esse respeito:

---

<sup>70</sup> Cfe. Gustavo H. B. Franco, “A volta do modelo concentrador”, *Folha de São Paulo*, 20 de maio de 1993; e Edward J. Amadeo, “Entre hereges e cristão novos”, *Folha de São Paulo*, 10 de junho de 1993.

<sup>71</sup> Cfe. OLIVEIRA, F. (1993). “Quanto melhor, melhor: o Acordo das Montadoras”. *Novos Estudos Cebrap*, n. 36, julho de 1993; e ainda: Franciso de Oliveira. “Carta aberta ao Ministro Fernando Henrique Cardoso”, *Folha de São Paulo*, 6 de junho de 1993.

“Conjugando a redução dos preços e da carga fiscal sobre os automóveis à consecução de certas metas básicas, como a retomada dos investimentos, a manutenção do nível do emprego e reestruturação produtiva do setor, as negociações possibilitaram o reerguimento e a melhoria do desempenho do complexo automotivo como um todo. Obteve-se a recuperação dos níveis de emprego e da produção, além de se desencadear uma discussão sobre formas de parceria entre capital, trabalho e governo, tendo em vista a implementação das políticas setoriais concertadas.” (IEDI, 2000c, p. 20).

Coerente com a visão de que a experiência das Câmaras não representaram uma mudança significativa no padrão histórico de relação entre o Estado e os interesses privados, o documento do IEDI procura demonstrar que a inviabilidade do neocorporativismo brasileiro se deveu às conhecidas características do sistema de representação empresarial. O impacto da crise durante os anos oitenta e início dos noventa não reverteu a fragmentação e setorização dos interesses empresariais, característica do corporativismo brasileiro. Com já demonstrado aqui anteriormente, houve neste período um impulso à diversificação das agências e organizações empresariais, entre as quais o IEDI representa um formato distinto de organização voltada para a realização de estudos, pesquisas e discussão dos problemas do desenvolvimento.

Assim:

“(...) o maior pluralismo dos órgãos de representação empresarial aumentou a diversidade e o conflito, sem a contrapartida da criação de uma entidade de cúpula de caráter abrangente e transectorial, capaz de atenuar os efeitos combinados das clivagens setoriais e regionais ou relativas ao porte das empresas. Este foi, aliás, um dos fatores responsáveis pela inviabilidade dos pactos em torno dos programas de estabilização econômica ensaiados pelos dois primeiros governos da Nova República. A ausência de interlocutores reconhecidos pelo conjunto das classes empresariais, além dos trabalhadores, como seus porta-vozes legítimos criaria expectativas negativas quanto à probabilidade de serem acatados os pactos eventualmente articulados pelas lideranças. O conjunto de traços acima resumidos inviabilizariam, no caso brasileiro, o modelo do neocorporativismo, característico dos países da social-democracia europeia (...) (IEDI, 2000c, p. 19).

O documento ainda faz uma crítica ao estilo tecnocrático e centralizador reconstruído pelos governos da década de noventa, que confere aos economistas do governo um poder desproporcional em relação aos interesses empresariais:

“Os efeitos foram, porém, limitados, já que as condições institucionais e políticas do momento não foram favoráveis a esse tipo de experimento, que acabou por configurar-se como um esforço localizado, com fraco poder de reprodução, despertando fortes resistências no interior da própria equipe econômica do governo, bastante identificada com o estilo centralizado de gestão econômica. A postura das elites tecnocráticas, francamente contrária à abertura de espaços de negociação no interior do aparelho estatal para a discussão de política econômica, seria, aliás, um dos fatores responsáveis pelo esvaziamento das Câmaras Setoriais nos governos subsequentes” (IEDI, 2000c, p. 20).

O recente trabalho citado acima, produzido no início da década seguinte, demonstra uma total frustração com os objetivos e diretrizes sugeridas pelos documentos iniciais do

IEDI quando do início de suas atividades em fins da década de oitenta e início da década de noventa, nos quais sugeria que fossem estabelecidas relações de solidariedade entre Estado e setor privado, empresários e trabalhadores, grande empresa, pequena e média empresa, empresa nacional e transnacional, Brasil e outras Nações e blocos econômicos. Mas em 1992, mais otimista, um documento do IEDI intitulado “Modernização Competitiva, Democracia e Justiça Social”, demandava que fossem estabelecidas novas parcerias entre Estado, setor privado, quando afirmava:

“A nova relação de parceria Estado/Setor Privado significa superar definitivamente um passado de cooptação espúria, freqüentemente promíscuas, em que o Estado servia-se de – e servia a – interesses particularistas. Trata-se de suprimir, do lado do Estado, as práticas do arbítrio burocrático, que enseja o favoritismo e a corrupção, e, do lado do setor privado, qualquer resquício de patrimonialismo”(IEDI, 1992, p. 45).

Como também demandava que fossem estabelecidas novas relações entre setor privado e trabalhadores ao afirmar:

“O incentivo à competitividade precisa ser introjetado no âmago do sistema empresarial, através da distribuição equitativa dos ganhos de produtividade” (IEDI, 1992, p. 45).

Os apelos pela participação dos trabalhadores se limitam, no entanto, à sua participação nos frutos do crescimento, não sendo enfático o apoio à sua participação nas decisões. Este é um tema caro aos empresários que sempre reclamaram estar sendo alijados do processo decisório. As recomendações de formulação e implementação de uma política de desenvolvimento sempre vão enfatizar a participação empresarial nos fóruns estratégicos decisórios.

Este trabalho, que estava sendo elaborado em meio à crise que se abatia sobre o governo Collor e culminaria com o *impeachment*, foi publicado em junho de 1992. Era considerado, à época, o mais importante e abrangente trabalho do Instituto, que traçava uma visão ampla de um projeto de desenvolvimento para o país. Procurava diagnosticar as mazelas da economia e sociedade brasileiras, não se limitando, portanto, nos aspectos econômicos, mas procurando avançar interpretação sobre aspectos sócio-políticos do país.

O documento de 2000 citado acima, ao delinear os “princípios básicos sobre política industrial e organização do Estado” (IEDI, 2000c, pp. 26-27), procura ampliar a concepção da política necessária para uma Política de Desenvolvimento. Esta deve abranger a área de comércio exterior, desenvolvimento tecnológico bem como políticas setoriais, regionais,

financiamento e tributação específicas. Mas define também o arranjo institucional requerido para uma tal política, procurando mostrar que ela tem:

“(...) implicações sobre a materialidade do aparelho de Estado dedicado à política de desenvolvimento. Em primeiro lugar, a política de desenvolvimento é matéria de nível de decisão da Presidência da República. (...) Em segundo lugar, (...) o Presidente da República deve estar assessorado por um conjunto diversificado de Ministros de Estado. (...) a secretaria Executiva desse conselho ficaria com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e comércio Exterior, responsável pela proposição de uma política para a Presidência da República e responsável pela coordenação da execução da política industrial. Mas, o setor privado também deve participar desse fórum de discussão por diversas razões. (IEDI, 2000c, p. 27).

Estas razões seriam, nos planos microeconômico: os fatores dos quais depende o sucesso de uma empresa (capacitação produtiva, gerencial e tecnológica); mesoeconômico: a estrutura da cadeia produtiva e do mercado específico, incluindo sua regulação; e macroeconômico: as variáveis macroeconômicas e estruturais. Assim, desenvolvimento e competitividade dependeriam da interação entre esses três níveis, o que justificaria a necessidade de participação dos empresários no fórum decisório de cúpula diretamente vinculado à Presidência da República encarregado da política de desenvolvimento. Como se disse acima, tal qual em outros trabalhos que falam sobre a democratização das decisões estratégicas sobre o desenvolvimento e a parceria Estado-sociedade, os trabalhadores também não são aqui mencionados.

Esta foi a visão formulada pelos empresários do IEDI no início e no fim dos anos noventa a respeito de uma política industrial ideal. A realidade, no entanto, foi mais dura com a indústria brasileira, embora isso não necessariamente signifique que o tenha sido com os chamados empresários nacionais. Em outras palavras, os empresários industriais nacionais não foram incentivados com uma política industrial ativa, ao contrário, foram subjugados por uma lógica predominantemente financeira, mas não deixaram de fornecer e buscar apoio na tecnocracia financeira que progressivamente ocupa espaço na cúpula dirigente da política econômica no Estado.

### **3. A Indústria e o avanço da tecnocracia financeira no Brasil**

A política econômica na década de noventa inicia-se com a implementação do Plano Collor. Este, colocou em efetiva ação e aprofundou a perspectiva neoliberal no Brasil inaugurada a partir de janeiro de 1988 pela política do “feijão com arroz” do Ministro da Fazenda Mailson da Nóbrega. No âmbito da política de desenvolvimento, a “Nova Política

Industrial” publicada através de decretos-lei em maio daquele ano já definia alguns dos passos que viriam a ser dados numa marcha sem ritmo mas cada vez mais a passos largos.

Embora seja difícil demonstrar que esse processo de expansão do neoliberalismo constitua expressão um projeto articulado e previamente acordado entre os vários atores membros da coalizão interna no poder, e menos ainda o resultado de uma perfeita conspiração internacionalista e conservadora, na prática resultou em uma magnífica consolidação da dependência em relação ao investimento direto externo (IDE), explosão da dívida externa e da dívida interna, exclusão social e fragilidades estruturais que vieram a se manifestar com mais vigor na segunda metade dos anos noventa, como ocorreu não só no Brasil, mas em toda a América Latina.

É mais provável conceber este processo como resultado da confluência de vários interesses internos e externos, conflitantes em alguns aspectos, associados em outros. Mas é preciso reconhecer que alguns desses atores internos e externos atuaram e atuam organizadamente em prol da realização destas reformas. Como afirmou CRUZ (1992, p. 79),

“A ampla redefinição que se verifica no plano da ideologia econômica não se desenvolve sincronicamente, ou de maneira orquestrada. Pelo contrário, ela se afirma tendencialmente através de um processo complexo, caracterizado pela desigualdade de ritmos, por movimentos alternados de avanços e recuos e em cada momento, pelo predomínio de soluções de compromisso entre posições contraditórias”.

Ao longo de todo esse período, o saldo dessa redefinição ideológica e da prática político-econômica dela decorrente, foi a transferência líquida de riqueza em favor dos capitais do centro do capitalismo, movimento que expressa um elevado grau de concentração e centralização do capital em escala mundial. A lógica econômica e política por detrás desse fenômeno repousa sobre a necessidade de manutenção do processo de valorização em escala ampliada do capital no centro, para o qual a periferia do capitalismo continuamente tem dado sua generosa cota de contribuição.

Para ilustrar esse fenômeno no que diz respeito à América Latina, alguns dados são úteis:<sup>72</sup> com a implementação das políticas neoliberais na América Latina ao longo dos anos oitenta e noventa a punção externa de recursos, ou seja, a transferência líquida de riqueza financeira da América Latina para fora foi de US\$ 198,3 bilhões entre 1980 e 1990. O montante da dívida passou de US\$ 166,6 bilhões em 1979 para US\$ 443,0 bilhões em

1990. O desemprego aberto urbano subiu de 6,7% em 1980 para 8,3% em 1985 e só caiu em 1990 para 6,2% em função do aumento da economia informal cuja taxa passou de 40% para 52% no mesmo período. Entre 1980 e 1990 as políticas salariais reduziram os salários, a uma taxa de 33% para o mínimo, 13% para o industrial, 14% para a construção civil e 28% para o rural. O agravamento da distribuição de renda elevou o número de pobres, no período, de 136 milhões para 197 milhões e o de indigentes de 62 milhões para 92 milhões (CANO, 2000).

Com as reformas estruturais nos anos noventa os resultados não foram melhores. A participação mundial da América Latina no PIB e nas exportações, que haviam sido de 5,5% em 1980 e 4,5% em 1990, subiu para 5,0% em 1996. A melhoria dos preços dos produtos de exportação fez crescer as exportações entre 1990 e 1998 a uma taxa média anual de 9,3%, enquanto as importações subiram numa taxa de 14,6%, provocando déficit da balança comercial em toda a região. A fonte dessa reversão foi o aumento vertiginoso das exportações dos EUA para a América Latina, da ordem de US\$ 35 bilhões em 1987 para US\$ 107 bilhões em 1995. A relação entre a remessa de lucros e as exportações de bens e serviços passou de 4,1% em 1991 para 7,5% em 1998 para o conjunto da América Latina. Mas há uma nuance aí. Esta relação para os casos do Brasil, Chile e Colômbia gira em torno de 8,3% e 13%. Com isso o déficit em Transações Correntes passou de US\$ 9 bilhões em 1989 para US\$ 47,7 bilhões em 1994, provocando a quebra do México (que participou com 62% daquele valor) e abalos na Argentina (com 20% daquele valor). Entre 1995 e 1996 este déficit diminuiu para US\$ 32,2 e US\$ 35,5 bilhões respectivamente, mas a quebra do Brasil faz o saldo passar dos positivos US\$ 1,6 bilhão em 1989, para os negativos US\$ 18,0 bilhões em 1995, US\$ 24,3 bilhões em 1996 e US\$ 35,2 bilhões em 1998. A situação se agrava a partir de então, fazendo estes déficits em Transações Correntes saltarem em 1997 e 1998: na Argentina (US\$ 9,5 bilhões e US\$ 12,2 bilhões), no Chile (US\$ 4,1 bilhões e US\$ 5,2 bilhões), no México (US\$ 7,4 bilhões e US\$ 15,5 bilhões) e no Brasil (US\$ 33,5 bilhões e US\$ 32,5 bilhões). Esses saldos elevam o déficit em Conta Corrente em conjunto do Brasil, Chile, Argentina, México, Colômbia, Peru e Venezuela, de US\$ 28,3 bilhões em 1995, para US\$ 58,9 bilhões em 1997 e US\$ 77,2 bilhões em 1998 (CANO, 2000).

---

<sup>72</sup> Cfe. CANO, W. (2000). Soberania e política econômica na América Latina. São Paulo: Editora UNESP.

Todos estes números apenas apresentam uma vaga noção do modo como aquele processo de concentração do capital em escala mundial ocorre, realimentando-se constantemente da riqueza produzida em várias partes do globo. Neste plano da relação da periferia com o centro muitos autores e analistas chegam a afirmar a existência de uma estratégia muito bem articulada embora de difícil percepção para o cidadão menos atento.<sup>73</sup> Trata-se do acordo conhecido como “Consenso de Washington”, título sugerido por um dos mais célebres representantes das neoliberalismo, Sr. John Williamson, resumido num artigo intitulado “What Washington Means by Policy Reform”.<sup>74</sup> Neste artigo Williamson define as etapas e prioridades a serem seguidas pelos países que se dispuserem a permanecer no rol dos bem vistos pelo Império e seus mensageiros coletores do pedágio, ou seja, de um lado a nação hegemônica, os Estados Unidos da América, e de outro os banqueiros internacionais e os tecnoburocratas membros das instituições multilaterais como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial.<sup>75</sup> Williamson, aliás, foi professor no Departamento de Economia da PUC do Rio de Janeiro entre 1978 e 1981, assim como Dornbusch, um dos colaboradores do Consenso. Outros dois economistas que apresentaram trabalhos no Consenso foram Daniel Dantas e Eliana Cardoso (economista do Banco Mundial) também eram ligados ao grupo da PUC carioca.<sup>76</sup>

Williamson veio ao Brasil a convite de Bacha que viria a ser assessor do futuro presidente Fernando Henrique Cardoso e um dos articuladores do Plano Real. Saído da Fundação Getúlio Vargas, juntamente com Francisco Lopes (que mais tarde viria a ocupar de forma polêmica a presidência do BC) uma vez que nesta universidade preponderavam os seguidores de Mário Henrique Simonsen, Bacha foi um dos criadores do curso de pós-

<sup>73</sup> Sobre o neoliberalismo e América Latina ver: SADER, E. & GENTILI, P. (1996). Pós-neoliberalismo. As políticas sociais e o estado democrático. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 205 p.; BORON, A. (1999). “Os ‘novos Leviatãs’ e a *pólis* democrática: neoliberalismo, decomposição estatal e decadência da democracia na América Latina”, in: SADER, E. & GENTILI, P. Pós-neoliberalismo II. Que Estado para que democracia?. Petrópolis: Vozes, 182 p., pp. 7-67.

