

Liberalismo e estatismo no pensamento econômico do empresariado industrial brasileiro na virada da década de 1970

Rafael Moraes*

Resumo: O presente trabalho tem por objetivo sintetizar a construção do pensamento econômico do empresariado industrial no Brasil quanto ao papel do Estado na economia na virada da década de 1970. Pretendeu-se com ele apresentar a forma como esses empresários procuraram se posicionar diante das mudanças ocorridas na economia nacional e no capitalismo internacional, nesse período. Para tanto, foi realizado um estudo do discurso público do empresariado industrial, em especial por meio de publicações oficiais de duas das principais entidades representativas da classe, a FIESP e a CNI. Por meio desta investigação pudemos concluir preliminarmente que o empresariado industrial no Brasil expressou seu pensamento de forma bastante pragmática na busca de seus interesses, sem maior viés ideológico.

Palavras-chave: Empresariado industrial; pensamento; liberalismo; estatismo

Abstract: This paper aims to synthesize the construction of economic thought of the industrial businessmen in Brazil and its relation to the State at the turn of the decade of 1970. It was intended to show how the businessmen sought to position themselves in the face of changing circumstances of the national economy and international capitalism in this period. To this end, a study was conducted of public discourse of the industrial business, especially through official publications of two of the main organizations representing the class FIESP and CNI. Through this research we concluded preliminarily that the industrial businessmen in Brazil expressed their thought in a very pragmatic way pursuing of their interests, without any ideology.

Keywords: Industrial businessmen; thought; liberalism; statism

JEL Code: F34

1. Introdução

O final da década de 1970 representa um marco na economia brasileira, pois configura seu último período de relevante crescimento econômico, este

* Doutor em Desenvolvimento Econômico na área de concentração de História Econômica pela UNICAMP/Brasil e professor de História Econômica no Departamento de Economia da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES). Email: moraes.economia@yahoo.com.br.

derivado em grande medida de vultosos investimentos públicos, concentrados sob o arcabouço do II Plano Nacional de Desenvolvimento – II PND. Nesse período, que corresponde à fase de transição para a abertura política do país, parte do empresariado local já arejada pelos ventos internacionais liberalizantes, posicionava-se contrariamente ao que então se denominava de avanço do estatismo na área econômica. Ao mesmo tempo, grande parte da indústria local ainda permanecia dependente da proteção estatal para sua sobrevivência. É diante desse quadro contraditório que o objetivo do presente trabalho se resume a identificar no discurso empresarial suas posições e interesses diante das mudanças em andamento no Brasil e no mundo. Pretende-se captar como o pensamento dessas lideranças empresariais se posicionava entre a defesa do liberalismo econômico e a atuação do Estado enquanto garantidor do desenvolvimento interno. Para concretizar tal objetivo serão analisadas publicações de entidades empresariais, em especial da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP e da Confederação Nacional da Indústria – CNI ao longo do período de 1979 a 1985.

Vale destacar que analisar a posição de uma classe consiste em tarefa bastante perigosa, tendo em vista que nem sempre o posicionamento de lideranças ou entidades representam a visão da classe como um todo. Ainda assim, considera-se que como porta-vozes e caixas de ressonância do pensamento da classe, tais entidades desempenham o papel de reunir e fomentar os temas e posições, aos quais majoritariamente alinham-se seus associados.

Outra ressalva que deve ser feita, consiste no fato de que ambas entidades não permitem o acesso a registros internos de sua atuação, como atas de reuniões, memorandos e relatórios da diretoria, o que restringe a análise apenas aos informativos públicos. No caso, tratam-se das revistas mensais Indústria e Produtividade, da CNI e Indústria e Desenvolvimento, da FIESP. Tais revistas, com tiragem significativa (10.000 unidades no caso da CNI, e 26.000, da FIESP), eram voltadas a diretores e presidentes de indústrias de todo o país e tendiam a refletir as ideias e posições com as quais suas lideranças procuravam se aproximar e/ou se distanciar. Seu conteúdo reúne desde estudos encomendados e pareceres até artigos assinados e

transcrição de discursos de lideranças da classe. Destacam-se também notas de reuniões realizadas com representantes do governo e lideranças políticas.

