

# CORTESIA

## IFCH - UNICAMP

### FRAGMENTOS DO NOVO? BRASIL: EMPRESARIADO E CRISE NO LIMIAR DOS 90\*

Sebastião C. Velasco e Cruz  
Deptº de Ciências Sociais do IFCH

A despeito da opinião mal humorada dos positivistas, as metáforas desempenham um papel saliente no processo do conhecimento. Empregadas irrefletidamente, porém, elas fazem passar, com frequência, a figura pelo objeto - que ela representa apenas sob este ou aquele aspecto. O que, por sua vez, induz a equívocos eventualmente graves. Riscos dessa natureza parecem rondar a imagem da "década perdida", que se tornou corrente para designar entre nós a década passada.

Razões para acolher tal imagem não faltam; um rápido cotejo com o desempenho da economia brasileira no decênio precedente será o bastante para nos convencer desse fato. Apesar dos abalos provocados pelo primeiro choque do petróleo e a crise internacional que a ele se seguiu, a economia brasileira nos anos 70 continuou a crescer a taxas invejáveis. Nesses dez anos, o PIB mais que dobrou, assegurando um aumento de cerca de

---

(\*) Trabalho elaborado com base na comunicação apresentada no Seminário Internacional "O Novo Empresariado na América Latina". Grupo de Trabalho/CLACSO "Empresarios y Estado". ILET, Santiago do Chile, 14-17 de novembro de 1990.

81% na renda capita. Os dados referentes ao investimento global indicam eloquentemente a intensidade do processo de acumulação que esses números expressam: depois de atingir o pico de 25,8%, em 1975, a formação bruta de capital fixo se mantém ao redor de 23% do PIB até o final da década. Naturalmente, tamanho dinamismo trazia em sua esteira desequilíbrios e tensões, que se manifestavam, entre outras coisas, no agravamento do quadro inflacionário. Mas, preocupantes como eram, os 110% de inflação em 1980 pareciam, bem ou mal, administráveis - com efeito, no ano seguinte o índice caía para 95,2%.

Agora, o contraste. Atingida em cheio pelo segundo choque do petróleo e pela brutal elevação das taxas de juros no mercado internacional - ambas, em 1979 - o Brasil ingressa na década de 80 amargando uma experiência há muito olvidada: pela primeira vez desde o início da década de 40 a economia sofre, em termos absolutos, uma expressiva queda - 4,4%, em 1981; - 3,4%, dois anos mais tarde. E verdade - puxada pelas exportações, primeiro, e depois pela reativação da demanda interna, ela voltaria a crescer logo a seguir; mas sem alcançar os níveis anteriores, e sem conseguir assentar esse crescimento em bases estáveis. Assim, entre 1980 e 1988, a expansão do PIB limita-se a magros 17,8%, o que, em média, tornava os brasileiros ligeiramente mais pobres (redução de 1% na renda per capita). Não disponho de dados atualizados para os dois últimos anos do período, mas o que se passou então não melhora em nada o quadro aqui esboçado. Como se poderia imaginar, nesse período o investimento diminui significativamente - cai para 16% do PIB - em 84; chega a 19%, em 86; mas volta a cair para 17% no último ano da série. Quanto à inflação, ela literalmente explode: com a marca de 84% ao mês, sua taxa anualizada vai a mais de 11.000% no final do governo Sarney, em março de 1990.

Somados a outros tantos dados sobre a espantosa degradação das condições sociais, esses números ajudam a entender porque o otimismo, a auto-satisfação - traços tão característicos da atitude estereotípica dos brasileiros em relação ao seu país - dando lugar ulti-

mamente a manifestações generalizadas de desencanto, a um pessimismo corrosivo que tem levado um número crescente deles a buscar no estrangeiro a miragem de uma vida melhor. Economistas, sociólogos, intelectuais, podemos distinguir, nuançar. Para muitos dos que nele habitam e trabalham, contudo, os anos 80 no Brasil foram vividos como um tempo jogado fora. E a pergunta angustiante que permanece no ar é se, para o país igualmente, a perspectiva de futuro não ficou para trás.

Verdadeiras, embora, apreciações desse gênero não nos contam toda a verdade. Em particular, elas não nos preparam para a paisagem próspera, a pulsação nervosa que nos surpreendem quando viajamos pelo interior de um estado como São Paulo, ou por certas regiões do Brasil Central. Ilhas de dinamismo no lodaçal da estagnação? Como compatibilizar visões tão disparatadas?

Uma primeira desagregação dos dados globais sobre a evolução do produto real já nos fornece um início de resposta. Com efeito, essa simples manipulação nos permite constatar que a crise dos anos 80 foi, sobretudo, uma crise industrial. As informações contidas no quadro a seguir dão uma idéia de sua intensidade.

QUADRO I: VARIACÃO ACUMULADA DO PRODUTO REAL (%)

	1970-80	1980-88
Total	128,98	17,83
Agropecuária	55,85	29,43
Indústria	143,41	9,46
Serviços	145,37	25,37

Fonte: "Contas Nacionais - revisão e atualização para 1988", Conjuntura Econômica, jun , 1990. Elaboração própria

Elas revelam ainda que, de todos, o setor agropecuário foi o menos afetado. Se levamos em conta a trajetória fulminante de certos produtos do complexo agro-alimentar (como os sucos cítricos, por exemplo, cujas exportações pulam de US\$ 281 milhões, em 1979, para US\$ 1.144 milhões dez anos depois), o enigma da prosperidade caíra se desfaz.

Mas podemos avançar um passo e indagar o que ocorreu no corpo da indústria. O quadro II nos fornece sobre isso algumas informações.

**QUADRO II: VARIACÃO ACUMULADA DO PRODUTO REAL: SETORES SELECIONADOS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO**

	1980-88
Transformação	5,13
Metalúrgica	3,45
Mecânica	- 12,42
Material de transporte	- 9,97
Papel e papelão	30,13
Química	27,10
Produtos alimentares	11,79
Idem	Idem

Apesar de extremamente sumárias, as indicações acima nos levam a relativizar, em certa medida, o diagnóstico original. A crise econômica atinge de forma quantitativa e qualitativamente distinta empresas, regiões e ramos de atividade. A diferença, no caso, não diz respeito apenas à intensidade dos movimentos, mas, algumas vezes, à direção mesma dos deslocamentos observados. A perspectiva macroscópica, no âmbito da qual encontra sentido a nossa metáfora, oculta essas particularidades e, nesse sentido, afasta a atenção das tendências emergentes, passíveis de se converterem, mais adiante, nas bases de uma nova etapa de

prosperidade. Década perdida? Sim - mas não inteiramente, e não para a totalidade das partes.