<sup>74</sup> Este artigo está incluído na coletânea organizada pelo próprio autor, em: WILLIAMSON, J. (1990). “Latin american adjustment: how much has happened?”. Washington, DC: Institute for International Economics, abril.

<sup>75</sup> Para uma análise da atualidade do conceito de Império e das questões que envolvem o problema da hegemonia norte-americana no sistema interestatal do capitalismo contemporâneo ver: FIORI, J. L. (1997). “Globalização, hegemonia e império”, in: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (1997). Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização. Petrópolis, RJ: Vozes, pp. 87-147; também TEIXEIRA, A. (1994). O Ajuste Impossível - Um estudo sobre a Desestruturação da Ordem Econômica Mundial e seu Impacto sobre o Brasil Rio de Janeiro: Editora UFRJ.

graduação de economia da PUC, para o qual atrairia vários economistas estrangeiros. Daí surgiram os jovens professores Pêrsio Arida, que foi presidente do Banco Central no governo FHC, André Lara Resende, presidente do BNDES, Pedro Malan, Ministro da Fazenda, alunos como Edward Amadeo, ministro do Trabalho, Gustavo Franco, ex-presidente do BC, Armínio Fraga, Presidente do BC, Elena Landau, ex-diretora do BNDES e que após esse cargo atuou no banco de investimentos de *Wall Street*, o *Bear Sterns*.

A assessoria econômica obtida por Collor resumiu-se a um reduzido grupo de acadêmicos daquela escola de economia, base intelectual da corrente neoliberal no Brasil. Tratava-se do grupo formado por Winston Fritsch, Gustavo Franco, Fátima Dib, Eduardo Augusto Guimarães e Marcelo Abreu e que tem proximidade com o sistema financeiro. Mas a proposta apresentada pelo grupo não foi a que vigorou nesse governo, perdendo espaço para aquela apresentada por João Maia e Luis Paulo Vellozo Lucas que venceram uma disputa entre os dois grupos e impuseram sua versão ao ocuparem cargos no governo (RUA, 1995, p 263).

A atitude política do grande capital nacional, que se organiza em torno do IEDI para discutir formas de enfrentar esse contexto de mudança ideológica e político-econômica em direção ao neoliberalismo, tem seus impulsos iniciais a partir dos sucessivos fracassos de planos de estabilização nos anos oitenta, bem como a partir da crescente incapacidade de representação política apresentada pelas lideranças empresariais oficiais, notadamente a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.

Por um lado os fracassos dos planos de estabilização sepultaram a esperança de restaurar a capacidade de organização e coordenação que o Estado havia apresentado ao longo do processo de industrialização por substituição de importações. A crise que se manifestou sob a forma de uma crise fiscal do Estado atingiu em cheio o grande capital nacional, na medida em que este dependia diretamente da política industrial. O desempenho da economia brasileira, assim como do conjunto da América Latina na última década e início dos noventa, como demonstrado anteriormente, ilustra a gravidade da situação.

Até então os benefícios estatais que provinham de uma série de agências burocráticas e ministérios com poder de decisão sobre o destino de recursos e a direção de

---

<sup>76</sup> Cfe. AZEVEDO, C.; PEREIRA, R.; GOMES, L. M. (1998) "O esquema tático de FHC", in: *Caros Amigos*, n. 2, dezembro, p. 14.

políticas tinham impulsionado os empresários a se mobilizarem na tentativa de maximizar o acesso àqueles recursos. Esse esforço de mobilização resultou, como visto no primeiro capítulo, na diversificação das agências de representação dos interesses empresariais no Brasil, através da criação das Associações Cívicas, uma estrutura de representação paralela à estrutura corporativa oficial que era por demais rígida e dominada por setores tradicionais para fazer valer os interesses e projetos dos setores mais modernos e dinâmicos da indústria.

Como se sabe, nos anos oitenta vários fenômenos interligados afetaram a economia brasileira e a política empresarial e teriam reflexo sobre o comportamento político dos empresários no período seguinte: além da falência dos planos econômicos, podem ser citados o esgotamento da capacidade de coordenação estatal, a profunda crise fiscal do Estado, decorrentes das mudanças no quadro externo provocadas pela falência do sistema de Bretton Woods, pelas crises do petróleo, pela mudança na política econômica norte-americana com o violento aumento dos juros pelo FED (Federal Reserve Board), o banco central norte-americano, a conseqüente crise da dívida latino-americana e o escasseamento dos recursos externos.

Se antes os benefícios do Estado estimularam os empresários à organização para a busca da maximização do acesso aos recursos, a partir da crise fiscal do Estado foi a escassez daqueles recursos que representou um novo e grande impulso à sua organização. Desta vez os alvos da mobilização eram dois: o próprio Estado e as lideranças empresariais. Do lado do Estado, com o impacto da crise financeira os benefícios seletivos tornaram-se mais escassos. Para os industriais que tinham o problema de competitividade, o crescimento da disparidade entre a competitividade global e aquela que o modelo corporativista de industrialização por substituição de importações esgotado proporcionava provocou uma crescente insatisfação nos empresários. Cresceram nos anos oitenta as críticas ao centralismo decisório e intervencionismo do Estado e ao mesmo tempo cresceram as demandas por reformas.

Do lado das lideranças empresariais surgiram movimentos modernizadores das instituições de representação patronal. Segundo KINGSTONE (1999), três movimentos emergiram no panorama político dos empresários entre fins dos anos oitenta e início dos noventa: um que o autor denominou democratizante (“democratic modernizers”), voltado

para a crítica da disparidade entre a influência dos pequenos e dos grandes empresários; outro, denominado profissionalizante (“professional modernizers”), voltado para a crítica da corrupção e para o rentismo como práticas dominantes entre as lideranças institucionais dos empresários; e o terceiro movimento que o autor chamou de modernizadores da ação coletiva (“collective action modernizers”), voltado para a crítica da incapacidade de as instituições de representação veicularem as questões estratégicas para o conjunto da classe capitalista, uma vez que os setores tradicionais dominavam a estrutura corporativa e limitavam a mobilização dos setores “modernos” (KINGSTONE, 1999, pp.111-148).

O autor conclui que o resultado desse processo de renovação das associações setoriais foi um crescimento da capacidade dos empresários industriais para interferir nas reformas neoliberais em curso a partir de fins dos anos oitenta. Mas este processo não se deu sem conflitos, que se realizaram principalmente em torno da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. A Fiesp foi alvo de críticas por parte de vários segmentos empresariais. Como já se disse anteriormente o IEDI surge como uma dissidência da Fiesp criticando, a partir do ponto de vista de seus fundadores, a falta de espaço para a voz do grande capital de setores modernos no interior da Federação.

Mas da mesma forma, os pequenos e médios empresários criticavam a Fiesp por considerar escasso o espaço reservado na instituição para a defesa de seus interesses. Dessa vertente surgiu um movimento, liderado por Emerson Kapaz, o Pensamento Nacional das Bases Empresariais, fundado em 1987 informalmente e institucionalizado em 1989, mesmo ano da fundação do IEDI. Pouco tempo depois Joseph Couri, um de seus membros mais célebres se afasta do PNBE e funda o SIMPI, Sindicato Nacional das Pequenas e Médias Indústrias. Como já se sabe, também nesta mesma época foi criado o Instituto Liberal, movido pelo mesmo clima de insatisfação em relação ao Estado e às lideranças empresariais.

Enfim, como dito acima, esse processo de mudança ideológica em direção ao neoliberalismo, que renovou o vigor da coesão dos grupos sociais dominantes durante a implementação das “reformas estruturais” ao longo dos anos noventa, não foi um processo previamente acordado e sem conflitos. Ao contrário, as clivagens não se manifestaram apenas entre as duas classes sociais fundamentais, capitalistas de um lado e trabalhadores

de outro. Havia, no seio dos grupos dominantes, conflitos sérios que colocaram a prova sua capacidade de liderança. Como afirmou WIANNA (1991, pp. 16-17)

“A questão do tempo curto, isto é, a imposição da vontade do governo em ações fulminantes, também era crucial ao governo no sentido de unificar as elites econômicas e políticas em prol do seu projeto. O novo empresariado, produto da expansão da ordem privada no período autocrático, se concordava em termos gerais e programáticos com as reformas neoliberais do governo, resistia a abdicar politicamente em seu favor. Temia cada empresário, em seu cálculo particular, ser prejudicado nos seus interesses e negócios em nome da defesa da ordem capitalista em geral, na medida em que não detinha qualquer forma de controle – como no Plano Collor I – sobre a orientação das medidas governamentais. (...) As elites econômicas que queriam o resultado, recusavam os meios, sob a incerteza, em cada empresário particular, de sobreviver no presente a fim de ganhar benefícios no futuro. Demorando os resultados, e isto gerando novas e drásticas intervenções do governo sobre a economia, cada uma delas distanciava e aprofundava o dissídio deste com o empresariado”.

Esta citação ressalta a influência do alto grau de incerteza sobre comportamento empresarial. Porém, em nenhum momento sua posição dominante chegou a ser questionada. A sua solidariedade interna superou a intensidade destes conflitos. Ao fim e ao cabo, o resultado das “reformas” foi um profundo processo de aprofundamento da exploração do trabalho em prol das classes capitalistas internas e externas, realizando aquela tendência imanente do sistema para a concentração e centralização do capital, o que as estatísticas da década de noventa não conseguem ocultar, como mostram os dados abundantes sobre fusões, aquisições e incorporações e os dados sobre a evolução da dívidas interna, externa bem como os seus serviços, amortizações, além das remessas de lucros e dividendos.

#### **4. *Empresários e a Política Industrial de Collor***

No que diz respeito ao problema do desenvolvimento econômico e industrial, no plano interno, no início da década de noventa, o governo Collor orientou-se nitidamente segundo a ideologia neoliberal já dominante. A Portaria MEFP nº 365, de 26 de junho de 1990, instituiu as Diretrizes Gerais da Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), e definiu os objetivos da reestruturação industrial a seguir. Em março daquele ano a medida provisória nº 158 deu início ao processo de liberalização das importações e a eliminação das barreiras não-tarifárias. A Medida Provisória nº 161, suspendeu a maioria dos incentivos fiscais e subsídios existentes. A abertura do comércio exterior que tinha sido iniciada com o Ministro Mailson da Nóbrega em 1988, é aprofundada com Collor através de um

cronograma de redução das tarifas de importação que pretendia reduzir até 1994 a tarifa média de 35% para 20%.<sup>77</sup>

Três programas foram criados para estimular a obtenção de competitividade das empresas atuantes no mercado interno: o PACTI, Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria Brasileira, criado em 12 de setembro de 1990; o PBQP, Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade, de 7 de novembro de 1990; e o PCI, Programa de Competitividade Industrial de 28 de fevereiro de 1991.

Além destes programas outras medidas foram adotadas através de projetos de lei enviados ao Congresso Nacional, como a Lei de Softwares, a isenção de IPI sobre bens de capital, a concessão de benefícios creditícios à exportações, a desregulamentação e privatização dos portos e modificações na legislação que define as empresas brasileiras como de capital nacional e estrangeiro além da legislação sobre a remessa de lucros pelas empresas estrangeiras (DINIZ, 1993).

As etapas de elaboração, preparação e implementação da política econômica no governo Collor seguiram claramente o padrão de tomada de decisões dominante historicamente no Brasil, já mencionado no capítulo primeiro, caracterizado pelo extremo confinamento das arenas decisórias cruciais e pelo alto grau de autonomia da tecnocracia (SOLA, 1988), com a centralização do poder na cúpula da equipe econômica.

Este padrão já fica claro a partir do início do processo de formulação e implementação da política industrial do governo Collor (RUA, 1995) e vai prevalecer por toda a década. Esta fase inicia-se com a organização do novo governo eleito e vai até a publicação do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP).

Assim, para os empresários industriais nacionais, com esse excessivo grau de centralização decisória, o governo Collor foi uma experiência completamente esquizofrênica de política econômica, iniciando com um brutal saque dos depósitos bancários em caderneta de poupança e terminando com o *impeachment*, remetendo o país novamente numa trajetória de recessão e inflação. Embora esperassem retribuição pelo

---

<sup>77</sup> Uma boa revisão das medidas de políticas econômicas adotadas no período encontra-se em: IEDI (2000f). "Política macroeconômica, indústria e o novo modelo de desenvolvimento", in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 63 p., pp.3-11.

apoio dado ao presidente nas eleições a crise entre os empresários e o governo não demorou a surgir.

O primeiro motivo de desconfiança entre empresários e Governo Collor foram medidas que geraram temor entre os empresários industriais nacionais. A começar pelo congelamento temporário de preços e salários, e pelo bloqueio de depósitos bancários por 18 meses, provocando a manifestação de repúdio de várias lideranças empresariais. Segundo KINGSTONE (1999, p. 165), diante da queixa de Mario Amato (FIESP) e de Paulo Francini (IEDI), Collor sequer deu atenção ao que diziam os empresários visivelmente fechando-lhes a porta, numa atitude vinda do executivo nacional com a qual os empresários nacionais passariam a conviver ao longo da década que recém iniciara.

No âmbito da política industrial, a extinção do Conselho de Política Aduaneira (CPA) e da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX) e sua substituição pelo Departamento de Comércio Exterior (DECEX), com poderes extremamente reduzidos foram outras medidas de impacto entre os empresários. Os dois órgãos eram historicamente ligados à política de substituição de importações e às políticas de proteção ao mercado interno e à promoção da indústria brasileira. Sua eliminação dá um significado importante para a reforma no que diz respeito à retirada de garantias e benefícios obtidos com o tempo pelo capital nacional com as agencias como o Conselho de Política Aduaneira e a Carteira de Comércio Exterior (KINGSTONE, 1999 p. 163).

Embora alguns instrumentos e mecanismos de política industrial tivessem permanecido sob responsabilidade de outros ministérios como o Ministério da Justiça, Secretaria de Ciência e Tecnologia e Secretaria de Desenvolvimento Regional, a Política Industrial ficou a cargo do novo Ministério da Economia. Assim, as agências encarregadas da política industrial foram reunidas sob o comando deste Ministério foram o Departamento de Indústria e Comércio (DIC); ao Departamento de Comércio Exterior (DECEX) e o Departamento de Abastecimento e Preços (DAP).

O apoio dado pelos empresários industriais à eleição de Collor parecia estar sendo retribuída, pois estava prevista a participação de empresários industriais em Grupos de Estudos de Políticas Setoriais, cujas funções seriam discutir e submeter ao governo medidas para implementação através dos instrumentos e mecanismos de política industrial existentes, bem como para estimular a interação de várias firmas em cada complexo

industrial. Os Grupos de Estudos de Políticas Setoriais não se converteram em realidade e suas funções foram absorvidas pelas Câmaras Setoriais. Além dessas propostas ainda foi criada a Comissão Empresarial de Competitividade (CEC) que depois foi transformada em Conselho consultivo empresarial para a Competitividade (CONCEC). A expectativa de setores sociais e de empresários era de que houvesse uma discussão de estratégias de competitividade e programas de desenvolvimento (SUZIGAN, 1997, p. 87-88).