Feitas essas considerações e dando sequência ao plano de trabalho, cabe apresentar os elementos que norteiam a presente pesquisa. A fim de se detectar as posições empresariais em face da dicotomia “estatismo x liberalismo”, foram tomados três eixos de análise, quais sejam, i) a proteção à indústria por meio de incentivos, subsídios e tarifas alfandegárias; ii) o Estado empresário e iii) a intervenção estatal na formação de preços. A escolha desses eixos se justifica pelo fato de sintetizarem as bases da crítica ao “estatismo” formulada na construção teórica do que se convencionou chamar de neoliberalismo (ANDERSON, 1998).

De forma a atingir tais objetivos, este artigo está dividido em duas seções além dessa breve introdução e de conclusões preliminares. Na primeira delas, realizou-se uma breve síntese da economia brasileira na transição da década de 1970 para 1980. Para, logo em seguida, apresentar um breve histórico da relação Estado-empresário no Brasil e, finalmente, a construção do pensamento do empresariado no período estudado.

2. Breve contextualização da economia brasileira na virada da década de 1970

Após cinco anos de rápida aceleração de crescimento econômico, capitaneado em especial pela indústria de bens de consumo duráveis e por investimentos públicos, a economia brasileira foi atingida pela crise internacional iniciada em 1973, com o chamado “Choque do Petróleo”. A desaceleração das economias centrais trouxe reflexos ao país, especialmente vistos na redução das inversões diretas, que se somaram ao recuo na oferta e ao aumento dos preços dos insumos básicos importados, como o petróleo. Retrospectivamente, hoje podemos afirmar que os acontecimentos então vividos se tratavam de uma crise estrutural, que desencadearia na reconfiguração do padrão de acumulação capitalista, sendo a década de 1970, a transição entre as etapas produtiva e financeira da internacionalização do capital (TAVARES, 1985; 1992; CHESNAIS, 1995; 1996; MICHALET, 1983; 1985). Essa transição alteraria de maneira decisiva o perfil dos investimentos externos, em especial aqueles dirigidos à periferia do capital. Nesse sentido, a

principal mudança residiu na redução das inversões caracterizadas por unidades empresariais relativamente independentes, voltadas, em sua maioria, para o mercado interno dos países nos quais se instalavam. Em seu lugar, ampliou-se a difusão de empresas-redes, constituintes de cadeias globais, movimentando fluxos de bens e capitais através das fronteiras nacionais. Nos termos de Porter (1986), assistimos à substituição da indústria “multidoméstica” pela indústria global.

Como sabemos, esse quadro se acelerou na década de 1980, com o forte movimento de liberalização comercial e financeira entre os países centrais. Ao contrário de economias do Leste e Sudeste Asiático que conseguiram se articular dinamicamente com a extroversão do capital japonês, a América Latina, sob o impacto da crise da dívida, transferiu recursos reais ao exterior e experimentou vários conflitos comerciais com os EUA. No Brasil – a economia com o maior mercado interno da região –, a crise econômica provocada pelo endividamento externo também afastou o país, na década de 1980, da condição de destino de IDE industrial orientado para cadeias produtivas globais.

Ao mesmo tempo, economias periféricas como a brasileira, que haviam ao longo dos anos 50 e 60 sido destino de IDE’s voltados para o mercado interno, especialmente de bens de consumo duráveis, passaram a assistir ao fortalecimento de uma “nova” modalidade de investimentos direcionados para extração de recursos naturais, transferência de plantas intensivas em energia (como produção de alumínio) e utilização de mão de obra barata, com forte participação europeia e japonesa (CHESNAIS, 1995; 1996).

O início dessas transformações, ainda nos primeiros anos da década de 1970, encontrou a economia brasileira em um momento no qual a saturação de investimentos do “Milagre Econômico” já começava a reduzir a atratividade para novas inversões industriais, especialmente nos setores de bens de consumo duráveis (TAVARES; LESSA, 1983).