Fazer essa afirmativa agora, exatamente neste momento em que o país atravessa uma das fases mais críticas de sua história contemporânea, pode parecer um exercício edificante, cujo sentido único é o de diminuir a angústia e tornar mais suportável um estado de coisas que não está ao nosso alcance mudar. Mas não se trata disso, muito ao contrário. O que se objetiva com este preâmbulo é evitar a armadilha da conjuntura a fim de interrogar a experiência brasileira numa perspectiva de longo prazo.

Olhar em perspectiva: isto é, buscar no presente o pretérito que se conserva nele, e o novo que ele prepara. É nesse registro que desenvolve este ensaio, assim como - acredito - nossa indagação comum sobre o novo empresariado.

## II

No Brasil, novo empresariado? Conviria atacar a questão indutivamente, procurando inicialmente indícios do novo no universo dos empresários.

Ao tomar esse caminho as dificuldades que enfrentamos não advêm da escassez de evidências, mas de seu excesso, o que torna imperativo selecioná-las. Para não operar as escolhas arbitrariamente, devemos nos guiar por critérios sólidos, fundados em concepção bem articulada a respeito do objeto em causa. Incapaz de apresentá-los nos limites disponíveis de tempo e espaço, contudo, salto a preliminar e passo diretamente à exposição dos resultados.

A atividade política e associativa dos empresários brasileiros - sobremaneira intensificada em decorrência dos grandes deslocamentos econômicos e políticos que marcaram o país na década passada - será detidamente considerada em outro capítulo desta coletânea. A este respeito, limito-me a indicar graficamente alguns fenômenos novos que me parecem dotados de significação especial.

1) O acirramento das tensões internas à estrutura tradicional de representação de interesses empresariais, que se expressam sob a forma de contestação da legitimidade das direções estabelecidas, da multiplicação de desafios eleitorais, e da criação de novas e mais homogêneas entidades como resposta de alguns segmentos à sua posição - real e/ou percebida - de marginalidade<sup>(1)</sup>.

2) Em conexão próxima com o precedente - o surgimento de propostas mobilizadoras endereçadas aos empresários, como pessoas físicas, com o duplo propósito de veicular junto à opinião pública e às autoridades pontos de vistas subrepresentados nas estruturas organizativas institucionalizadas e de maximizar a influência de seus promotores no interior destas. O Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE) - movimento lançado por um grupo, predominantemente jovem, de pequenos e médios empresários, em 1987 - é o exemplar mais acabado dessa classe<sup>(2)</sup>.

3) Em certo sentido, mais ameaçador - a montagem de um organismo como o Sindicato das Micros e Pequenas Indústrias de São Paulo (SINPI), o qual, em linha de confrontação aberta com a FIESP, passa de imediato a reivindicar na Justiça seu reconhecimento, com todas as prerrogativas asseguradas em lei às organizações sindicais do patronato. O potencial disruptivo de tal iniciativa não advém apenas de se tratar de um esforço a mais para organizar um segmento do universo empresarial amplamente majoritário, porém - no Brasil, muito mais do que em outros países - de expressão política extremamente débil. Associações com esse propósito começaram a surgir entre nós desde as grandes mobiliza-

---

(1) Cf. João Carlos Leal, "Rachas no Empresariado", Senhor, nº 286, 9/9/86

(2) Cf. Gilberto Y. Shiraishi, A formação do "pensamento nacional das bases empresariais" (PNBE), DCS/UNICAMP, 1990, mimeo

ções operárias no final dos anos 70<sup>(3)</sup>. O que o SINPI traz de novo é a disposição de romper formalmente com os dois princípios basilares - um sindicato por categoria econômica; um, e apenas um, sindicato em cada base territorial - implantados na década e 30 e até hoje de pé como colunas mestras da estrutura sindical oficializada.

4) Em outro plano - a emergência de um sem número de organismos ad hoc, que passam a operar com o objetivo de harmonizar as manifestações públicas da opinião empresarial e a dotar esta última dos meios necessários para se intervir com máxima eficiência no debate e na decisão das grandes questões nacionais. Abrigando estruturas previamente estabelecidas, em alguns casos - como o da União Brasileira de Empresários (UBE) - reunindo, em outros, indivíduos - caso do Fórum Informal do Empresariado - essas "unidades táticas", verdadeiros órgãos de luta, tiveram seu grande momento entre 1987 e 1988, quando se travou no Brasil o embate da Constituinte<sup>(4)</sup>

5) Na mesma conjuntura - o surgimento de organizações permanentes de caráter diverso, que se orientam precipuamente para o trabalho de proselitismo e de formação de quadros. Atuando com referência a uma temporalidade longa e com vistas a influir em profundidade em seus públicos-alvos, esses "grupos de afinidade e pensamento"<sup>(5)</sup> dos quais o mais importante parece ser a rede dos Institutos Liberais - agregam comumente empresários e profissionais liberais, em organismos

---

(3) Cf. IUPERJ/CEBRAE, "Ação coletiva e participação do pequeno empresário nacional", Documento de Trabalho, nº 2, agosto, 1980, e a Maria Lucia W. Vianna e Julio A. Salinas, "Ação coletiva e participação política do pequeno e médio empresário", Dados, vol. 25, nº 1, 1982.

(4) Nem sempre vazado na interpretação mais convincente, o material sobre esses grupos pode ser encontrado em René Dreifuss, O jogo da direita, Petrópolis, Editora Vozes, 1989.

(5) Tomo emprestado o termo de Georges Lefranc, Les organisations patronales en France, Paris, Payot, 1976.

cuja dinâmica guarda certa analogia com aquela dos partidos ideológicos<sup>(6)</sup>.