Isso, no entanto, não refreou os ânimos. Lideranças empresariais passaram a manifestar preocupação quanto ao rumo dado à economia pela política recessiva. A FIESP reclamava da falta de diálogo e Ricardo Semler (da Empresa Semco, diretor da FIESP e membro do IEDI na época) alertava que diante da escolha recessiva feita por Collor só restava aguardar os resultados. Outros setores que tinham a ganhar com a abertura da economia como o capital comercial, criticavam os industriais por não terem encarado o programa seriamente e falhado em fazer os ajustes necessários, como proferiu Abram Szajman, presidente da Federação do Comércio de São Paulo (KINGSTONE, 1999 p. 171).

Mas diante da deterioração das condições econômicas Collor voltou a atacar os empresários como culpados pelo alto índice de inflação. Membros de sua cúpula governamental também acusavam a indústria automobilística e farmacêutica pelos preços abusivos. Nesse contexto Collor emitiu a Portaria 852 demandando informações de mais de 700 grandes grupos econômicos instalados no país. A equipe econômica argumentava que necessitava das informações para avaliar o impacto das políticas nos setores. O governo foi acusado pelos industriais de adotar uma postura esquizofrênica, combinando liberalização com excessiva intervenção como nunca visto antes no país.

Em 31 de janeiro de 1991, o governo lançou o Plano Collor II, que eliminou a indexação e deu alguns passos para a total liberalização dos preços e salários, mas ainda manteve um novo congelamento. Este provocou mais desconfiança na comunidade empresarial fazendo com que as relações entre governo e empresários de janeiro a abril daquele ano se deteriorassem ainda mais. Zélia Cardoso de Mello e Antonio Kandir, os dois principais economistas do governo estiveram no alvo dos empresários, que argumentavam que destruiriam suas empresas se não pudessem repassar aos preços os custos do ajustamento.

Emerson Kapaz do PNBE criticava o governo por estar perdendo sua credibilidade ao não negociar soluções para os problemas econômicos. Empresários com ligação ao IEDI como Antonio Ermírio de Moraes e Ricardo Semler, e José Mindlin, concordavam com Aldo Lorenzetti (Indústrias Lorenzetti), vice-presidente da FIESP segundo o qual a política do governo empurrava os empresários para a ilegalidade burlando o congelamento. Com a continuidade da deterioração econômica, e a crescente perda de credibilidade Collor lança o Projeto no primeiro aniversário de seu governo.

Este seria um projeto de reconstrução nacional, destinado a abarcar desde a modernização da economia, a privatização e reformas como a fiscal além de um programa de competitividade. Mas a essa altura as relações com os empresários já estavam muito desgastadas em função da Portaria 852 e do congelamento de preços.

Sua mudança de tática nesse período envolveu uma reforma ministerial e uma tentativa de recuperar a credibilidade através da inauguração de um “estilo soft”. Foi então que Collor trouxe Marcílio Marques Moreira para o Ministério da Economia, o qual reafirmaria o comprometimento do governo com a liberalização comercial, a não intervenção estatal, o repúdio ao estilo dos pacotes e choques na política econômica e com uma política sem surpresas. Por trás desse estilo estava a abertura dos cofres público para angariar apoio no Congresso e uma aproximação com o PFL de Antonio Carlos Magalhães.<sup>78</sup>

A partir do segundo semestre de 1991 Collor ainda tenta recuperar apoio para continuar executando seu programa econômico. Estava comprometido com o FMI e as metas de derrubar a inflação e obter o equilíbrio fiscal. Tenta fazê-lo através dos governadores, ao articular a aprovação do *emendão*. Collor tentou adquirir o apoio dos governadores esperando que eles pudessem angariar votos para ele no Congresso. Entre outras promessas, propôs não incluir no emendão qualquer cláusula que envolvesse a transferência de receitas dos estados para o Governo federal. Além disso prometeu facilitar a rolagem das dívidas dos estados e a obtenção de empréstimos externos além da abertura dos cofre da União para dar início a investimentos nos estados.

Tentou também pela terceira vez um novo pacto social na esperança de que pudesse aprovar suas reformas. Como interlocutores dos empresários reuniram-se com Collor para

---

<sup>78</sup> A esse respeito ver o citado trabalho de KINGSTONE (1999), pp. 175-182.

negociar compromissos alguns nomes conhecidos como, Amato da Fiesp, Albano Franco (CNI), Luis Carlos Mandelli da FIERGS além de Paulo Cunha e Leon Max Feffer do IEDI. Esse grupo resolveu apoiar Collor em sua proposta de reforma constitucional apresentando um documento com cinco pontos acordados: a) manifesto de apoio às políticas de Collor e ao pacto social com o objetivo de superar os problemas nacionais; b) uma apelo por reformas estruturais urgentes que resolvessem o problema de desequilíbrio fiscal do setor público e restaurasse a credibilidade do cruzeiro; c) compromisso de abandonar o uso de choques como mecanismos de combate à inflação; d) o compromisso de não usar o aumento das taxas de juros e evitar a reforma fiscal; e) a compreensão de que os processos inflacionários corroem a credibilidade do governo e tornam o comportamento dos empresários defensivo (KINGSTONE, 1999, p. 179).

Como se sabe ele não teve tempo de poder cumprir as promessas e acordos em função do seu envolvimento com a corrupção no governo que o levou ao *impeachment*.<sup>79</sup>

### **5. Empresários e a reconstrução da coalizão dominante no governo Itamar Franco**

No período em que esteve na presidência da República, Itamar Franco, o vice-presidente que assumiria após o *impeachment* de Collor, conviveu com eventos de grande envergadura na política e economia brasileiras. Mas a despeito de sua posição não foi o principal protagonista de nenhum deles. Foram eles, o plebiscito sobre a forma de governo e a revisão constitucional em 1993, a eleição presidencial em 1994 além da implementação do Plano Real de estabilização.

De todos estes eventos, só vingaram o Plano Real e a eleição do candidato que representava a sua continuidade. A proposta de mudança da forma de governo para o parlamentarismo foi rejeitada pelos eleitores. A revisão constitucional fracassou, deixando apenas duas medidas de importância: a criação do Fundo Social de Emergência e a redução do mandato na presidência da República de cinco para quatro anos.

Empresários ligados ao IEDI foram responsáveis por um movimento destinado a influenciar a reforma da constituição em favor de seus interesses. Jorge Gerdau Johannpeter, que além de sócio fundador do IEDI ajudou também a fundar o Instituto

---

<sup>79</sup> Sobre a crise do *impeachment*, ver CRUZ, S. C. V. (1997). "O Impeachment: uma crise singular", in: O presente como história: economia e política no Brasil pós-64. Campinas: UNICAMP: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, pp. 401-416.

Liberal, esteve à frente do movimento denominado Ação Empresarial. O objetivo era reunir os empresários de todo o país através de suas lideranças, em torno de uma plataforma comum de reivindicações expressas em uma lista elaborada a partir de discussões no Instituto Liberal. Como essa movimentação não veio a surtir grande efeito sobre o curso da reforma, a criação do Fundo Social de Emergência acabou sendo a mais importante das mudanças efetuadas. Principalmente porque foi articulada por quem viria a ser o próximo presidente da República e para isso seria uma peça chave.

Fernando Henrique Cardoso sobe à posição de Ministro da Fazenda no Brasil chamado por Itamar, após este ter convivido com a rotina de conflitos com seus três ministros anteriores. Durante apenas oito meses ocuparam a pasta Gustavo Krause, Paulo Haddad e Eliseu Rezende até a chegada de Cardoso em maio de 1993. Essa trajetória evidencia o caráter errático da gestão Itamar no campo da política econômica.

O clima de esperança se renovou, especialmente entre os empresários industriais, especialmente o situado no eixo Rio-São Paulo. Fernando Henrique possuía ligações históricas com políticos, técnicos, intelectuais e empresários de São Paulo, primordialmente. Por isso o clima de ânimo anteriormente descrito entre membros do IEDI.

O novo ministro assumia o posto em um momento favorável, justamente quando a economia demonstrava sinais de recuperação e estava dando início a um ciclo de absorção de investimento estrangeiro direto em 1993 que iria até 1998. Seu desafio maior era debelar a inflação, mas não podia fazê-lo através das velhas fórmulas dos pacotes e choques que não seriam mais toleradas pela população e especialmente pelas elites empresariais. No Plano de Ação Imediata que lançou a público logo no início da sua gestão, Fernando Henrique Cardoso deu relevância maior à questão fiscal. Garantir o equilíbrio das contas públicas e dar continuidade às privatizações, prometendo agilizar as vendas nos setores siderúrgico, petroquímico e fertilizantes, além de ampliar o programa de privatizações para incluir os setores elétrico, ferroviário e o Banco Meridional (SUZIGAN & VILLELA, 1997; RODRIGUES, 1998; KINGSTONE, 1999). Procurou assim, demonstrar que estava disposto a cumprir com o compromisso básico para com os investidores internos e sistema financeiro internacional: dar credibilidade à sua gestão.

De fato a questão fiscal era o grande problema, pois de sua resolução dependeria a implementação da primeira etapa do Plano Real, que era o equilíbrio das contas.<sup>80</sup> Para isso o Fundo Social de Emergência foi proposto com o objetivo de ser transitório. Deveria vigorar por dois anos, captando recursos da ordem de 15% de todos os impostos e contribuições federais, que seriam compensados por cortes em despesas financiadas com recursos vinculados e nas transferências aos estados e municípios, além do adicional de 5% sobre os mesmos impostos e contribuições e da exclusão do IR pago pelos servidores federais para efeito de cálculo do Fundo de Participação dos Estados e Municípios.

Embora tenha gerado inquietação e oposição no Congresso, Fernando Henrique conseguiu a aprovação do Fundo utilizando uma estratégia de ação que ficaria bem conhecida dos analistas políticos brasileiros a partir de então. Foi para televisão e fez uma campanha pela aprovação da proposta, confrontando o Congresso, já de longa data desmoralizado frente a opinião pública, com a sua credibilidade, insinuando que se o Fundo Social de Emergência não passasse ele sairia do cargo (KINGSTONE, 1999, pp. 192-193).<sup>81</sup> Os empresários José Ermírio de Moraes, Rabinovich e Bardella ligados ao IEDI, são alguns dos que se comprometeram a pedir o apoio de parlamentares para a aprovação do Fundo Social de Emergência. O resultado todos conhecem. Nesse mesmo campo, recriou ainda o Imposto Provisório sobre Movimentações Financeiras (IPMF), com a qual previa arrecadar mais US\$600 milhões por mês.

A introdução do Plano Real foi coerente com a proposição de romper com a era dos pacotes e choques, quando em dezembro de 1993 Cardoso enviou para o Congresso e para a sociedade a discussão da proposta de estabilização antes que ela fosse implementada. Seu esforço por apresentar transparência e credibilidade parece ter dado certo. A implementação da Unidade Real de Valor (URV), apesar de não ultrapassar 40% de aprovação popular até junho de 1994, foi bem sucedida. Em primeiro de julho a URV foi convertida na nova

---

<sup>80</sup> A Segunda seria introduzir uma unidade de conta estável para alinhar os preços relativos da economia; a terceira seria o estabelecimento da conversão da nova unidade de conta a uma paridade semi-fixa com o dólar. Conforme SUZIGAN & VILLELA (1997), pp. 104 e segs.

<sup>81</sup> Essa postura parece ter surtido o efeito desejado por Fernando Henrique, pois em fevereiro de 1994, em reunião no Ministério da Fazenda em São Paulo com o ministro, os empresários do IEDI foram manifestar seu apoio e "...lembraram que a eventual saída de Fernando Henrique significaria a quebra do governo". Estavam presentes na reunião: José Ermírio de Moraes (Votorantim), Racks Rabinovitch (Vicunha), Silvano Valentino (Fiat), Carlos Antônio Rocca (Mappin), Edson Musa (Rhodia) Cláudio Bardella (Bardella), Max Feffer (Companhia Suzano de Papel e Celulose), Flávio Telles de Menezes (Federação Brasileira de Agricultura) e Eugênio Staub (Gradiente). Conforme: BARELLI, S. Folha de São Paulo, 5 de fevereiro de 1994, p. 1-6.

moeda, o Real. O impacto na inflação foi tão positivo que a aprovação do programa passou de 37% em maio para mais de 70% em outubro de 1994.

O resultado positivo em termos de obtenção de credibilidade da estratégia de gradual introdução do Plano Real, a reforma fiscal e a introdução do Fundo Social de Emergência em 1993 e a persistência do governo na administração de uma política monetária restritiva, foram elementos importantes de explicação do sucesso do Plano Real. Esse sucesso contribuiu para a decisão do PSDB em lançar Cardoso à presidência, bem como contribuiu para angariar apoio entre as elites para a sua candidatura.

Em abril de 1994, quando se desligou da pasta da economia para lançar-se candidato, Cardoso ainda estava diante de um índice de aprovação baixo do Plano Real, como também era baixa a aprovação do governo Itamar. Mas logo o sucesso do real reverteu essa tendência. A queda da inflação reergueu o otimismo entre o público com as perspectivas futuras. Mas embora Itamar tenha se beneficiado dessa apreciação no índice de aprovação do seu governo, ainda era com o nome de Fernando Henrique que o grande público ligava o sucesso do plano de estabilização.

Assim, a coalizão de centro-direita armada por Cardoso para concorrer à presidência, acabou tendo o apoio dos maiores partidos no Congresso. Os quatro maiores partidos totalizavam à época 67% dos votos na Câmara dos Deputados. Incluindo partidos médios na contagem dos votos, o governo passaria a deter algo em torno de 73% dos votos na Câmara, suficiente para passar as reformas. Além disso, a coalizão em torno de Cardoso contava com 27 governadores.

O grupo de partidos governistas era integrado pelo PMDB, PFL, PPB, PTB além do próprio PSDB. Na Câmara de Deputados, tinham 367 assentos de um total de 513, em 1994. No Senado Federal 67 lugares. A cúpula decisória mais importante da política econômica foi indicada por Cardoso com cautela. Na área econômica indicou nomes integrantes do PSDB, com elevado grau de competência técnica e que tinham o aval da alta finança representada pelo Fundo Monetário Internacional. Na Fazenda e Planejamento entraram respectivamente Pedro Malan e José Serra. Figuras próximas a ele e em quem poderia depositar total confiança. Aos partidos aliados, PFL, PMDB e PTB, foram distribuídos vários postos importantes em Ministérios.

Entre os empresários industriais nacionais a expectativa era a de que pudessem aproveitar a onda de privatização que Fernando Henrique prometia realizar para ajustar seus capitais aos moldes requeridos pela competição internacional. As privatizações representaram uma gigantesca recomposição patrimonial da riqueza no país, concretizada através de um processo simultâneo de concentração e centralização do capital levado a efeito através da atração de Investimento Direto Estrangeiro. Porém, o que ocorreu foi mais do que isso. Além da concentração e privatização houve desnacionalização de parte importante do sistema produtivo.

A consequência mais dramática desta forma de articulação da estratégia liberalizante para os empresários do IEDI foi que o dada a configuração dos interesses participantes da coalizão no poder não houve a menor possibilidade de discussão de uma alternativa de política industrial desenvolvimentista como propunham os empresários nacionais.

Sem levar em consideração a presença e as propostas do IEDI na cena política, a cúpula decisória no governo implementou um conjunto de reformas que subordinou de vez o capital privado nacional e o capital estatal à dominância do capital internacional numa versão recriada do antigo tripé que sustentou o processo histórico de acumulação e industrialização brasileira nos cinquenta anos anteriores.

## **6. Considerações Finais**

A primeira metade da década de noventa foi palco da realização das reformas liberais no Brasil. No presente capítulo procurou-se avaliar os dilemas enfrentados pelo IEDI diante do aprofundamento dessa estratégia de reformas estruturais. Através desta estratégia e da tecnocracia financeira encarregada de sua execução ocorreu a negação das propostas do IEDI pelo curso liberalizante da história. Assim, desde o governo Collor até o governo Itamar os empresários nacionais tiveram que conviver e adaptar suas estratégias econômicas e políticas ao avanço do domínio do pensamento liberal e conservador sobre as políticas estatais. Assim ao mesmo tempo em os empresários continuaram mantendo sua postura de apoio aos presidentes sustentados por coalizões de forças favoráveis à implementação das recomendações do Consenso de Washington, a sua organização, o IEDI, ganhava sobrevida em conjunturas nas quais evidências na necessidade de uma

política industrial vinham à tona e os governos assumiam novos compromissos diante dos industriais com sua realização.

## O Iedi e os governos de Fernando Henrique Cardoso.

### 1. *Introdução*

No presente capítulo analisa-se o dilema colocado para o IEDI de conviver com duas tarefas durante a era Cardoso na presidência. De um lado, formular uma estratégia desenvolvimentista, e de outro, um diagnóstico de aprofundamento da liberalização com desnacionalização na economia brasileira. Na primeira parte analisa-se a participação do IEDI no primeiro governo Fernando Henrique e a frustração com a reiterada quebra dos acordos por parte do governo que ignora completamente as demandas e a presença dos empresários industriais nacionais no seu governo.

Na Segunda parte aborda-se significado, diante dos interesses do capital nacional, da proposição de extinção da Era Vargas, por parte do governo. E na terceira parte, procura-se avaliar o significado político da existência do IEDI ao longo da década de liberalização econômica.

### 2. *O IEDI e o primeiro governo Fernando Henrique*

A chegada de Fernando Henrique Cardoso à presidência da República gerou ilusões na mente dos empresários industriais paulistas (mas não só) ligados ao IEDI. Aliás não só na mente de empresários. Também os analistas políticos da grande mídia chegaram a pensar numa reviravolta da política econômica em direção aos anseios daquela parcela desenvolvimentista da coalizão dominante, como se pode entrever na seguinte afirmativa:

“A indicação de senador eleito atendeu a pressões de empresários da indústria paulista, críticos da política cambial. (...) A indicação para o Planejamento do senador eleito José Serra (PSDB-SP) sinaliza uma mudança, embora gradual e paulatina, da política econômica (...). A indicação de Serra, aliás, começou a nascer em um encontro entre FHC e os empresários do Iedi (...) realizado na terça-feira passada (dia 6)”<sup>82</sup>.

Os empresários, em seu encontro com o presidente eleito, solicitaram em documento a ele entregue, o fortalecimento do Ministério da Indústria e Comércio, o qual

---

<sup>82</sup> Trata-se do encontro em que o IEDI entregou o documento com propostas para FHC, intitulado “O IEDI e o Governo Fernando Henrique. Oportunidades e Ameaças” (1994a). ROSSI, Clóvis. “Com Serra, muda a

chegou a reconhecer publicamente em entrevista ao jornal *Folha de São Paulo* esta necessidade. Os industriais presentes, Paulo Cunha (grupo Ultra), Ivoncy Iochpe (grupo Iochpe), José Ermírio de Moraes (Votorantim), Paulo Francini (Coldex-Frigor), Eugênio Staub (Gradiente) e Cláudio Bardella (Indústrias Bardella), chegaram a desenhar um perfil ideal do novo titular do MIC:

“... não deveria ser um empresário, mas deveria ser alguém ‘bilingüe’. Tradução: alguém capaz de falar a linguagem da estabilização, mas também a da produção. O presidente eleito perguntou: ‘Que tal o Serra?’. ‘É sopa no mel’ responderam em coro os industriais...”<sup>83</sup>

De fato, Serra era um crítico, embora cauteloso, da política cambial. Mas não aceitou a pasta, apesar do apelo de FHC aos empresários para que tentassem convencê-lo a assumir o ministério. Para o senador eleito tal pasta teria muitas limitações e sua resistência acabou desembocando na sua nomeação para o Planejamento.

No campo microeconômico pode-se dizer que dentre os fatores que contribuíram para sustentar o apoio dos empresários do IEDI ao governo foi a reestruturação forçada levada a cabo na indústria que por volta de 1994 já estava surtindo efeitos. A decisão de produzir o documento foi tomada em reunião de pelo menos vinte empresários do IEDI em 7 de novembro<sup>84</sup>, após o conhecimento da vitória de Fernando Henrique Cardoso nas eleições presidenciais, ao derrotar Luis Inácio Lula da Silva do Partido dos Trabalhadores. Nele o IEDI afirma seu apoio ao novo governo com base na esperança de entrada num novo ciclo de crescimento dos investimentos. Segundo o documento, intitulado “A indústria e o Governo Fernando Henrique: Oportunidades e Ameaças”,

“... a indústria genericamente sobreviveu ao longo do período de mais de uma década de crise ... elas reduziram drasticamente seu endividamento estando agora capitalizadas e prontas para um novo ciclo de investimentos. Se considerarmos ainda o esgotamento do ciclo de vida dos equipamentos e da utilização da capacidade instalada, somos levados a crer que efetivamente estamos no limiar de um novo ciclo de investimentos ...” (IEDI, 1994a).

Eles propunham que o governo aproveitasse a reestruturação das empresas induzida pela liberalização iniciada no início da década e concluída em 1994. Este último fato e a

---

política econômica”. *Folha de São Paulo*, 15 de dezembro de 1994; ALONSO, G. & SEIDL, A. C. “Industriais pedem a FHC mudanças no Real”. *Folha de São Paulo*, 7 de dezembro de 1994.

<sup>83</sup> ROSSI, C. “Com Serra, muda a política econômica”. *Folha de São Paulo*, 15 de dezembro de 1994.

<sup>84</sup> Conforme *Folha de São Paulo*, 8 de novembro de 1994, p 1-4, Painei.

implementação do Plano Real com obtenção da estabilização a partir de julho daquele ano modificaram o panorama da economia brasileira e a percepção dos empresários industriais.

Havia um clima de ânimo muito forte devido também à recuperação da economia nos anos de 1993 e 1994, superando a recessão dos primeiros anos da década. A indústria nesse biênio apresentou crescimento acumulado de 2,7%, menor que os 7,2% do PIB. Esse dado chama atenção para a diferença entre o crescimento acumulado do PIB de 1990 a 1996 que foi de 12,3% e o crescimento acumulado da produção industrial com seus 1,5%, com a ressalva que por ser uma média esta cifra oculta a forte heterogeneidade de comportamentos entre os distintos segmentos do setor industrial (BIELSCHOWSKY, 1997).

Dentre as incertezas apontadas pelos empresários havia a preocupação com o comportamento das importações na sua concorrência com a produção doméstica. Explicitou-se a preocupação com a estratégia adotada de estabilização com abertura e âncora cambial que não apontava para medidas em direção ao crescimento sustentado no longo prazo. Esta preocupação baseou-se na constatação de que outras experiências semelhantes (Bolívia, México e Argentina) não apresentaram esse desempenho desejado da taxa de crescimento econômico. A outra preocupação apresentada no documento refere-se à indefinição do governo brasileiro diante destas questões.

Por fim o documento solicitava ao governo que se comprometesse em impedir a excessiva sobrevalorização cambial; que protegesse a produção doméstica “sem ultrapassar os padrões protecionistas dos países desenvolvidos”; e ainda, que se comprometesse a buscar reduzir a taxa de juros de longo prazo para os investimentos realizados no país.

A história política e político-econômica do Brasil de 1994 em diante apresenta as razões que motivaram os empresários em 1999 a lamentar amargurados o transcorrer da década. Maior é a amargura se for levado em consideração que por essa época havia sido reerguido o ânimo entre os empresários do IEDI, evidenciado nos documentos que circulavam dentro do Instituto nas mãos dos empresários e dos economistas que os assessoravam. Além do texto citado, efetivamente entregue ao presidente eleito, anteriormente foi elaborado outro com o objetivo de apresentar aos candidatos

presidenciáveis. Em junho de 1994 foi elaborado o documento denominado “O projeto de Desenvolvimento no Brasil e o IEDI – Industrialização Competitiva, Emprego e Justiça Social”, que em junho passou a ser discutido pelos conselheiros do Instituto.

O texto não foi, por fim, entregue a nenhum candidato. Voltou para as gavetas. A julgar pelo título, que inclui a proposta de “industrialização competitiva”, muito próxima da perspectiva adotada pelo BNDES, como demonstrado no segundo capítulo do presente trabalho, o texto só admitia uma opção eleitoral. Como já se viu anteriormente, foi justamente esta a denominação acordada pelos articuladores da estratégia econômica dentro do BNDES no final dos anos oitenta em conjunto com os empresários que viriam então a fundar o IEDI e que viria a ser a bandeira de luta dos presidentes Fernando Collor e Fernando Henrique na década de noventa. Ainda outros dois documentos com ambições que avançam no campo da definição de um projeto de desenvolvimento foram discutidos no interior da organização: “Contornos de um projeto nacional de desenvolvimento” e “Estabilização, Modelo de Desenvolvimento e Indústria”, ambos textos de circulação interna do Instituto, produzidos em 1994.

As movimentações dos empresários do IEDI em torno do combate à política cambial vinham sendo promovidas desde o início de 1994, ainda quando Cardoso era ministro. Em agosto Paulo Cunha se mostra “...incomodado com a perspectiva de que a indústria brasileira se transforme em mico-leão, espécie em vias de extinção...”.<sup>85</sup> As críticas do IEDI chegaram a provocar uma crise entre os empresários industriais e o ministro Ciro Gomes, substituto de Cardoso na Fazenda. Ciro chegou a fazer declarações segundo as quais haveria um complô de empresários paulistas contra o Plano Real. Mario Bernardini, diretor titular de Economia da Fiesp na época, atribuiu à busca de “ibope” as declarações do ministro. Amato, então presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI) evitou censurar as declarações, dizendo que “não se deve acirrar os ânimos e sim lutar para que o Plano Real dê certo”. Paulo Cunha, do IEDI qualificou as declarações de “nada muito grave”. Roberto Nicolau Jeha, coordenador do Grupo Permanente de Política Industrial da Fiesp, afirmou que,

---

<sup>85</sup> ROSSI, C. “Viva a ineficiência”. Folha de São Paulo, 14 de agosto de 1994, p. 1-2.

“Se, de fato disse isso, o ministro está mal informado, porque os empresários paulistas estão colaborando para o sucesso do plano e fim da inflação, sem o que não haverá retomada de investimentos na produção”.<sup>86</sup>

De fato as coisas não andavam muito boas para o ministro. A grande mídia estava noticiando por essa época que nos círculos próximos a FHC a avaliação era a de que Ciro Gomes estava com os dias contados como ministro da Fazenda.<sup>87</sup> Também é verdade que os empresários colaboraram com o Plano Real, assim como colaboraram durante toda a década para a implementação das reformas. Eis a grande questão cuja resposta se busca aqui. Diante de tantas evidências de sua colaboração com os governos que promovem o aprofundamento da internacionalização da economia ao estilo liberal e em conformidade com os interesses das finanças internacionais pergunta-se qual o lugar ocupado nesse processo pelas reclamações constantes dos empresários quanto ao rebaixamento da posição do capital nacional no sistema econômico levado a termo pela desnacionalização?

É verdade que os empresários sempre explicitaram suas queixas em relação aos efeitos negativos dos esforços de ajustamento. Os trabalhos do IEDI mostram isso fartamente. Repetidamente deixaram claro que a aposta no Investimento Direto Estrangeiro se fazia em prejuízo da produção local nas mãos dos capitalistas locais e em prejuízo da pequena e média empresa e do emprego. Na interpretação de Kingstone parte desse processo de desnacionalização era inevitável e os empresários industriais nacionais compreendiam e aceitavam isso na fase de liberalização das importações. Mas eles reclamavam que as altas taxas de juros tinham efeitos devastadores; que o custo Brasil prejudicava a competição com as importações e dificultava as exportações; e por fim manifestavam sua preocupação com a prática comercial indesejada de abrir o mercado sem uma lei *antidumping*, especialmente ao constatar em meados de 1996 que setores como o têxtil e o de brinquedos sofreram com *dumping* (KINGSTONE, 1999, pp. 210-211).<sup>88</sup>

O governo parece responder às reclamações empresariais em fevereiro de 1995 ao elevar as tarifas para o setor automobilístico de 20% em 1994 para 32% em fevereiro de

---

<sup>86</sup> Conforme: SEIDL, A. C. “Empresários criticam o ‘estilo Ciro’”. Folha de São Paulo, 1 de novembro de 1994, p. 1-7.

<sup>87</sup> Conforme Folha de São Paulo, 10 de novembro de 1994, Painei, p. 1-4.

<sup>88</sup> Em maio de 1995 a ministra Dorothea Werneck anunciou legislação antidumping e medidas de proteção à indústria nacional que deveriam restringir as importações. BLESCHER, N. “Ministra anuncia leis para equilibrar as contas”. Folha de São Paulo, 30 de maio de 1995, p. 2-7.

1995 e 70% em maio desse mesmo ano (KINGSTONE, 1999, p. 212). A reação dos empresários não poderia deixar de ser positiva. Paulo Cunha do IEDI afirmou que o governo havia começado a inverter o sinal na direção correta, de valorizar a produção nacional. Ele afirma:

“Antes, a mensagem emitida em altos decibéis era: vocês fazem porcarias, carroças, não são competitivos, o importado é que é bom (...) Não dá para sustentar crescimento baseado em importações (...) Retoma-se um processo visível em todas as economias que deram certo: a parceria entre governo, empresas e trabalhadores”.<sup>89</sup>

A referência aos trabalhadores se deve ao fato de que as negociações foram levadas a efeito no âmbito da Câmara Setorial. Mas apesar do otimismo a previsão para o ano de 1995 era de crescimento menor do que o de 1994, graças também ao impacto da crise mexicana. Mas segundo Paulo Cunha, isso decorria da ocupação de grande parte da capacidade ociosa sem que novos investimentos já tivessem se concretizado. Afirmou também que as indústrias leves já estavam retirando os projetos das prateleiras e que o “... processo de decisão é gradativo e já existe um movimento nessa direção”.<sup>90</sup>

O empresário alertava então para o risco de, sem um novo ciclo pesado de investimentos, o país enfrentar restrições maiores ao consumo. A indústria de embalagens já batia no teto, e no setor petroquímico as importações passaram de 50% do total da produção em 1993 para 15% no início de 1995. Importante lembrar também que os empresários já alertavam nessa época para os gargalos na infra-estrutura – energia elétrica e telecomunicações.