6) Por fim - algum tempo depois, já em outro contexto político - a criação de uma entidade também classificável como "grupo de afinidade e pensamento", mas de corte inteiramente diverso. Com efeito, fundado em maio de 1989 por alguns dos mais importantes empresários industriais do país, o objetivo perseguido pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) não é o de galvanizar segmentos da opinião pública em torno de uma doutrina em particular, mas o de tematizar coletivamente os problemas da economia brasileira numa perspectiva de longo prazo. Encarado inicialmente por muitos como dissidência velada da FIESP, o IEDI se abstém de intervir no dia a dia do movimento empresarial - opção exatamente oposta àquela de um grupamento como o PNBE. Membros titulares dos círculos mais seletos do empresariado nacional; seguros, portanto, de que em qualquer circunstância serão sempre ouvidos, a influência almejada por seus fundadores é de outra natureza. Mediante a promoção de um intercâmbio intenso entre empresários, acadêmicos e autoridades governamentais, a ambição do IEDI é a de formular uma proposta global para a crise passível de ser reconhecida como o ponto de vista próprio e autorizado da grande burguesia industrial brasileira.

Vencido esse breve desvio, passo a examinar um pouco mais cuidadosamente algumas tendências que se esboçam no substrato das relações econômicas que dão substância ao empresariado. Aqui, o primeiro ponto a destacar diz respeito ao movimento de extroversão realizado no período pela indústria brasileira<sup>(7)</sup>. Pode

---

(6) Cf. Denise Barbosa Gros, Empresariado e atuação política na Nova República: um estudo de caso das novas entidades liberais no Rio Grande do Sul. Projeto de Pesquisa, Doutorado de Ciências Sociais/UNICAMP, 1989

(7) Faço uso aqui da noção sugerida por Francisco Oliveira, que ao tratar deste mesmo período fala em "internacionalização extrovertida" da economia brasileira. Cf. Inovações em políticas econômico-

mos formar uma idéia aproximada da amplitude deste mediante a simples leitura dos dados da balança comercial. É fato de todos conhecido que desde o início dos anos 80 o Brasil se vê constrangido a gerar saldos comerciais expressivos para fazer face aos custos da dívida externa. Embora tenham implicado uma compressão dramática das importações<sup>(8)</sup>, estes saldos foram obtidos, principalmente, através do aumento das exportações, que saltam de US\$ 20,132 bilhões, em 1980, para US\$ 34,392 bilhões em 1989. Menos conhecida é a contribuição relativa da indústria para a produção desse resultado: da diferença de 14,260 bilhões no valor, em dólares corrente, das exportações efetuadas nesses dois anos, 13,024 bilhões (ou seja, 91,33%) são explicados pelo incremento das exportações de produtos industrializados. Aprofunda-se enormemente, assim, a tendência de mudança na composição das exportações brasileiras, a qual, entretanto, já se fazia sentir desde a década anterior, como revelam as informações sintetizadas no quadro abaixo.

QUADRO III: PARTICIPAÇÃO NO VALOR TOTAL EXPORTADO (%)

	Produtos básicos	Industrial	Manufaturados
1973	60,24	26,63	21,54
1978	47,22	47,41	40,15
1984	32,59	66,31	56,03
1989	27,91	70,94	54,06

Fonte: Conjuntura Econômica/ag., 1988 e jun./1990. Elaboração própria.

(7) (cont.) sociais: o caso do Brasil. Projeto PNUD-UNESCO-CLACSO, mimeo, São Paulo, CEBRAP, março de 1988

(8) De US\$ 23 bilhões, em 1980, elas caem para cerca de US\$ 15 bilhões, em 1983, patamar em que se mantém até 1988, quando voltam a crescer, chegando a US\$ 18,281 bilhões um ano mais tarde.

O movimento em direção ao mercado externo é antigo, atingindo igualmente setores dominados por transnacionais - como o de material de transporte<sup>(9)</sup> e setores sob a liderança do capital nacional - como o siderúrgico e de suco de laranja, por exemplo<sup>(10)</sup>. De acordo com dados apresentados em estudo recente, a participação das vendas externas atingia, já em 1984, percentuais bastante elevados do valor da produção em vários segmentos da indústria, como laminados de aço (25%); abate e preparação de aves (30%); óleos vegetais em bruto (59%); minerais não metálicos (34%); calçados (38%); celulose e pasta mecânica (40%), entre outros<sup>(11)</sup>. Para o conjunto da indústria, embora seja difícil determinar com precisão, creio que este coeficiente deve situar-se hoje próximo de 20%.

Esses números são expressivos, mas ainda assim não nos dizem tudo sobre o referido movimento de extroversão. Para alcançar uma visão mais abrangente desse processo, devemos nos interrogar a respeito das implicações mediatas da crescente importância assumida pelo mercado externo para a indústria brasileira.

Nesse sentido, pode ser útil tomar como ponto de partida a distinção entre mercados que operam com bens e serviços padronizados, de características estáveis e claramente definidas (tipicamente, commodities), e mercados que processam bens e serviços com atributos imprecisos e/ou de aferição difícil (bens de consumo duráveis, máquinas e equipamentos, tecnologia). Os primeiros tendem a se aproximar do tipo ideal do "mercado-leilão" (auction market), onde a comunicação requerida entre as partes é mínima, as transações são

---

(9) Exportações no valor de US\$ 3,886 bilhões em 1989, contra US\$ 1,512 bilhões em 1980.

(10) Respectivamente, com exportações de US\$ 4,058 e US\$ 1,019 bilhões em 1989, contra US\$ 625 e US\$ 339 bilhões em 1980.

(11) José Tavares de Araújo Jr., Lia Haguenuer e João Bosco M. Machado, "Proteção, competitividade e desempenho exportador da economia brasileira nos anos 80", Pensamiento Iberoamericano, nº 17, jan./jun., 1990, pp. 13-38.

discretas e dispensam considerações sobre a eventualidade de contatos ulteriores; os segundos tendem a se definir como "mercados de clientela" (customer markets), onde o intercâmbio envolve comparações intertemporais - pois a oferta passada condiciona as decisões de compra no presente, e estas embutem a probabilidade de novas aquisições no futuro - a continuidade da relação entre os agentes é esperada, a comunicação e a confiança entre eles são exigidas<sup>(12)</sup>

Ainda que tosca, uma tal tipificação nos dá elementos para entender a mudança que se verifica no significado econômico das exportações quando um país passa a comercializar no mercado externo, em proporções importantes, produtos manufaturados, serviços industriais, ou tecnologia. Com base na mesma, torna-se lícito esperar que a crescente relevância das exportações brasileiras nesses itens esteja a ensejar um processo, mais ou menos amplo, de diversificação e aprofundamento das atividades de empresas de capital local no exterior.