Alimentava-se assim, em doses homeopáticas, o ânimo dos empresários e renovava-se constantemente seu apoio a Fernando Henrique, que embora jamais tenha aberto mão de executar à risca o programa de integração competitiva sob a supervisão muito minuciosa do Fundo Monetário Internacional, também nunca deixou de dar atenção aos donos do capital nacional, depurando seu apoio em “banho-maria”. Isso fica patente no número de vezes em que recebeu ou foi recebido pelos empresários. No dia mesmo em que Dorotéia Werneck

---

<sup>89</sup> BLESCHER, N. “Governo FHC mudou sinal”. *Folha de São Paulo*, 16 de fevereiro de 1995, p. 1-8.

<sup>90</sup> BLESCHER, N. “Só queda dos juros pode acelerar retomada”. *Folha de São Paulo*, 16 de fevereiro de 1995, p. 1-8.

anunciava as medidas *antidumping*, José Serra reunia-se com Paulo Cunha, João Sayad no décimo-nono andar do Ministério da Fazenda.

O próprio presidente já havia encontrado os empresários em dezembro de 1994, voltou a visitá-los em dezembro de 1995 em jantar na casa de Luís Fernando Furlan, presidente do conselho de administração da Sadia, em homenagem ao secretário do Tesouro dos EUA, Robert Rubin. Presentes estavam, então, Paulo Cunha, Jorge Gerdau, José Mindlin (Metal Leve), Antonio Ermírio de Moraes (Votorantim), Carlos Antonio Rocca, e Lázaro Brandão (Bradesco).<sup>91</sup>

Mas as relações entre um e outro pólo não foram sempre tão tranqüilas. Em maio de 1996, novamente o presidente se encontra com empresários. Desta vez a convite da Confederação Nacional da Indústria e da FIESP cerca de 3000 empresários ocupavam Brasília em seminário da indústria. Novamente as lideranças empresariais presentes entregaram documento com reivindicações ao governo. Entre elas, queda nos juros, mudanças no câmbio, redução do custo Brasil e a execução das reformas. A resposta de Cardoso foi a de que a “Constituição de um país não se pode mudar com um peteleco”. Algumas horas depois o governo sofria três derrotas consecutivas no Congresso nas votações da reforma da Previdência. O presidente, nesse encontro afirmou em tom de desespero: “Meu Deus, por que não ajudam mais?”. Sua súplica era a de que os empresários ajudassem a convencer o Congresso e a opinião pública a reformar o país e afirmou que os indicadores não justificavam a censura à política econômica. Alguns empresários criticaram duramente o presidente pelas declarações chegando a afirmar que ele estaria “alheio à realidade”.<sup>92</sup>

O presidente do grupo Ultra e do IEDI, Paulo Cunha veio à carga novamente em junho de 1996 atacando a inexistência de uma política industrial na estratégia do governo. O empresário afirmou que os efeitos desse quadro poderiam ser bastante perversos. Segundo Cunha:

---

<sup>91</sup> WOLTERS, G. “Presidente dedica o fim-de-semana em SP a encontros com empresários”. Folha de São Paulo, 3 de dezembro de 1995, p. 1-9.

<sup>92</sup> Conforme Folha de São Paulo. “FHC pede apoio e recebe crítica de empresários”. 23 de maio de 1996, p. 1-4.

“Isso levará um grande número de empresas a estratégias de sobrevivência, oscilando da acomodação defensiva à venda ou liquidação de ativos. (...) não temos uma estratégia afirmativa de conquista de mercados externos, por meio do apoio decidido do governo (...).”<sup>93</sup>

O país que é campeão em despender energias coletivas na discussão e elaboração de propostas de políticas industriais para não implementá-las não deixou por menos e em 1997 veio a apresentar mais uma para não ser executada. Fernando Henrique Cardoso recebeu em 9 de abril daquele ano, no Palácio do Alvorada, Eugênio Staub, Paulo Cunha, Cláudio Bardella e Paulo Francini. As principais lideranças do IEDI ouviram do presidente o anúncio de uma nova política industrial com prioridade a áreas que trouxessem maior competitividade.<sup>94</sup>

Coincidência ou não, logo em seguida, no início de agosto, lê-se numa breve nota no jornal que o Instituto passaria, a partir de então, a reorientar seus estudos em direção a uma agenda mais setorial e pragmática. Assim, elegeu um grupo de países em periféricos e um grupo de países centrais para acompanhar de perto. A partir de 1998 passaram a ser publicados vários trabalhos sob essa nova programação.<sup>95</sup> Além disso, o Instituto passou por uma reformulação nos seus quadros. Mauro Arruda dá lugar na Direção Executiva do IEDI, a Julio Sergio Gomes de Almeida, professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, que a partir de então se encarregaria de comandar os trabalhos e publicações do IEDI.

### **3. Os Grupos nacionais e o fim da era Vargas?**

Fernando Henrique Cardoso assumiu o governo com o propósito explícito de liquidar com a chamada Era Vargas. Com isso o governo compreendia superar o passado protecionista, estatista, que legava uma indústria ineficiente e pouco competitiva. A meta

<sup>93</sup> SEIDL, A. C. “Empresário ataca falta de política industrial”. Folha de São Paulo. 10 de junho de 1996, p. 1-8.

<sup>94</sup> O Estado de São Paulo. 11 de abril de 1997. A discussão sobre a política industrial vinha se travando desde o início de 1997: MARIN, D. C. “Governo vai tentar salvar 15 setores”. Folha de São Paulo. 27 de janeiro de 1997; Folha de São Paulo. “Editorial: Até quando?”. 28 de janeiro de 1997; Folha de São Paulo. “Editorial: Cenário novo para o Real”. 13 de abril de 1997; NÓBREGA, M. “Qual política industrial?”. Folha de São Paulo. 7 de fevereiro de 1997; ROSENBERG, L. P. “Política industrial ou teta federal?”. Folha de São Paulo. “Editorial: Até quando?”. 4 de fevereiro de 1997; KAPAZ, E. “Política industrial ou de desenvolvimento?”. Folha de São Paulo. 31 de janeiro de 1997; CASTRO, A. B. “Um jogo desequilibrado”. Folha de São Paulo. 22 de janeiro de 1997; NASSIF, L. “A nova política industrial”. Folha de São Paulo. 12 de maio de 1997.

<sup>95</sup> Ver “Anexo 5” a relação de publicações do IEDI.

era obter competitividade através do que outro tucano chamara certa vez de “choque de capitalismo” e agora os presidentes dos noventa denominam “integração competitiva”.

Com efeito, além de privatizar e realizar a abertura comercial na primeira metade da década, no início de sua segunda metade a economia brasileira passou por um “mini-ciclo de modernizações”. De 1995 a 1997 ocorreu um ciclo de investimento após concluída a abertura comercial e implementado o Plano Real. No entanto o ciclo não tendeu a converter-se numa etapa inaugural de um ciclo de investimento de longo prazo (BIELSCHOWSKY, 1997, p. 67). Isso ajuda a explicar os altos e baixos no humor dos empresários nacionais.

Os autores se dividem quanto ao problema. Para SALLUM JR. (1999, p. 25) a “Era Vargas refere-se metaforicamente a um sistema de dominação enraizado na sociedade e na economia que se perpetuou por mais de meio século na vida brasileira”. No que diz respeito à chamada burguesia nacional, o autor questiona-se se o governo FHC é mesmo expressão da conquista do poder político pela burguesia paulista ou se desde as eleições de 1994 os “paulistas” estariam no poder.

Seguindo a interpretação do autor, pode-se então afirmar que sendo a Era Vargas um sistema de dominação, ele define-se pela posição ocupada pelos atores relevantes no sistema político e econômico. Para SALLUM JR. (1999, p 35), então,

“Este conjunto de políticas e/ou ausência de políticas governamentais provocou uma distribuição de recursos econômicos que alterou decisivamente, em relação ao passado, as posições relativas dos vários segmentos socioeconômicos que estão na base do novo bloco hegemônico.”

Isso por três motivos básicos. Primeiro, o predomínio da política macroeconômica liberal fragilizou dramaticamente a economia nacional em relação ao sistema financeiro mundial. Segundo, porque a estratégia de estabilização privilegiou as finanças em detrimento da produção e comercialização de mercadorias e serviços. Em terceiro lugar porque as empresas estatais deixaram de ser os pilares da política estatal. Além disso a empresa privada nacional deixou de ser o foco privilegiado das políticas do Estado.

Esse processo tem correspondência nos dados. Basta analisar o processo de desnacionalização para verificá-lo. De 1990 a 1998 a participação percentual do capital

estrangeiro no conjunto das maiores empresas no Brasil passou de 31% para 42%. A participação do capital privado nacional passou de 42,7% em 1990 para 41,9% em 1998, e o Estado participou com 26,2% e 16,1% respectivamente.<sup>96</sup>

O avanço do capital estrangeiro fez-se com a retração da participação estatal, como se poder ver, ficando o capital privado com uma redução pequena. A entrada do capital estrangeiro foi a forma de investimento decisiva do ponto de vista do governo para realizar o ajustamento estrutural do setor produtivo. Com contexto de desequilíbrio do balanço de pagamentos o Investimento Direto Estrangeiro é uma fonte essencial de financiamento no curto prazo. Além disso desempenhou papel relevante no processo de privatização e na modernização do aparato produtivo da economia como um todo.

Mas em contrapartida é também uma fonte de desequilíbrios no médio e longo prazos, por comprometer as contas do balanço de pagamentos no futuro com a remessa de lucros e dividendos. Isso se agrava se adicionar a esta informação que a recepção do Investimento Direto Estrangeiro vem acompanhada por uma política de endividamento externo, sobrevalorização cambial e seus efeitos na balança comercial, e juros altos, que elevam sobremaneira os serviços da dívida.

Assim, se o Brasil teve em 1995 ingresso de Investimentos Externos da ordem de US\$ 5,4 bilhões e em 1999 de US\$ 31,3 bilhões<sup>97</sup>, por outro lado a conta de Serviços e o balanço de Transações Correntes somados apresentaram cifras de US\$ 36,6 bilhões em 1995 e US\$ 49,6 bilhões em 1999.<sup>98</sup> O déficit em conta corrente era de pouco mais de 1,6 bilhão de dólares em 1994 e cresceu até atingir 33 bilhões de dólares em 1997 e 1998.

Para GONÇALVES (1999) está em jogo nesta questão a capacidade de o Estado nacional se contrapor a condutas das empresas de capital estrangeiro que sejam ofensivas ao interesse geral da nação. Para o autor,

---

<sup>96</sup> Conforme GONÇALVES, R. (1998). "Globalização ou desnacionalização". Entrevista ao Jornal dos Economistas, n. 115, novembro, pp. 10-12.

<sup>97</sup> Conforme: LAPLANE, M. et al. (2000). "Internacionalização e vulnerabilidade externa". In: LACERDA, A. C. (org.) (2000). Desnacionalização: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, pp. 67-89.

<sup>98</sup> Conforme LACERDA, A. C. (2000). "Desenvolvimento e inserção esterna da economia brasileira". In: LACERDA, A. C. (org.) (2000). Desnacionalização: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, pp. 129-141.

“a maior presença de ECE (empresas de capital estrangeiro) significa, na prática, uma mudança na correlação de forças políticas. Isso ocorre porque as ECE têm fontes externas de poder, que lhes conferem uma ‘alavancagem política’, que os grupos privados nacionais não têm” (1999, p. 178).

De 1994 a 1998 foram vendidas para grupos estrangeiros pelo menos 33 grandes empresas privadas nacionais sendo que várias delas estavam entre as integrantes do IEDI.<sup>99</sup> Além dos mais conhecidos casos de venda da Metal Leve, Freios Varga, Cofap e Brasmotor, Ioschpe-Maxion há nomes de peso em variados setores, como a Batavo, Etti, Peixe, Cica, Prosdócimo, Cobrac, Arno, Continental 2001, Dako, Eldorado, Bompreço, Chapecó, Phytoervas entre outros grupos. Saem da cena com suas empresas nomes como os de José Mindlin, Abraham Kasinski, Celso Varga, Felipe Arno, Sérgio Prosdócimo.<sup>100</sup>

Outros autores preferem conceber este processo essencialmente como uma efetiva recomposição da riqueza patrimonial brasileira. Segundo FIORI (1997, p. 193),

“... além de ser uma enorme transferência de riqueza, é talvez o maior esforço feito pelo Estado brasileiro para fortalecimento do empresariado, muito maior do que na era desenvolvimentista”.

Assim, para o autor, não há novidade na “Era Cardoso”. Trata-se de uma “dança das cadeiras”, na qual ocorre a consagração dos grandes ganhadores, uma espécie de escolha dos vencedores que é criticada pelos adeptos do neoliberalismo como característica dos modelos desenvolvimentistas de Estado.

Do ponto de vista político e das organizações empresariais, o chamado “fim da era Vargas” adquire significados adicionais. LEOPOLDI (2000, p. 304-305) afirma que o país caminha para a dissolução da estrutura sindical corporativa, para uma nova fórmula corporativa, em vias de desregulamentação até que aconteça o completo desatrelamento das entidades corporativas do Estado. A autora afirma que a iniciativa veio do governo, ao encaminhar em 1997 ao Congresso uma proposta de emenda constitucional para por fim à unicidade sindical quebrando o monopólio da representação das entidades corporativas e estimulando a competição pluralista.

A autora lembra ainda que o Ministério do Trabalho também anunciou proposta para alterar os poderes da Justiça do Trabalho, transformando-a de árbitro das relações

<sup>99</sup> Ver: GONÇALVES, R. (1999). *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, Tabela 3, p.143.

<sup>100</sup> Conforme: “Vendidos”. *Carta capital*, 8 de julho de 1998, p 34.

entre industriais e trabalhadores, em órgão de defesa dos direitos dos trabalhadores, permitindo com isso maior espaço para negociações diretas entre patrões e empregados.

CRUZ (2000), ao lembrar que o projeto de desfazer cinquenta anos em cinco, enterrar a Era Vargas, não era bem de Fernando Henrique Cardoso e não esperou por ele para começar a ser aplicado, significou politicamente a combinação de elementos de ruptura e elementos de continuidade. Segundo o autor, no plano político o sistema partidário permanece frágil, as relações entre os Poderes continuam marcadas pela instabilidade e o grau de exclusão social está exacerbado que o amadurecimento do eleitorado está aquém das exigências mínimas para a existência de partidos políticos dignos dessa denominação. Por essas razões o Governo FHC na avaliação do autor “deve entrar para a história como mais um passo numa longa e penosa transição”.<sup>101</sup>

SCHWARTZ (2000), chama a atenção para que entre céticos e otimistas é preciso disposição para ir além do receituário crítico tradicional e reconhecer que há mudanças e nela a possibilidade de ação política e ampliação do espaço público. Este tende a se restringir em momentos de crise econômica como a que vive o país, em função das restrições impostas ao conjunto da população. O próprio IEDI em seus trabalhos publicados em 1999 compara a evolução do PIB brasileiro nas várias décadas do século XX e constata a triste realidade de menores taxas de crescimento nos anos 80 e 90, com 2,9% e 1,5% respectivamente.<sup>102</sup>

Mas diante disso é preciso lembrar aqui que nesse período de reformas a única coisa que não aconteceu foi a ampliação do espaço público. Ao contrário, assistiu-se a um processo de privatização do espaço público, de destruição da capacidade de gestão estatal daquilo que é conhecido como o interesse público. O que é mais grave, paralelamente assistiu-se a um crescimento do Estado, contrariamente ao que o senso comum concebe a partir do processo de privatização das empresas pública. Crescimento do Estado na medida em que este centralizou poder no executivo federal, especialmente na cúpula da política

---

<sup>101</sup> Conforme: CRUZ, S. C. V. “Brasil: aspectos políticos da crise econômica”. *Lua Nova*, n. 49, 2000, pp. 5-21.

<sup>102</sup> IEDI (1999a). “IEDI 10 Anos”. São Paulo, junho.

econômica dominada por uma tecnocracia financeira ortodoxa, e na medida em que cresceu a dívida pública interna e externa perigosamente durante o período de ajustamento.

A esse respeito é interessante a observação de EVANS (1997), segundo o qual a globalização tem uma lógica estrutural que provê tanto “rationales” para uma “forte estatização” quanto para uma “baixa estatização”. Os efeitos da globalização fluem, assim através de dois canais distintos e interconectados: o crescente peso e mutante caráter das relações econômicas transnacionais durante as três últimas décadas criaram um novo e mais restrito contexto para a ação estatal; o efeito político destas mudanças estruturais tem sido canalizado pela crescente hegemonia global da ideologia anglo-americana. Há uma relação entre o ganho econômico e formas tradicionais de organização militar, cuja supremacia é dos EUA. Presume-se que os atores com poder econômico têm interesse nas capacidades políticas e militares dos seus estados, assim como os dirigentes estatais precisam dos empresários.

#### **4. O IEDI, o Estado e a política econômica nos anos noventa**

Eis uma questão cuja resposta deve ser pensada no caso brasileiro. Em que medida o Estado no Brasil precisa dos seus empresários nacionais? Ao que tudo indica durante os anos noventa ele precisou na medida exata em que serviram de apoio e legitimação para a implementação das reformas programadas nos círculos próximos à alta finança. O IEDI representou nesse período um importante ponto de apoio político e econômico para todos os presidentes nos anos noventa.

Uma nova pergunta é se os empresários apoiariam a alternância do poder, agora que realizaram os ajustamentos microeconômicos necessários para adaptarem-se ao novo contexto de economia aberta. Essa é uma resposta que a história trará. Por enquanto, ao que interessa ao presente trabalho, basta avaliar o lugar do IEDI no universo patronal brasileiro. A julgar pela nomeação de Sérgio Amaral, após a passagem de Celso Lafer e Tápias, para a pasta do Desenvolvimento, tão sonhada pelos empresários brasileiros ao longo de todos os anos noventa, todo o esforço do IEDI durante sua existência não parece ter surtido grande

efeito.<sup>103</sup> Diplomata de carreira, ex-secretário de Comunicação Social e porta-voz do presidente Fernando Henrique Cardoso, Amaral foi negociador da dívida externa junto ao comitê de bancos credores e ao Clube de Paris no período de 1988 a 1990. Ele é do grupo palaciano mais próximo do presidente e tem papel decisivo na distribuição das verbas de publicidade do governo federal.

Com esse currículo pode-se sugerir que o que está em vista com as mudanças no ministério é a competição eleitoral que se avizinha, mais do que o desenvolvimento da nação. Aliás o presidente Fernando Henrique Cardoso foi coerente com a estratégia de internacionalização produtiva e financeira ao colocar nos postos-chave técnicos e políticos com fortes ligações com o mundo das finanças, como é o caso dos ex-negociadores da dívida externa brasileira, como é também o caso dos presidentes do Banco Central do Brasil.

Aos empresários nacionais restaram muitas reuniões e encontros, com troca de documentos em número suficiente para montar uma coleção de propostas de política industrial não implementadas. O papel do IEDI nesse período foi cumprido conforme sua proposição inicial. Tratou de elaborar diagnósticos, apresentar propostas de políticas, preparar reuniões e debates sobre temas relevantes da economia brasileira no âmbito das reformas estruturais.

O IEDI quando se manifesta através de uma publicação ou de um de seus membros sempre se reporta ao conjunto da nação. Não advoga representar ou reivindicar interesses de grupos particulares ou categorias funcionais de empresários ou empresas. Por isso, esse é um motivo pelo qual o concebemos aqui como “grupo de afinidade de pensamento”, seguindo a sugestão de LÉFRANC (1976), ao invés de concebê-lo como organismo pertencente à estrutura corporativa oficial ou à extracorporativa de representação de interesses empresariais. Sua existência não trouxe vantagem ou benefício concreto algum para qualquer dos seus integrantes. A adesão às formulações do Instituto só pode, nesse

---

<sup>103</sup> Conforme: PATURI, F. & DIEGUEZ, C. “Desenvolvimento. Fim de discussão: Empresários ganham seu ministério, mas não um aliado contra a política de Pedro Malan”. Veja, 6/1/99; SOLOMON, M. “Presidente planeja novo ministério”. Folha de São Paulo, 4/6/99. Ver também: Folha de São Paulo, “Escolhido se diz um ‘liberal de esquerda’”, 23/12/98; Folha de São Paulo, “Novo ministro é entusiasta do período JK”, 23/12/98; Folha de São Paulo, “Malan não faz comentários”, 27/1/99.

sentido, ser atribuída à concordância, a princípio, com a perspectiva esboçada nos seus trabalhos, a qual alerta para os perigos da desnacionalização e resiste ao liberalismo econômico internacionalista.

Nesse perspectiva, seus membros e simpatizantes compartilham também da necessidade de oferecer uma alternativa à política industrial existente ou, como diriam alguns, à inexistência de uma política industrial (COSTA, 1994). Assim, o IEDI adquire o significado político, nesse contexto, e uma organização empresarial produtora de um projeto de desenvolvimento, de idéias econômicas que têm o intuito de formar a opinião das elites, um consenso capaz de alçá-las à condição de política de governo. Sabe-se, no entanto, que seu desempenho ficou muito aquém dessa pretensão de formulação de uma nova ideologia do desenvolvimento.

Assim, grupo de afinidade de pensamento porque reúne em torno de si além de empresários, intelectuais colaboradores que compartilham um ponto de vista semelhante em relação à política econômica e seus efeitos sobre o conjunto da nação, senão semelhante, ao menos minimamente consciente das dificuldades impostas ao país pelo conjunto de reformas liberais dominantes nos anos noventa. Numa abordagem semelhante, LEOPOLDI (2000) inclui o IEDI entre os *think tanks*, ao lado do Instituto Liberal e o remoto Ipes, diferenciando-o das organizações de mobilização e das entidades de representação de interesses.

Mas fica a pergunta inicial. Porque os empresários industriais nacionais reunidos o IEDI apoiaram os governos liberais dos noventa mesmo conscientes das, e verbalizando as discordâncias com as, conseqüências do ajuste proposto pela coalizão dominante? Pelo que se viu, aos empresários não restou outra saída a não ser aderir ao projeto de abertura com desnacionalização. Primeiro porque a alternativa a ele era muito duvidosa à luz dos seus interesses. As oposições eleitorais não apresentavam proposta que representasse a estabilidade econômica política que os capitalistas nacionais e internacionais requeriam para levar adiante a aposta na reestruturação. Em segundo lugar porque ao mesmo tempo em que houve desnacionalização e penalização efetiva da empresa local, a carga maior de custos recaiu sobre o conjunto da população, tendo sido reservada aos grandes capitais

nacionais, um lugar de sócio ainda que menor na nova configuração dos grupos econômicos que dominam o sistema produtivo local.

Essa participação deu-se graças ao ciclo de fusões e incorporações através do qual várias empresas brasileiras foram vendidas ou incorporadas por empresas estrangeiras. Deu-se também graças a um padrão financeirizado de reciclagem da riqueza ao longo dos anos oitenta e noventa, devido à liberalização financeira. Com essa válvula de escape puderam os empresários preservar a rentabilidade do patrimônio com lucros não operacionais nos anos oitenta e noventa apesar da baixa taxa de crescimento do PIB.

Por fim, pode-se dizer que a era liberal, em contraposição à era Vargas, ao mesmo tempo em que acolheu os empresários nacionais do IEDI, demandar e receber seu apoio, ela também recusou-se a atender e abrir espaço para suas demandas ignorando completamente suas lamentações. Com isso, a Era liberal nem elevou o empresário nacional ao status de classe dirigente do capitalismo brasileiro como queriam, nem eliminou completamente sua existência pela desnacionalização. Ao manter ativos os industriais como membros das forças sociais de apoio ao programa liberal apenas consolidou o mito do Empresário Nacional que nunca chegou a existir mas nunca deixou de estar presente.

## **5. Considerações finais**

No presente capítulo procurou-se discutir o significado político da existência do IEDI diante das reformas liberais levadas a termo pelo presidente Fernando Henrique Cardoso. Não se fez um resumo de todos os episódios e eventos políticos relevantes no período. Procurou-se apenas reter alguns aspectos que contribuem para esclarecer algumas das perguntas levantadas no início deste trabalho.

Em outras palavras, o capítulo aborda a forma como os governos de Cardoso aprofundaram, com o apoio dos empresários do IEDI o próprio conjunto de reformas que foram duramente combatidos pelo Instituto através de seus documentos e publicações. Entre outros resultados destas reformas, destacam-se o alto grau de vulnerabilidade externa adquirido pela economia brasileira durante a execução das políticas liberais, expresso nos desequilíbrios do balanço de pagamentos, que obriga o governo a reiteradamente realizar

novos ajustes fiscais e novos acordos com o Fundo Monetário Internacional para o estabelecimento de metas fiscais.

Discutiu-se também o significado para o capital nacional da proposição do governo Cardoso de por fim à Era Vargas. O que se assistiu nesse período foi a reprodução de fatores determinantes da dependência externa característica da Era Desenvolvimentista, agora transmutados em sua versão liberal-conservadora. Assim a dependência em relação ao Investimento Direto Estrangeiro consolida-se de forma ampliada via uma brutal desnacionalização da economia, na qual vários dos grupos econômicos ligados ao IEDI também são vendidos a grupos estrangeiros.

Caminha-se para uma transformação da estrutura corporativa, rumo a formas mais diversificadas de representação. O próprio surgimento do IEDI apresentou-se como um elemento característico desse processo, no qual as lideranças empresariais procuram formas alternativas de manifestação política. Embora o IEDI não seja uma organização tipicamente de representação política, nem mesmo tenha obtido os resultados almejados e explicitados desde sua fundação, ele veio a ser uma inovação dentro do sistema político e institucional no processo de transição política e reformas nos anos noventa.

Por fim, os anos oitenta e noventa foram palco da reconstituição no poder político dos setores sociais tradicionalmente dominantes no Brasil. Nesse sentido, as reformas estruturais liberalizantes, consolidaram um modo de dominação já existente apenas alterando a posição relativa dos membros do chamado tripé, formado pelo capital estatal, pelo capital privado nacional e pelo capital privado internacional em favor desse último.

## 6

**Conclusão: O IEDI, a Política e o Desenvolvimento no Brasil dos anos Noventa**

Como se pode ver a partir do que foi discutido, o IEDI surgiu como uma resposta de um grupo reduzido de empresários brasileiros a um conjunto de mudanças e constrangimentos que precipitaram sobre a economia e a política brasileiras nas décadas de oitenta e noventa. Entre os eventos mais relevantes destacados encontram-se, no âmbito econômico: 1) a desestruturação do modelo desenvolvimentista capitaneado pelo Estado, movimento que retirou as bases sobre as quais se desenvolveu ao longo dos últimos cinquenta anos um tipo de indústria específico de uma formação social periférica como a brasileira; 2) os efeitos restritivos impostos à economia brasileira pela combinação entre o movimento de liberalização na economia internacional que chega ao país nesse período e o desmantelamento das estruturas do Estado responsáveis pela política de desenvolvimento industrial; 3) a crescente defasagem existente entre, por um lado, os padrões externos de concorrência e de empresa estrangeira, e por outro lado, as capacidades acumuladas pelos grupos econômicos nacionais, sejam elas tecnológicas e organizacionais.

No âmbito político destacam-se os desafios impostos às organizações empresariais por tais mudanças econômicas e pelas mudanças políticas ligadas à difícil e lenta transição para a democracia. Nesse sentido, assistiu-se a um profundo processo de diversificação da estrutura de representação dos interesses empresariais, com o surgimento de variados tipos de organismos ligados à política patronal. Nesse campo, destaca-se também a reorganização das forças políticas em torno de um projeto de reformas estruturais de caráter liberal, promovendo o necessário apoio político à execução de um profundo processo de internacionalização produtiva e financeira do capitalismo brasileiro.

O IEDI surgiu, então, no final da década de oitenta com o intuito de apresentar-se à sociedade e aos governos como uma tentativa de intervenção no debate econômico relacionado à reformas. O objetivo dos empresários ligados ao Instituto sempre foi influenciar as políticas oferecendo um conjunto de propostas de políticas extraídas de um

diagnóstico sobre a crise da economia brasileira e sobre as transformações no capitalismo mundial.

Politicamente pode-se dizer que esse movimento empreendido pelos empresários nacionais não atingiu resultado pretendido, pois o curso dos acontecimentos durante todos os anos noventa tomou o rumo de um violento processo de desnacionalização, temido e alertado pelo IEDI, atingindo mesmo alguns dos empresários a ele ligados. Embora tenham oferecido explicitamente seu apoio aos governos desse período, e aparentemente estivessem sempre muito próximos de tais governos, aquele curso de acontecimentos na década passada, mostrou que os empresários não foram atendidos em suas demandas e reivindicações e muitas vezes sequer foram ouvidos.

Mas o IEDI, não é um movimento exclusivo desses empresários, uma vez que sua concepção baseava-se na sua capacidade de reflexão sobre a economia brasileira, e, como tal, necessita de uma categoria específica de intelectuais capazes de intervir nesse debate, ou seja, os economistas. Nesse sentido, o IEDI também serve para a canalização da opinião e da crítica desenvolvida por economistas e outros estudiosos da economia brasileira que discordam da estratégia econômica de reformas liberais adotadas de 1989 em diante. Assim o IEDI configurou-se como um elo de ligação entre os pólos de um debate existente entre neoliberais e seus críticos, sejam estes provindos de correntes estruturalistas, como a opinião vinculada à CEPAL ou economistas ligados às escolas de economia da Universidade Estadual de Campinas ou da Universidade Federal do Rio de Janeiro, ou provindos mesmo de personagens mais próximas do *mainstream* econômico mas que nem por isso deixaram de fazer a crítica ao estilo de reformas adotado, como é o caso do ex-ministro Delfim Netto.

Por adquirir estas características o IEDI muitas vezes é concebido como um *think tank* dos empresários nacionais (LEOPOLDI, 2000), ou como preferimos denominar, um “grupo de afinidade de pensamento” (LÉFRANC, 1976). Nesse sentido, em determinados momentos adquiriu mesmo o significado político de uma organização destinada a elaborar uma nova ideologia do desenvolvimento para contrapor-se à estratégia liberal, quando em seus documentos clamava por uma política de reconstituição da capacidade de

planejamento do Estado e pelo priorização do caráter nacional da reestruturação da indústria.

Procurou-se aqui ressaltar a contradição irreconciliável entre sua postura crítica ao neoliberalismo dos governos dos anos noventa e seu simultâneo apoio a tais governos e adesão à estratégia implementada. Em função disso foi que ressaltou-se o descontentamento dos empresários em várias manifestações e documentos emitidos pelo Instituto. Tal foi o caso do aniversário de dez anos do IEDI em 1999, quando os discursos lamentavam a história econômica do Brasil na década de noventa.

Quanto à literatura que trata do tema aqui estudado, procurou-se ressaltar as diferenças entre as interpretações que atribuíram aos empresários nacionais um papel secundário na formação da política econômica brasileira ao longo da industrialização (CARDOSO, 1972; MARTINS, 1968; SCHMITTER, 1971), e aquelas que enfatizaram as formas de atuação desse ator na política brasileira e suas clivagens internas à classe patronal (CRUZ, 1992; 1995; 1997; DINIZ, 1979, 1993a; 1993b; DINIZ & BOSCHI, 1979; KINGSTONE, 1999; LEOPOLDI, 1994; 2000).