Um dos raros estudos já realizados sobre o tema admite a configuração de processo de tal natureza no que concerne às operações no exterior das grandes empresas de construção civil. Em relação à indústria de transformação, entretanto, ele é categórico ao negar que o mesmo se verifique. Duas razões básicas fundamentam o seu ceticismo: 1) a presença maciça de multinacionais no tecido industrial brasileiro, em posição de liderança nos segmentos mais significativos; 2) o comportamento tímido, passivo e caudatário das firmas nacionais no tocante à tecnologia<sup>(13)</sup>.

---

(12) Sigo de perto a caracterização apresentada por Carlos F. Diaz-Alejandro em "Delinking north and south: unshackled or unhinged?", in Albert Fishlow et. alli, Rich and poor nations in the world economy, New York, McGraw-Hill, 1978, pp. 87-164.

(13) Eduardo Augusto Guimarães, "The Activities of Brazilian Firms Abroad", Texto Para Discussão, nº 50, Instituto de Economia Industrial, jul., 1984. pp. 71 e segs.

Esse trabalho cobre um período que se estende até 1982. Nessa altura, havia 123 indústrias manufatureiras com investimentos diretos no exterior, no valor total de US\$ 138 milhões. Destes, contudo, 66,2% correspondiam a três investidores, apenas. E o maior deles - um produtor de açúcar - respondia sozinho por 48% do total, com US\$ 65 milhões aplicados em uma trading company no Caribe.

Menciono o dado, não com a idéia de sintetizar os achados dessa pesquisa, mas para sugerir o quanto o quadro terá se alterado desde sua conclusão. Embora não disponhamos de trabalho atualizado que possibilitasse uma confrontação sistemática com aqueles resultados, uma rápida inspeção pelo noticiário econômico recente nos autoriza a pensar que a mudança operada não foi desprezível. Com efeito, a lista de 16 investimentos de firmas industriais brasileiras nos últimos anos que coligimos inclui casos tão "interessantes" quanto a joint-venture da Hering o segundo maior produtor têxtil do Brasil - com um grupo português, para atender com produção local contrato de fornecimento com a EurodisneyÍndia<sup>(14)</sup>; a aquisição, por US\$ 52 milhões, de uma siderúrgica no Canadá pelo grupo Gerdau, já detentor de subsidiária no Uruguai<sup>(15)</sup>; o centro avançado de pesquisa inaugurado em Ann Arbor, EUA, pela Metal Leve (autopeças), que possui ainda duas outras unidades neste país<sup>(16)</sup>; o projeto, orçado em US\$ 100 milhões, da COFAP (fabricante, também, de autopeças) em Mealhada, Portugal, com operação prevista para 1993<sup>(17)</sup>.

---

(14) "Hering terá unidade na Espanha com sócia portuguesa Comundo", Gazeta Mercantil, 29/09/1989.

(15) "Grupo Gerdau compra a canadense Courtice Steel por US\$ 52 milhões", Gazeta Mercantil, 19/09/1989.

(16) "Os Investimentos da Metal Leve", Gazeta Mercantil, 21/06/1989.

(17) "A fábrica portuguesa da Cofap", Gazeta Mercantil, 26/10/90.

Na avaliação de um empresário influente a globalização da economia internacional, a exigência de proximidade maior dos centros produtores de tecnologia e a difusão de inovações organizacionais - como o just-in-time -, entre outros fatores, estariam a empurrar as empresas brasileiras para fora do país<sup>(18)</sup>. Caberia, agora, falar do investimento industrial no exterior como "processo"? Qual sua exata dimensão? Desconheço respostas, mas estou convencido que o tema merece toda atenção.

O segundo ponto a salientar refere-se à conformação na indústria brasileira de setores novos, dos quais a informática é o mais importante.

É sabido que a constituição desse setor se deu - desde o início, em meados dos anos 70 - sob os auspícios do Estado, cuja ação nesta área marcou uma ruptura na tradição da política industrial brasileira, pela ênfase conferida ao imperativo da capacitação tecnológica e pela afirmação do princípio que condicionava a mesma ao estrito controle nacional da empresa<sup>(19)</sup>.

Amplamente conhecido, ademais, é o fato de que essa política - consagrada em lei no final do regime militar, em outubro de 1984 - foi alvo das mais duras críticas, no país e fora dele, cedo se convertendo no principal capítulo do denso contencioso Brasil-Estados Unidos<sup>(20)</sup>.

Não é segredo, enfim, que a referida política foi expressamente repudiada pelo atual governo, que mesmo desamparado de sanção legislativa, vem alterando-a em seus aspectos mais significativos.

---

(18) Cf. Jorge Wahl, "As Novas Fronteiras", Revista da Indústria, fev., 1989, pp. 10-13.

(19) Com base nesse conceito, o instrumento clássico da reserva de mercado, sob o amparo do qual edificou-se quase toda a indústria no Brasil, foi estrategicamente redefinido: reserva para os produtores nacionais, no lugar de reserva para os produtos fabricados no país.

(20) Cf. Peter Evans, "Assertive industrialization and declining hegemony: US-Brazilian conflicts in the computer industry", International Organization, 1989.

Até os mais ardorosos defensores da Política Nacional de Informática (PIN) reconhecem que ela era afetada por inúmeros problemas. Alguns de caráter conjuntural - os efeitos sobre o comportamento empresarial da crise econômico-financeira, por exemplo; outros de caráter estrutural, associados à natureza mesma da indústria - como os elevados requisitos de gastos em Pesquisa e Desenvolvimento para ciclos de produtos com frequência excessivamente curtos; outros ainda induzidos pela própria política - como a exagerada pulverização do setor -, ou a ela constitutivos - sua baixa seletividade, sua insuficiente articulação com as políticas dos demais segmentos do complexo eletrônico<sup>(21)</sup>. Entretanto, nada disso deve ocultar o que de positivo ocorreu durante a vigência daqueles princípios. Os números que passo a apresentar dão ao leitor uma vaga idéia dos avanços obtidos.