Por um lado alguns trabalhos demonstraram numa época que a burguesia nacional estava marcada pela subordinação ao capital estrangeiro e dependência ao Estado. Outros mais tarde iluminaram a sua atuação na busca de seus interesses e a construção de um grau de organização política razoável para uma economia como a brasileira. Isso, contudo não evitou a reprodução em escala ampliada de alguns de seus problemas estruturais como a dependência em relação ao capital externo e a debilidade da institucionalização da democracia.

Como resultado da investigação, chegamos à constatação de que o IEDI, concebido como uma iniciativa com o objetivo de influenciar a política de desenvolvimento, assume o dois significados: de uma contribuição ao processo de inovação no sistema de organização política da classe capitalista e de uma frustrada incursão destes empresários nacionais na política brasileira. Inovação pelo caráter dado ao Instituto pelos empresários, o de ser um instituto de pesquisas e estudos do desenvolvimento brasileiro. Frustrada na medida em que

suas demandas explicitadas foram claramente contestadas pelo processo de internacionalização e desnacionalização levado a cabo no Brasil na última década.

**Anexos**

## Anexo 1

## Conselho de Administração e Fundadores do Iedi em 1989 – dados do ano de 1987.

Empresário	Empresa	Setor	Receitas (em milhões de UUS)
1. Abrahan Kasinsky	Cofap (97)	Autopeças	252
2. Amarílio Proença de Macêdo	J. Macedo	Alimentos	n.d.
3. Bruno Nardini Feola	Indústrias Nardine	Mecânica	n.d.
4. Celso Lafer	Metal Leve	Autopeças	175
5. Claudio Bardella	Bardella	Plásticos e Borracha	346
6. Eggon João da Silva	WEG	Máq. E Equip.	135
7. Eugênio Emílio Staub	Gradiente	Eletroeletrôn.	146
8. Francisco Roberto Andre Gros	Aracruz Celulose	Papel e Celul.	173
9. Hugo Miguel Etchenique	Brasmotor	n.d.	n.d.
10. Ivan Muller Botelho	Cia. de Força e Luz Cataguazes-Leopoldina	n.d.	n.d.
11. Ivoncy Brochmann Ioschpe	Iochpe	n.d.	n.d.
12. João Pedro Gouvêa Vieira Filho	Ipiranga	Distr. Petróleo	1.001
13. Jorge Gerdau Johannpeter	Gerdau	Metalurg.	n.d.
14. José Ermirio de Moraes Filho	Votorantim (95)	Min. não-met.	259
15. Luiz Alberto Garcia	ABC-Empar		n.d.
16. Luiz de Mello Flores Guinle	Elebra	Informát.	71
17. Max Feffer	Suzano (91)	Papel e Celul.	267
18. Ney Bittencourt de Araujo	Agroceres		n.d.
19. Olavo Monteiro de Carvalho	Monteiro Aranha		n.d.
20. Paulo Diederichsen Villares	Villares	Máq. E Equip.	82
21. Paulo Francini	Coldex Frigor		n.d.
22. Paulo Guilherme Aguiar Cunha	Ultraquímica	Petroquímica	n.d.
23. Paulo Mário Freire	Cimento Portland Paraíso	Min. não-met.	n.d.
24. Paulo Setubal Neto	Duratex	Mad. e Móveis	212
25. Pedro Franco Piva	Klabin (96)	Papel e Celul.	267
26. Raul Mena Barreto dos Reis	Sadia-Concórdia	Alimentos	244
27. Raul Schmidt	Tupy	Metalurg.	103
28. Ricardo Frank Semler	Semco		n.d.
29. Sérgio Marcos Prosdócimo	Refrig. Paraná	Eletroeletrôn.	80
30. Sylvio Tuma Salomão	Açotécnica		n.d.

Fonte: Revista Exame Melhores e Maiores, edição especial, setembro de 1987.

## Anexo 2

## Classificação dos Líderes Empresariais Membros do IEDI, Eleitos no Ranking do Balanço Anual da Gazeta Mercantil, 1977-1984; 1987-1994.

	77	78	79	80	81	82	83	84	87	88	89	90	91	92	93	94
Claudio Bardella	1	1	2	2	4	4	6	8	7	10	x	x	x	x	x	x
José Mindlin**	3	4	8	10	9	x	8	9	9	5	x	x	x	x	x	x
José Ermirio de Moraes Filho	x	x	9	6	6	9	5	6	x	x	x	x	x	x	x	x
Antonio Ermirio de Moraes*	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	x	x	x	x	x	x
Jorge Gerdau Johannpeter	10	x	7	9	9	10	9	4	8	3	x	x	x	x	x	x
Paulo Diederichsen Villares	5	5	5	x	10	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Larte Setúbal Filho*	8	7	8	7	3	6	x	10	x	x	x	x	x	x	x	x
Augusto T. de A. Antunes**	6	x	x	x	x	7	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Hélio Beltrão*	x	9	10	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Paulo D'Arrigo Vellinho**	7	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Manoel da Costa Santos**	10	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Ricardo Frank Semler**	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	1	2	1	4	5
Paulo Guilherme A. Cunha	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	9	x
Wolfgang Franz J. Sauer*	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	10	x	x	x

\* Não é membro do Conselho de Administração do IEDI mas é de empresa que tem assento neste Conselho.

\*\* Não pertence mais ao IEDI.

## Anexo 3

## Classificação dos Líderes Setoriais. Membros do IEDI, Eleitos no Ranking do Balanço Anual da Gazeta Mercantil, 1998.

Empresário	Setor	Empresa	Colocação
Paulo Guilherme A. Cunha	Química e Petr.	Grupo Ultra	5º
Jacks Rabinovich	Têxtil e Couro	Vicunha S/A	2º
José de Alencar G. da Silva*	Têxtil e Couro	Coteminas	3º
Eduardo Eugênio Gouveia Vieira	Química e Petr.	Ipiranga Química S/A**	2º
Carlos Mariani Bittencourt	Química e Petr.	Petroquímica da Bahia	1º
Francisco Amaury Olsen	Plásticos e Borracha	Tigre	2º
Thomas Bier Hermann	Metalurgia	Renner Hermann S/A	4º
Benjamin Steinbruch	Metalurgia	CSN	2º
Rinaldo Campos Soares	Metalurgia	Usiminas S/A	1º
Boris Tabacof*	Madeir/Móveis/Papel	Cia Suzano de Papel e Celulose	2º
Raul Calfat*	Madeir/Móveis/Papel	Votorantim Celulose e Papel	1º
Olavo Monteiro de Carvalho	Holdings	Monteiro Aranha S/A	4º
Hugo Miguel Etchenique	Eletroeletrônica	Brasmotor S/A	5º
Eggon João da Silva	Eletroeletrônica	Weg S/A Eletromotores**	3º
Eugênio Emilio Staub	Eletroeletrônica	Gradiente Eletrônica S/A	1º
Luiz Fernando Furlan*	Comércio Exterior	Sadia Concórdia S/A**	3º
Luiz Fernando Furlan*	Carne e Pecuária	Sadia Concórdia S/A**	2º
Luiz Fernando Furlan*	Alimentos	Sadia Concórdia S/A**	5º
Nildemar Secches* (ex-BNDES)	Carne e Pecuária	Perdigão Agroindustrial S/A**	4º
Nildemar Secches* (ex-BNDES)	Alimentos	Perdigão Agroindustrial S/A**	1º

\* Não é membro do Conselho de Administração do IEDI mas representa a mesma empresa ou empresa do grupo.

\*\* Não tem mais participação no IEDI.

Fonte: *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, Ano XXII, nº 22, 30/6/1998.

## Anexo 4

**Empresários e contribuições financeiras à Campanha Eleitoral de Fernando Henrique Cardoso, 1998.**

Empresas/Empresários	Valores (R\$)
Hugo Miguel Etchenique	500,00
Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga	1.000.000,00
Companhia de Cimento Portland Rio Branco	600.000,00
Companhia Siderúrgica Nacional - CSN	500.000,00
Companhia Suzano de Papel e Celulose	124.685,40
CONFAB Industrial S/A	200.000,00
Cimento Portland Mato Grosso	300.000,00
Brasmotor S/A	280.000,00
Aracruz Celulose S/A	187.765,14
Ind. Fundição Tupy LTDA	10.000,00
lochpe Maxion	100.000,00
Mangels Indústria e Comércio Ltda	50.000,00
S/A Indústrias Votorantim	600.000,00
Tigre S/A - Tubos e Conexoes	50.000,00
ULTRAFÉRTIL S/A	300.000,00
Eggon Joao da Silva	500,00
Gerdau S/A	600.000,00
Total	4.903.450,54

Fonte:TSE. cfc. <<http://www.uol.com.br/fernandorodrigues/eleicoes.shl>>.

## Anexo 5

## Relação de Documentos e Publicações do IEDI (1990-2000)

- IEDI (1990a). "Carta de Princípios" e "Estatuto". São Paulo: junho.
- IEDI (1990b). "Mudar para Competir". São Paulo, junho.
- IEDI (1990c). "A Indústria Automobilística - Estratégias de Sustentação para os Anos 90". São Paulo.
- IEDI (1990d). "Industrial de Autopeças: Estratégia de Sustentação para os Anos 90". São Paulo, junho.
- IEDI (1990e). "Por uma Política Industrial Pró-Competitividade" (Primeira versão de "Mudar para Competir"). São Paulo, 23 de maio.
- IEDI (1991). "Carga Fiscal, Competitividade Industrial e Potencial de Crescimento Econômico". São Paulo, agosto.
- IEDI (1992a). "A Indústria Nacional e o Mercosul". Informe (para circulação restrita aos conselheiros do IEDI) agosto.
- IEDI (1992b). "Modernização Competitiva, Democracia e Justiça Social". São Paulo: junho.
- IEDI (1992c). "A Nova Relação entre Competitividade e Educação: Estratégias Empresariais". São Paulo, janeiro (inclui resumo).
- IEDI (1992d). "Finanças Industrializantes para a Estabilização e o Desenvolvimento". São Paulo, dezembro. Coordenado pelo economista José Carlos de Souza Braga (inclui resumo).
- IEDI (1993a). "Indústria Nacional e Política Externa". (Texto solicitado pelo IPRI - Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais do Ministério das Relações Exteriores: Itamaraty). São Paulo.
- IEDI (1993b). "Proteção ao mercado interno: condição para a manutenção do emprego e do nível de renda". (TCI) São Paulo.
- IEDI (1994a). "A Indústria e o Governo Fernando Henrique. Oportunidades e Ameaças". São Paulo: dezembro.
- IEDI (1994b). "Comércio Exterior e Política Industrial". Relatório Trimestral, nº 1, julho; nº 2, outubro.
- IEDI (1994c). "Contornos de um projeto nacional de desenvolvimento". (TCI) São Paulo.
- IEDI (1994d). "Estabilização, Modelo de Desenvolvimento e Indústria". São Paulo, Texto de circulação interna/TCI.
- IEDI (1994e). "O Projeto de Desenvolvimento do Brasil e o IEDI: Industrialização Competitiva, Emprego e Justiça Social". São Paulo, junho. (Versão preliminar de texto que seria enviado aos presidenciáveis).
- IEDI (1995). "A Expansão da Capacidade Produtiva como Âncora do Plano Real", maio.
- IEDI (1998a). "Políticas Industriais em países Selecionados". São Paulo, outubro, 341 p.
- IEDI (1998b). "Políticas Industriais em países Selecionados - Sumário Temático". São Paulo, outubro, 44 p.
- IEDI (1998c). "Trajetória Recente da Indústria Brasileira", São Paulo, outubro, 16 p.
- IEDI (1998d). "Agenda para um Projeto de Desenvolvimento Industrial - Proposta IEDI". São Paulo, outubro, 37 p.
- IEDI (1998e). "Agenda para um Projeto de Desenvolvimento Industrial - Proposta IEDI - Sumário". São Paulo, outubro, 18 p.
- IEDI. Revista Política Industrial. Panorama Internacional. São Paulo, Vários números.
- IEDI (1999a). "IEDI 10 Anos". São Paulo, junho.
- STAUB, Eugênio Emílio (1999b). "Carta ao Presidente da Câmara dos Deputados em apoio à Reforma Tributária", São Paulo, 26 de novembro.
- STAUB, Eugênio Emílio (1999c). "Discurso do Presidente do IEDI, na comemoração dos 10 anos do IEDI", São Paulo, 21 de junho.

- IEDI (1999d). “A Companhia de Bebidas das Américas (AmBev)”. Nota IEDI de 2 de julho.
- IEDI (1999e). “A mudança da política cambial e os efeitos da maxidesvalorização do Real”. São Paulo.
- ALMEIDA, J. G.; MARÇAL, E. F. (1999f). “Comércio exterior brasileiro: desempenho no 1º semestre de 1999 e projeções”.
- ALMEIDA, J. G.; RAIMUNDO, L. C. (1999g). “Reforma Tributária”. Nota interna n. 08/99. São Paulo, 2 de julho.
- CUNHA, Paulo (2000). “Breves Considerações sobre as Perspectivas de Crescimento da Economia Brasileira”. *Fórum Nacional*, São Paulo, maio.
- IEDI (2000a). “A pauta de exportação brasileira e os objetivos da política de exportação” março, versão preliminar.
- IEDI (2000b). “Abertura, Política Cambial e Comércio Exterior Brasileiro – Lições dos Anos 90 e Pontos de Uma Agenda para a Próxima Década”, agosto, Versão Preliminar.
- IEDI (2000c). “Indústria, organização do Estado e parceria público-privado”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 33p.
- IEDI (2000d). “Política industrial, comércio exterior e política de exportação”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 95 p.
- IEDI (2000e). “Política industrial, empresa nacional e mercado interno”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 50p.
- IEDI (2000f). “Política macroeconômica, indústria e o novo modelo de desenvolvimento”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 63 p.
- IEDI (2000g). “Principais conclusões e sugestões”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 28p.
- IEDI (2000h). “Sumário”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 71 p.
- MORAES FILHO, José Ermírio de (1999). “Discurso do 1º Presidente do IEDI, na comemoração dos 10 anos do IEDI”, São Paulo, 21 de junho.
- STAUB, Eugênio Emílio (1999a). “Carta ao Presidente da Câmara dos Deputados em apoio à Reforma Tributária”, São Paulo, 26 de novembro.
- STAUB, Eugênio Emílio (1999b). “Discurso do Presidente do IEDI, na comemoração dos 10 anos do IEDI”, São Paulo, 21 de junho.