Em 1980, o mercado de informática era estimado em cerca de US\$ 700 milhões; oito anos depois, ele havia crescido mais de seis vezes: o faturamento bruto atingia, então, a US\$ 4.428 milhões, assim distribuídos:

---

(21) Cf., entre outros, Guida Piani, "Informática no Brasil: a empresa nacional e o Estado", in Revista Brasileira de Comércio Exterior, nº 16, mar/abr., 1988, pp. 12-17; Paulo Bastos Tigre, Indústria brasileira de computadores. Perspectivas até os anos 90, Rio de Janeiro, Editora Campus-IMPES/IPEA, 1987; Peter B. Evans e Paulo B. Tigre, "Brasil e Coréia: para além dos clones", Novos Estudos, nº 24, jul., 1989, pp. 110-130.

QUADRO IV: FATURAMENTO BRUTO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS  
NO MERCADO INDUSTRIAL DE INFORMÁTICA (1988)

Segmentos	EMPR. NAC.	EMPR. ESTR.	TOTAL
Proces. de dados	1509	956	2465
Teleinformática	715	289	1004
Automação indust.	309	-	309
Microeletrônica	210	138	348
Programas de computador	131	97	238
Instrumentação digital	74	-	74
Sub-Total	2948	1480	4428
Serviços Técnicos	n.d.	n.d.	1415
Total Geral	n.d.	n.d.	5843

Fonte: SEI. Panorama do Setor de Informática. Séries Estatísticas, v. 2, nº 1, Agosto, 1989, ps 12/13.

Considerados os valores absolutos, a simples leitura dos dados referentes ao peso relativo do capital nacional e do capital estrangeiro nos diferentes segmentos de bens de informática nos diz bastante dos efeitos da política de reserva de mercado na organização da indústria. Aprendemos ainda um pouco mais sobre eles quando focalizamos um subsetor determinado - como o de processamento de dados - e acompanhamos sua evolução no período. Em 1988, as empresas nacionais predominam neste subsetor, com 61,2% do faturamento; em 1980, porém, sua participação não ia além de 32,5%. Em oito anos, as posições relativas das firmas nacionais e estrangeiras sofrem uma completa inversão, o que apenas reflete a diferença de suas taxas de crescimento de vendas - 23,4%, contra 6,45%, respectivamente. Naturalmente, tal desempenho não seria sequer imaginável caso as condições institucionais fossem menos propícias.

Na controvérsia sobre a reserva de mercado, as implicações contraditórias desses resultados abastecem a argumentação de ambos os contendores. De um lado, os críticos têm sempre à mão evidências de atraso relativo e custo exagerado dos bens produzidos no país; de outro, menos favorecidos pela mídia, seus oponentes podem mobilizar a qualquer momento os dados não menos irretorquíveis atinentes aos ganhos já alcançados em capacitação tecnológica e à patente indisposição das empresas transnacionais de deslocar para o Brasil uma fração sequer dos recursos que dispendem em pesquisa e desenvolvimento<sup>(22)</sup>.

Não caberia sopesar aqui esses argumentos. Da perspectiva do presente estudo, importa reter tão somente a seguinte conclusão: seja qual for a idéia que se faça dos méritos da reserva de mercado na informática, ela gerou condições para a emergência de empresas nacionais suficientemente fortes e experientes para acalentar, sem prejuízo do realismo, a veleidade de firmar-se e crescer na indústria, mesmo em ambientes incomparavelmente mais competitivos.

### III

Seria possível seguir com o inventário, mas creio que já dispomos de indicações suficientes para abordar frontalmente a questão. Novidades no meio empresarial? Sim. Empresariado novo? Pelo que se viu até o momento, ainda não.

Podemos recorrer a um truísmo para apoiar esse julgamento. "Subversão contínua", "destruição criadora" - o mote do capitalismo, aprendemos com os clássicos, é a revolução permanente das bases materiais e

---

(22) De fato, o contraste é eloquente: enquanto as empresas nacionais empregam 1.818 profissionais de nível superior em atividades de P&D, as estrangeiras não empregam mais que 213. Cf. Wilson Suzigan (coord.), Estratégia e desenvolvimento de C & T nas empresas privadas nacionais, UNICAMP, 1989, p. 216 e segs.

das relações sociais que organizam a produção e o consumo. Se fazemos uma sorte de fenomenologia do universo empresarial, vamos constatar com toda certeza, agora e sempre, a presença de formas organizacionais, relações, pautas de conduta emergentes - isto é, que estavam ausentes no passado imediato, ainda quando um recuo maior no tempo nos conduza à descoberta de espécimes intrigantemente semelhantes. Assim, a mera constatação de traços originais não é indicativo de que estamos em face de um animal novo, mas tão somente que o nosso velho animal é por natureza cambiante.

Contudo, o importante não é tanto isto. Mudanças existem de variadas espécies e, em princípio, nada há de objetável na idéia de uma mutação genuína no empresariado ou na classe capitalista, mais genericamente 0 que faz problema é 1) a dificuldade de distinguir com clareza, num momento dado, o efêmero do duradouro, 2) a incontornável heterogeneidade das manifestações fragmentárias que observamos. A questão que fica pendente é a seguinte: em que medida é possível tomá-las, a todas, como "aspectos" de um fenômeno global, que denominariamos - "o novo"?

De minha parte, penso que tal possibilidade não existe; mas reconheço que essa negativa não encerra a discussão. Cabe indagar ainda para onde ela nos conduz? Haveria que jogar fora a idéia mesma de um novo empresário? Se não, quais os critérios a seguir para que possamos operar com ela proficuamente? Attingido esse ponto, devemos retroceder um passo e nos interrogar sobre o conteúdo possível da categoria em exame.

Nesse sentido, a primeira coisa a fazer é registrar que estamos lidando com uma noção que habita o discurso dos agentes e que é impregnada de toda ordem de conotações. Com efeito, na retórica dos empresários/políticos hoje - no Brasil, e alhures - o bom, o certo, o interessante é o novo, no mínimo o renovado. Não por acaso, foi esse o termo escolhido para adjetivar coisas tão díspares, programas tão discrepantes quanto a "Nova República", do PMDB, em 1985, e cinco anos depois, em violenta reação à mesma, o "Brasil Novo" de Collor de Mello. Contudo, isto quer dizer apenas que o novo não é tanto algo que existe na realidade

de, mas antes a cristalização do resultado de lutas entre - e pela estipulação do emprego justo de - es-  
quemas de classificação. A luta se trava em torno da  
questão de como nomear os conflitos e, no momento se-  
guinte, como adjudicar as qualificações. As pessoas se  
batem pela definição do que é o novo, o moderno, e  
nestas lutas - mesmo as que se ferem no âmbito do em-  
presariado - é absolutamente crucial o papel desempe-  
nhado pelos meios de comunicação.

Estabelecida a preliminar, é preciso avançar em  
direção a critérios um pouco mais "objetivos" a fim de  
evitar excessos de relativismo e poder assumir diante  
daquelas lutas uma determinada posição. Para esse fim,  
tomarei como ponto de partida a crise profunda em que  
nossos países na América Latina se enredaram na década  
passada e da qual - com a possível exceção do Chile -  
ainda hoje não lograram se desvencilhar. Agora, pulan-  
do as etapas intermediárias, eu sugiro por "novo em-  
presário" se entenda aquele cujo discurso e cujas es-  
tratégias sejam solidários com um processo de mudança  
tal que se logre definir nessas economias um novo re-  
gime de acumulação. Onde regime de acumulação é um  
"conjunto de regularidades que assegurem uma progres-  
são geral e relativamente coerente da acumulação de  
capital, ou seja, que permitam reabsorver ou diferir  
no tempo as distorções e desequilíbrios que nascem  
permanentemente desse processo"(23).

Estou ciente da dificuldade implícita nesta defi-  
nição - que partilha, aliás, com a abordagem regula-  
cionista, em seu conjunto, de onde retira sua inspira-  
ção. Quando associo a idéia de novo empresariado à su-  
peração da crise mediante o estabelecimento de um novo  
regime de acumulação, estou alçando o objeto para o  
plano da economia como um todo, assumindo como marco  
relevante para a análise o espaço da Nação. Ora, esse  
procedimento pode ser contestado de dois ângulos: a)

---

(23) Robert Boyer, La théorie de la régulation: un analyse criti-  
que, Paris, La Découverte, 1987, p. 46.

com base no reconhecimento do avançado estágio de globalização da economia mundial, o qual, em conjugação com outras tendências igualmente importantes no capitalismo contemporâneo, estaria levando à fragmentação acentuada dos referidos espaços<sup>(24)</sup>; b) a partir da constatação da importância crescente de um outro princípio de fracionamento, a saber, os setores e/ou ramos da produção<sup>(25)</sup>

Não é este o lugar adequado para examinar em detalhe os fundamentos e o alcance de tais objeções. Para efeitos do argumento que desenvolvo agora basta registrar o desacordo possível e afirmar em defesa do ponto de vista aqui assumido que, em função das diferenças na dotação de recursos produtivos e no complexo de suas instituições, apesar de tudo as economias nacionais continuam a manter graus variáveis, mas significativos, de homogeneidade e de diferenciação<sup>(26)</sup>.

Ponho assim, um tanto dogmaticamente, e passo adiante. Novo empresariado na acepção que estou emprestando ao termo é aquele que aparece como resultante de um processo bem sucedido de transição capitalista, que ele promove ativamente e que nele encontra sua mais acabada expressão.

---

(24) Apresentação amplamente desenvolvida de tese nessa linha pode ser encontrada em Scott Lash & John Urry, The end of organized capitalism. Cambridge, Polity Press, 1988.

(25) Penso sobretudo em alguns escritos recentes de Philippe Schmitter, como a comunicação "The 'radiant future of capitalism' Organized or disorganized?", apresentada no Seminário Brasil: Século XXI, Campinas, UNICAMP, 05-07-88.

(26) Argumentação sólida nessa direção é exposta em Jacques Mistral, "Régime international et trajectoires nationales", in Robert Boyer (org.) Capitalisme Fin de Siècle. Paris, PUF, 1986. Insistir na pertinência da dimensão nacional não implica em desconsiderar a importância de outros princípios de fracionamento. Discuti este tema, realçando a significação do corte em termos de ramos de produção no texto Elementos teóricos para a análise da burguesia. Documento de Trabalho FINEP/IUPERJ, setembro de 1979.

A reestruturação, na dobra do século, do capitalismo americano ilustra paradigmaticamente o que tenho em mente: na desembocadura de uma grande crise - que atizou ao extremo o conflito social, pôs duramente à prova as estruturas políticas e manteve acesa por mais de vinte anos a disputa em torno de um dos parâmetros institucionais básicos de sua organização, - a economia americana completou o trânsito a uma nova etapa quando um compromisso jurídico/político colocou um termo na controvérsia sobre o verdadeiro alcance da legislação anti-truste, consagrando as mudanças nas relações de propriedade e mercado associadas à emergência da grande corporação. Ao fim e ao cabo, a política e a sociedade quedavam igualmente metamorfoseadas. Mas à frente e como emblema do processo em seu conjunto destacava-se a figura de um novo empresariado (27)

Desde então, esse empresariado e as relações nele subentendidas vão se afigurar como matrizes sociais, modelos que outras burguesias, nos pontos mais diferentes do globo, procurarão mimetizar. Mas não devemos exigir tanto de nossa definição, ou ficaremos restritos aos raros casos nacionais em que se pode constatar a produção genuína de pacotes integrados de inovações sociais. Além deles, caberia contemplar ainda o caso das burguesias que se demonstraram capazes de assimilar criativamente as inovações geradas em outras partes, adaptando-as com êxito às ocasiões e circunstâncias próprias e, nesse sentido, deixando gravada nelas a sua marca.

A simples realidade renitente da crise é o bastante para excluir, quanto ao empresariado brasileiro, o uso adequado da noção tal como proposta. Com efeito, a par dos movimentos erráticos da conjuntura, um dos traços essenciais de uma grande crise como a que vive-

---

(27) Ao escrever esse parágrafo tenho em vista principalmente o trabalho portentoso de Martin J. Sklar, The corporate reconstruction of american capitalism, 1871-1916. The market, the law, and politics. Cambridge, Cambridge University, 1988.

mos é a elevada indeterminação que se instila na economia no que tange às suas tendências de longo prazo. Abertura do leque dos futuros possíveis - que passa a compreender, inclusive, os mais sombrios - no contexto de aguda incerteza que caracteriza a crise, torna-se sumamente difícil distinguir, no conjunto das tendências observadas num momento dado, aquelas que a evolução do processo econômico tratará de anular logo a seguir destas que, pelo mesmo motivo, serão confirmadas.