### Bibliografia

- AFFONSO, R.. (1989). "A Ruptura do Padrão de Financiamento do Setor Público e a Crise do Planejamento no Brasil nos Anos 80". São Paulo, julho, IE-UNICAMP, mimeo.
- AMSDER, A. H. (1989). Asia's next giant. South Korea and late industrialization. New York, Oxford: Oxford University Press.
- AZEVEDO, C.; PEREIRA, R.; GOMES, L. M. (1998) "O esquema tático de FHC", in: Caros Amigos, n. 2, dezembro, p. 14.
- BAER, M. (1993). O rumo perdido: a crise fiscal e financeira do estado brasileiro. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- BAPTISTA (1993). "Política industrial e desestruturação produtiva", in: DESEP (CUT) (Vários autores). Crise brasileira: anos oitenta e governo Collor. São Paulo: DESEP e Instituto Cajamar.
- BIELSCHOWSKI, R. (1997). "Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997". CNI/CEPAL <<http://www.eclac.org/espanol/investigacion/brasil/sumario/html>>.
- BIELSCHOWSKI, R. (1998). "Evolución de las Ideas de la CEPAL". Revista de la Cepal, Número Extraordinário, Outubro, 21:45.
- BIELSCHOWSKY, R. (Org.) (2000). Cinquenta anos do pensamento da Cepal. Rio de Janeiro, Editora Record.
- BIERSTEKER, Thomas J. (1992). "The 'triumph' of neoclassical economics in the developing world: policy convergence and bases of governance in the international economic order". In: ROSENAU, J. N. and CZEMPIEL, E.-O. (Eds.). Governance without government: order and change in world politics. New York: Cambridge University Press.
- BORON, A. (1999). "Os 'novos Leviatãs' e a *pólis* democrática: neoliberalismo, decomposição estatal e decadência da democracia na América Latina", in: SADER, E. & GENTILI, P. Pós-neoliberalismo II. Que Estado para que democracia?. Petrópolis: Vozes, 182 p., pp. 7-67.
- CAMPBELL, JOHN L. (1998). "Institutional analysis and the role of ideas in political economy". Theory and Society, Volume 27/3, June, pp. 377-409.
- CANO, W. (2000) Soberania e política econômica na América Latina. São Paulo: Editora UNESP.
- CARDOSO, F. H. (1972). Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico no Brasil. São Paulo: Difusão Européia do Livro.

CARDOSO, F. H. (1968). "Hegemonia Burguesa e Independência Econômica: Raízes Estruturais da Crise Política Brasileira", in: FURTADO, C. Brasil: Tempos Modernos. Rio de Janeiro: Paz e Terra, pp. 77-109.

CARDOSO, F. H. (1983). "O papel dos empresários no processo de transição". Dados – Revista de Ciências Sociais, Vol. 26, nº 1.

CARNEIRO, R. & BUAINAIN, A. M. (Orgs.) (s./d.) O retorno da ortodoxia. São Paulo: Biental, UNICAMP.

CHESNAIS, F. (1995). "A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século", in: Economia e Sociedade, (5):1-30, Campinas, SP, dezembro.

CHESNAIS, F. (1996). A mundialização do capital. São Paulo: Xamã.

CODATO, A. N. (1997). Sistema estatal e política econômica no Brasil pós-64. São Paulo: Editora HUCITE; ANPOCS; Editora UFPR.

COELHO, J. C. (2000). "Liberdades econômicas e limites políticos". Desafio. Revista de Economia e Administração, volume 1, nº 1. Campinas, MS, Departamento de Economia e Administração, UFMS janeiro-junho, pp. 93-100.

COLCLOUGH, C. (1991). "Structuralism versus Neo-liberalism: An Introduction", in: COLCLOUGH, C. & MANOR, J. States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford: Clarendon Press.

COPAG (1985). "Subsídios à Política Industrial". Comissão para o Plano de Governo. Fevereiro de 1985.

COSTA, C.A.N. (1994). Política Industrial no Brasil (1974-1989). Tese de Doutorado - IE/UNICAMP.

COUTINHO, L. G. & FERRAZ, J. C. (Orgs.) (1994). Estudo da competitividade da indústria brasileira. Campinas: Papyrus; Ed. da UNICAMP.

CRUZ, S. C. V. (1987). "Empresários, economistas e a perspectiva da democratização no Brasil", in: CRUZ, S. C. V. O presente como história: economia e política no Brasil pós-64. Campinas, SP: IFCH/UNICAMP, Coleção Trajetória, pp.93-130.

CRUZ, S. C. V. (1989). "A política industrial e a transição no Brasil – Elementos para uma interpretação". In: MOURA, A. S. (Org.). O estado e as políticas públicas na transição democrática. São Paulo: Vértice, Editora Revista dos Tribunais; Recife: Fund. J. Nabuco, 1989, pp. 267-295.

CRUZ, S. C. V. (1991) "Fragmentos do Novo? Brasil: Empresariado e Crise no Limiar dos anos 90". Primeira Versão, n. 30, IFCH, UNICAMP, Campinas.

CRUZ, S. C. V. (1992). "Estado e economia em tempo de crise. Política industrial e transição política no Brasil nos anos 80". Tese de Livre-Docência. IFCH, Departamento de Ciência Política, Unicamp.

CRUZ, S. C. V. (1995a). "A Conjuntura de 77 e a Crítica Empresarial de Autoritarismo", In: CRUZ, S. C. V. Empresariado e estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977). Campinas, SP: Editora da UNICAMP; São Paulo: FAPESP.

CRUZ, S. C. V. (1997). O presente como história: economia e política no Brasil pós-64. Campinas: UNICAMP, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, 416 p.

CRUZ, S. C. V. (2000). "Brasil: Aspectos políticos da crise econômica". Lua Nova. N 49.

CUNHA, P. G. A. (1993). "Indústria Nacional e Política Externa". São Paulo.

DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1978). Empresário nacional e estado no Brasil. Rio de Janeiro: Forense.

DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1979). "Autonomia e Dependência na Representação de Interesses Industriais". Dados, n. 22.

DINIZ, E. & BOSCHI, R. R. (1989). "A Consolidação Democrática no Brasil: Atores Políticos, Processos Sociais e Intermediação de Interesses", In: DINIZ, E.; BOSCHI, R. R.; LESSA, R. Modernização e consolidação democrática no Brasil: Dilemas da Nova República. São Paulo: Vértice, Ed. Revista dos Tribunais.

DINIZ, E. (1979). Empresário, estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978; BOSCHI, R. R. Elites Industriais e Democracia. Rio de Janeiro: Graal.

DINIZ, E. (1993a). "Articulação dos Atores na Implementação da Política Industrial: A Experiência das Câmaras Setoriais - Retrocesso ou Avanço na Transição para um Novo Modelo?". Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira - Nota Técnica Extra-Blocos Temáticos. Campinas, IE/UNICAMP, 76 p.

DINIZ, E. (1993b). "Neoliberalismo e Corporativismo: as Duas Faces do Capitalismo Industrial no Brasil". In: DINIZ, E. Empresários & modernização econômica. Brasil anos 90. Florianópolis: Ed. UFSC, IDACON, 1993.

DINIZ, E. (Org.) (1993c). Empresários e modernização econômica: Brasil anos 90. Florianópolis: Ed. da UFSC/IDACON.

DINIZ, E. (1997). Crise, reforma do estado e governabilidade. Brasil, 1985-95. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas.

DREIFUSS, R. (1989). O jogo da direita na Nova República. Petrópolis: Vozes.

EVANS, P. (1997). "The eclipse of the state". World Politics, 50 october, pp 62-87.

FIORI, J. L. (1990). “Transição terminada: crise superada?”. Novos Estudos, n. 28, outubro, pp. 141-143.

FIORI, J. L. (1997). “Globalização, hegemonia e império”. In: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (Orgs.). Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização. – 2ª edição – Petrópolis: Vozes, pp. 87- 147.

FIORI, J. L. (1999). “Estados, moedas e desenvolvimento”. In: FIORI, J. L. (Org.) Estados e moedas no desenvolvimentos das nações. – 2ª ed. – Petrópolis: Vozes, pp. 49-85.

GARCIA, N. J. (1982). Estado novo. Ideologia e propaganda política. A legitimação do estado autoritário perante as classes subalternas. São Paulo: Edições Loyola.

GOMES, A.C. (Coord.) (1994). Engenheiros e economistas: novas elites burocráticas. Rio de Janeiro: Ed. da FGV.

GOUREVITCH, P. (1986). Politics in hard times. Comparative responses to international economic crisis. Ithaca: Cornell University Press.

GROS, D. B. (1993). “Liberalismo, Empresariado e Ação Política na Nova República”. In: Empresários & modernização econômica. Brasil anos 90. Florianópolis: Ed. UFSC, IDACON, pp. 133-153.

IANNI, O. (1986). Estado e planejamento econômico no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, pp. 45-46.

IEDI (1989). Carta de princípios. São Paulo, junho.

IEDI (1990a). Mudar para Competir. São Paulo, junho.

IEDI (1994). “O Projeto de Desenvolvimento do Brasil e o IEDI: Industrialização Competitiva, Emprego e Justiça Social”. São Paulo, junho.

IEDI (2000c). “Indústria, organização do Estado e parceria público-privado”, in: *Indústria e desenvolvimento. Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década*. São Paulo, novembro, 33p.

IEDI. (1992). “Modernização Competitiva, Democracia e Justiça Social”. São Paulo, junho.

KAHLER, M. (1990). “Orthodoxy and its Alternatives: Explaining Approaches to Stabilization and Adjustment”, in NELSON, J. M. (Ed.) Economic Crisis and Policy Choice. The politics of adjustment in the third world. Princeton: Princeton University Press.

KINGSTONE, Peter R. (1999). Crafting coalitions for reform: business preferences, political institutions, and neoliberal reform in Brazil. Pennsylvania, University Park: The Pennsylvania State University Press, 284p.

- LÉFRANC, G. (1976). Les Organisations Patronales en France: du Passé au Présent. Paris: Ed. Payot.
- LEOPOLDI, M. A. (1994). "O difícil caminho do meio: Estado, burguesia e industrialização no segundo Vargas (1951-54)", in: GOMES, A. C. (Org.) Vargas e a crise dos anos 50. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, pp. 161-203.
- LEOPOLDI, M. A. (2000). Política e interesses: as associações industriais, política econômica e o estado. São Paulo: Paz e Terra.
- LIMA, M. R. S. e BOSCHI, R. R. (1995). "Democracia e reforma econômica: a visão das elites brasileiras". Dados – Revista de Ciências Sociais, Vol. 38, n° 1, pp. 7-30.
- LOUREIRO, M. R. (1997). Os economistas no governo: gestão econômica e democracia. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas.
- MARTINS, L. (1968). Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ed. Saga.
- MEDEIROS, C. A. (1997). "Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina". In: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (Orgs.). Poder e dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis: Vozes, pp. 279-346.
- MIC (1985a). Ministério da Indústria e Comércio. "A Política Industrial da Nova República". Brasília, julho.
- MIC (1985b). Ministério da Indústria e Comércio. "A Política Industrial da Nova República". Brasília, dezembro.
- MIC (1986). Ministério da Indústria e Comércio. "A Política Industrial e suas Diretrizes Setoriais". Brasília, Julho.
- MIC (1987). Ministério da Indústria e Comércio. "Política Industrial e Diretrizes Setoriais". Brasília.
- MIRANDA, J. C. & TAVARES, M. C. (1999). "Brasil e estratégias de conglomeração", in: FIORI, J. L. Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: Vozes.
- MONTEIRO, J. V. (1996). "A Economia Das Medidas Provisórias". Idéias Liberais, Instituto Liberal de São Paulo, Ano III, n° 44.
- MORAES FILHO, J. E. (1999) "Discurso do 1º Presidente do Iedi, Sr. José Ermírio de Moraes Filho, na comemoração dos 10 anos do IEDI, em 21/06/99". São Paulo. Disponível em <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acesso em 20 de julho de 1999.
- MOURÃO, J. O. F. (1994). "Integração competitiva e o planejamento estratégico no sistema BNDES". Revista do BNDES, Rio de Janeiro, V. 1, n. 2, pp. 3-26, Dezembro.

MOURÃO, J. O. F. (Org.) (1985). "Novos Cenários para a Economia Brasileira". BNDES, Departamento de Planejamento. Rio de Janeiro, Outubro.

OFFE, C. (1994). Capitalismo Desorganizado. São Paulo: Brasiliense.

RODRIGUES, H. (1998). "A Política Fiscal no Brasil entre 1992-96". Textos para Discussão, n. 33. Araraquara, Departamento de Economia, UNESP.

SADER, E. & GENTILI, P. (1996). Pós-neoliberalismo. As políticas sociais e o estado democrático. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 205 p.

SALAMA, P. & VALIER, J. (1991). L'Amérique Latine dans la crise. L'industrialisation pervertie. Paris: Nathan.

SALLUM JR., B. (1999). "O Brasil sob Cardoso. Neoliberalismo e desenvolvimentismo". Tempo Social – Revista de Sociologia da USP, Vol. II, nº 2, pp. 23-47.

SALLUM JR., B. & KUGELMAS, E. (1993). "O Leviatã acorrentado: a crise brasileira dos anos 80". In: SOLA, L. Estado, mercado e democracia: política e economia comparadas. Rio de Janeiro: Paz e Terra, pp. 280-299.

SCHMITTER, P. C. (1974). "Still the Century of Corporatism?", in: PIKE, F. B. & STRITCH, T. (eds.) The New Corporatism. Notre Dame: University of Notre Dame Press.

SCHMITTER, P. C. (1971). Interest Conflict and Political Change in Brazil. Standford: Standford University Press.

SCHMITTER, P. C. (1979). "Modes of Interest Intermediation and Models of Societal Change in Western Europe", in: LEHMBRUCH, G. & SCHMITTER, P. C. (eds.) Trends Toward Corporatism Intermediation. Beverly Hills: Sage Publications.

SCHNEIDER, B. R. (1994). Burocracia Pública e Política Industrial no Brasil. São Paulo: Ed. Sumaré.

SHAPIRO, H. & TAYLOR, L. (1990). "The State and Industrial Strategy", in: World Development, vol 18, n. 6, pp. 861-878.

SINGER, P. (1988). "Intelectuais de esquerda no Brasil: a experiência no poder", in: SOLA, L. (Org.) O estado da transição: política e economia na Nova República. São Paulo: Vértice, Editora Revista dos Tribunais, pp. 63-91.

SOLA, L. (1998). Idéias econômicas, decisões políticas: desenvolvimento, estabilidade e populismo. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo: FAPESP.

STALLINGS, B. (1992). "International influence on economic policy: debt, stabilization, and structural reform". In: HAGGARD, S. & KAUFMAN, R. R. (Eds.) The politics of economic adjustment. Princeton: Princeton University Press, 1992.

STAUB, E. E. (1999b). "Carta ao Presidente da Câmara dos Deputados em apoio à Reforma Tributária". São Paulo, 26 de novembro. Disponível em <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acessado em 20 de janeiro de 2000.

SUZIGAN, Wilson. (1997). Industrial policy in Brazil. Campinas: Ed. Unicamp.

TÁPIA, J. R. B. (1992). "A trajetória da política de informática brasileira (1977-1991): atores, instituições e estratégias". Tese de doutoramento, IE – UNICAMP. (Publicado em livro: TÁPIA, J. R. B. A trajetória da política de informática brasileira (1977-1991): atores, instituições e estratégias. Campinas, SP: Papyrus/Ed. UNICAMP, 1995).

TAVARES, M. C. & MELIN, L. (1997). "Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana", in: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (orgs.). Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização. 2ª ed. – Petrópolis: Ed. Vozes, pp 55-86.

TAVARES, M. C. (1992). "Ajuste e reestruturação nos países centrais: a modernização conservadora". Economia e Sociedade, nº 1, agosto, Campinas, IE-Unicamp.

TAVARES, M. C. (1997). "A retomada da hegemonia norte-americana". In: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (Orgs.) Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização. – 2ª edição – Petrópolis, Vozes, pp. 27-53.

WILLIAMSOM, J. (1990). "What Washington Means by Policy Reform", in: Latin american adjustment: how much has happened?. Washington, DC: Institute for International Economics, abril, pp. 7-20.

**UNICAMP**  
**BIBLIOTECA CENTRAL**  
**SEÇÃO CIRCULANTE**