Mas não é tudo. Numa situação a tal ponto volátil, os empresários tendem a pautar sua conduta por estratégias marcadamente defensivas, que o distanciam mais do que nunca das qualidades fáusticas tradicionalmente associadas ao seu papel. Em detrimento do que possa ter tido destas um empresariado frágil, que desde a mais tenra infância teve de compartilhar seu território com parceiros internacionais incomparavelmente mais poderosos e que desenvolveu toda sorte de artimanhas para não ser por eles tragado<sup>(28)</sup>, num empresariado assim a crise exacerba a prudência, o oportunismo, a astúcia típica do velho.

---

(28) O tema já aparece nas análises sociológicas pioneiras sobre o empresariado no Brasil, p. ex., em Fernando Henrique Cardoso, Empresariado Industrial e Desenvolvimento Econômico, São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1964 e Luciano Martins, Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento, Rio de Janeiro, Editora Saga, 1968. Para um tratamento mais atual do problema cf. a análise sucinta mas particularmente iluminadora de Carlos Lessa e Sulamis Daim em "Capitalismo Associado: algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento", Luiz Gonzaga Belluzzo e Renata Coutinho (orgs.), Desenvolvimento capitalista no Brasil, São Paulo, Editora Brasiliense, 1983

#### IV

Entretanto, este não é o único efeito comportamental significativo da crise em seu estado superior. Se ela desencadeia no conjunto dos agentes reações defensivas cujo efeito perverso é o de repor num plano mais elevado as tensões que estão na base deste padrão de comportamento, num movimento simultâneo e contraditório ela desata igualmente esforços reiterados de invenção institucional visando a definição de trajetórias viáveis de saída e à fixação dos parâmetros de uma nova "normalidade". Até que do confronto entre estratégias alternativas surja um consenso dominante em torno de um referencial normativo<sup>(29)</sup> para as políticas estatais e sejam restabelecidas as condições para o crescimento econômico, esses dois efeitos serão mutuamente reforçados.

Assim, uma vez atingido esse estágio a crise não é mais apenas expressão de desequilíbrios macroeconômicos; ela ganha uma dimensão conceitual e se converte também, necessariamente, em crise das representações sobre a economia - sua lógica de operação, sua vocação própria, os modelos normativos que o seu necessário reordenamento solicita. Quando o dissenso dessa forma produzido não mais prevalece, pode dizer-se que no fundamental a crise foi superada.

Mas convém evitar de saída o mal-entendido. Isto se dá, não porque o acordo no terreno das "idéias" sobre o que fazer seja decisivo - afirmação que nos faria incidir no mais acabado subjetivismo e nos condenaria a círculos viciosos inevitáveis. É exatamente o contrário, na verdade: o consenso não se faz em torno de representações, de "idéias"; em sentido profundo, ele é a manifestação no plano do discurso (entendido aqui em sua condição de ato) de que em âmbitos críticos de relações sociais a lógica cooperativa ga-

---

(29) Uso o termo na acepção proposta por Pierre Muller, "Un schéma d'analyse des politiques sectorielles", in Revue Française de Science Politique, vol. 35, nº 2, Avril, 1985.

nhou espaço e passou a mitigar a violência do entrelaçamento de interesses e motivações particulares. A instauração e o movimento expansivo de comportamentos dirigidos por uma tal lógica certamente devem algo às idéias, às fórmulas, às representações que lhe fornecem o léxico e a gramática. Mas são resultantes de processos muito mais complexos e essencialmente "abertos". Por mais ampla e forte que seja, em certo momento, a comunhão em torno de um programa, ela não resistirá indefinidamente à evidência do fracasso. E contra este não se tem, jamais, garantias certas (30).

Nem por isso a importância dos embates que se travam no plano dos princípios e dos projetos globais de superação da crise fica diminuída. O sentido da observação precedente é apenas o de indicar que, ao invés de fonte de soluções garantidas para os problemas que enfrentamos - naturalmente, desde que bem concebidos - planos, programas, estratégias são antes um elemento adicional, ingredientes obrigados da própria crise. A análise que não incorpore essa dimensão será necessariamente limitada e conducente a equívocos.

Ao longo de quase toda a década passada, em contraponto às discussões intermináveis sobre diferentes terapias para os problemas macroeconômicos, desenvolveu-se um debate intenso em torno de algumas das características centrais da economia brasileira. Manifestando refratariamente conflitos de interesses no âmbito do empresariado industrial, das demais frações

---

(30) Sobre este tema espinhoso, elementos sugestivos são encontrados em Peter A. Hall (ed.) The political power of economic ideas. Princeton, Princeton University Press, 1989; Margaret Weir e Theda Skocpol, "State structures and the possibilities for "Keynesian" responses to the great depression sweden, britais, and the United States", in P. Evans, D. Hmeyer e T. Skocpol (eds.), Bringing the State Back In, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pp. 106-163; R. Boyer, Formes d'Organisation Implicites a la théorie générale. Une interpretation de l'essor puis de la crise des politiques économiques keynésiennes, Paris, Cepremap, n. 8402, dez., 1983

do empresariado e de outros setores sociais, esse debate situou-se inicialmente em plano extremamente genérico e envolveu círculos relativamente restritos. Com o avançar da crise, porém, e do próprio calendário político ele atingiu um público maior e passou a ganhar conotação nitidamente política. O auge desse processo se deu no final de 1989, quando se produziu no país uma clara disjuntiva: de um lado, a esquerda, com um discurso que procurava articular o nacional com o resgate da esfera pública; de outro, uma ampla coalizão conservadora envolvendo praticamente a totalidade das classes proprietárias, cuja retórica aliava o apelo moral à promessa de bem-estar e de acesso à modernidade pelas virtudes do liberalismo. Como se sabe, a vitória coube a esta última. Desde então os temas da eficiência empresarial, da privatização, da integração internacional e da concorrência franca e desimpedida impuseram-se como pontos focais do consenso enfim alcançado, pelo menos no tocante à assim chamada "elite".

Esta harmonia, contudo, não deve nos enganar. Quando submetemos o referido consenso ao teste de questões um pouco mais específicas, rapidamente constatamos que ele não ultrapassa a superfície<sup>(31)</sup>. E não poderia ser de outra forma. Pela "função" mesma que desempenhou recentemente como denominador comum ideológico de uma ampla aliança, esse discurso é demasiadamente genérico para que se possa inferir dele as diretrizes indispensáveis para tornar operativo um novo projeto de desenvolvimento.

---

(31) Faço essa afirmação com base na análise de documentos escritos e na prolongada observação de pronunciamentos públicos de empresários e intelectuais de alguma forma ligados a esse meio. A partir de procedimento diverso, pesquisa realizada no primeiro semestre de 1990, pelo IDESP, conduz a conclusão similar. Cf. Bolivar Lamounier, "Antecedentes, riscos e possibilidades do governo Collor", in B. Lamounier et alli., De Geisel a Collor: o balanço da transição. São Paulo, Editora Sumaré, 1990.

Importa frisar este ponto: o consenso não se desfaz quando lhe endereçamos perguntas mais precisas sobre o que e como fazer devido apenas ao incontornável - posto que universal e abstrato - conflito entre interesses gerais de longo prazo, supostamente expressos no discurso programático, e interesses "pequenos" e de curto prazo de indivíduos e/grupos. Sem dúvida, a importância deste é enorme, mormente em situações de crise como a nossa. Mas existe algo mais do que isso. Como o de qualquer outra classe, o universo ideológico dos empresários e de seus intelectuais é complexo e heterogêneo. Nele coexistem numa hierarquia móvel diversas matrizes discursivas, cada uma delas com sua história própria que se liga de maneira intrincada com as várias tradições do pensamento econômico, social e político. A convivência nesse universo dos temas do liberalismo econômico - ou cosmopolitismo, como queria Ligt - de um lado, e, de outro, os da intervenção estatal para defender a "economia nacional" e garantir o "desenvolvimento" é bastante ilustrativa.

Na fala da maioria dos empresários, usualmente indiferentes à exigência de rigor e coerência a que se sujeita o cultor de teoria, esses temas aparecem lado a lado, ou sucessivamente, de acordo com as circunstâncias do momento. Em alguns deles, o discurso será mais articulado e mais consequentemente assumido. Num e noutro caso, porém, as referidas matrizes são fundamentais, por meio delas que, a partir de um conjunto de lugares comuns - o terreno compartilhado que torna a comunicação possível - interesses diferentes são "falados", i. é, formulados e publicamente defendidos<sup>(32)</sup>.

Quanto ao discurso do empresariado brasileiro bem como o da *intelligentzia* econômica, dentro e fora do governo - para além do núcleo consensual supra aludido, creio ser possível conhecer pelo menos três vertentes diversas:

---

(32) Sobre esse ponto, encontramos sugestivas indicações em Barry Hindess, "Analyzing Actor's Choices", International Political Science Review, vol. V., 1990.

1) um discurso propriamente liberal, que se apresenta sob duas versões:

1.1. o liberalismo puro e duro, que recusa a própria noção de estratégia e/ou projeto de desenvolvimento, advogando a idéia que ao governo não deveria caber nada mais que a tarefa de estabelecer as condições externas para que o mercado operasse em sua plenitude,

1.2. o liberalismo moderado, o qual - partindo do mesmo fundo doutrinário, reconhece a necessidade de "pactuar" com a realidade na definição da amplitude das reformas e no ritmo do processo.

2. a visão japonesa, ou coreana. Ênfase na autonomia nacional; competitividade sistêmica como noção reguladora e desenvolvimento tecnológico como imperativo; necessária concentração do capital como condição para o confronto exitoso com os conglomerados e cartéis que dominam os mais importantes ramos da indústria em escala mundial - na mesma linha, integração acentuada entre bancos e indústria; importância crucial da educação; papel diretivo do Estado. Para este grupo, a metáfora de base não é a impessoalidade do mercado de concorrência perfeita, mas o som e a fúria das batalhas na guerra comercial. A estes, poderíamos chamá-los também de neomercantilistas. Do ponto de vista teórico/doutrinário, a referência principal para esta vertente seria a concepção estratégica da concorrência

3) Finalmente, uma visão ainda incipiente que, a título de provocação, vou chamar de pós-social-democrata. O próprio deste "grupo" é a proposição fundamental de que o "lugar" da modernidade não está nos produtos, nem mesmo nos processos, mas na organização social da produção e na relação capital-trabalho que o eficiente, o moderno, o competitivo se instaura - ou não - duravelmente com a propriedade de se estender para o conjunto do tecido social. A lógica dessa tomada de posição fica transparente nesta passagem

"O trabalhador brasileiro é criativo e fonte inesgotável de cooperação. Aqueles que persistirem na rota da autosuficiência perceberão que não são fortes o suficiente para enfrentar

a concorrência, a intervenção do governo e ainda os seus próprios trabalhadores”

Ela foi extraída do discurso feito por um jovem empresário que se notabilizou pela propaganda dos padrões pouco ortodoxos de gestão adotados em sua empresa, na homenagem em que recebeu o título de “líder empresarial mais votado”, num momento de aguda tensão entre empresários e governo.

A caracterização é sumária e a listagem está longe de exaustiva. Apesar disso, creio ser indispensável incluí-las a título de ilustração porque a trajetória da economia brasileira será em alguma medida afetada pelas relações de forças que prevalecerem entre essas (e/outras) matrizes no futuro mediato, e porque - no presente, assim como no passado próximo - deve-se à mesma causa parte da incapacidade da política estatal de atacar com efetividade os problemas estruturais dessa economia<sup>(33)</sup>.

\* \* \*

Terminado o percurso, volto às questões levantadas no início. Constatamos ao longo do trajeto alguns sinais de vida no universo empresarial, apesar da crise. Eles não são o bastante para que possamos falar em novo empresariado. E, se levamos em conta os critérios aqui estabelecidos, não está garantido que poderemos falar dele em futuro previsível. Mas nesse caso, com ou sem aspas, devemos nos preparar para outra década perdida.

---

(33) Destaquei esse aspecto ao analisar as ambiguidades da “Nova política industrial”, proposta na segunda fase do Governo Sarney (1987/1989). Cf. “A política industrial e a transição no Brasil - elementos para uma interpretação”, in Alexandrina Sobreira de Moura (org.), O Estado e as políticas públicas na transição democrática, São Paulo, Vértice, Editora Revista dos Tribunais, 1989, e Política industrial e transição no Brasil, mimeo, CEBRAP, março de 1989.