Diante desse quadro, a reação do governo brasileiro, sob comando do presidente General Ernesto Geisel, e dos Ministros Mario Henrique Simonsen, da Fazenda, e João Paulo dos Reis Velloso, do Planejamento, foi promover uma “reforma para a frente”. Ou seja, ao invés de um ajuste

recessivo, como fazia a maior parte das economias centrais e até mesmo algumas periféricas, a equipe econômica local optou por um plano de desenvolvimento industrial, o II Plano Industrial de Desenvolvimento, ou simplesmente II PND.

O plano, bastante genérico, apresentou as principais diretrizes econômicas e sociais do novo governo, que havia assumido no início de 1974. Apesar de ter sido elaborado em meio ao contexto de crise internacional, foi contaminado pela euforia interna advinda dos anos do “Milagre Econômico” e da grandiloquência ideológica do “Brasil Potência” (LESSA, 1978). Seus objetivos podem ser sintetizados na manutenção das taxas de crescimento do PIB em 10% ao ano, capitaneado pelo setor industrial, no controle da inflação e no fortalecimento da indústria privada nacional. Para alcançar tais objetivos, entretanto, o plano propunha uma mudança estrutural no parque industrial do país, deslocando o polo dinâmico da indústria do setor de bens de consumo duráveis para os de bens de capital e de insumos básicos. Com isso, esperava-se não apenas manter o crescimento da renda e da geração de emprego, mas também conter o aumento das importações desses bens, substituindo as compras externas pela produção nacional. Dessa forma, o ciclo de industrialização se completaria interiorizando o setor chave das economias mais desenvolvidas, o setor de bens de capitais (BRASIL, 1974; LESSA, 1978)¹.

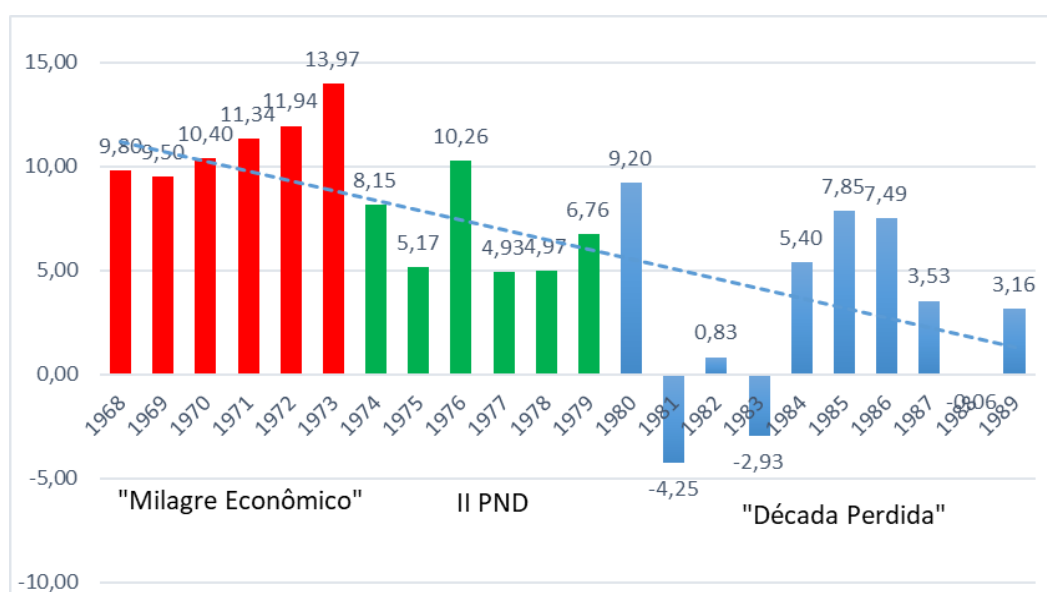
O II PND é ainda hoje motivo de grandes controvérsias entre os intérpretes da economia nacional. Para muitos, o plano foi uma demonstração da miopia do Estado brasileiro ao não se dar conta dos concretos cenários internos e externos que exigiam reformas profundas e um ajuste que contivesse os desequilíbrios causadores do endividamento externo, dos déficits comerciais e da aceleração da inflação. Para outros, como Castro e Souza (1985), o plano foi uma saída bem-sucedida de manutenção do desenvolvimento industrial do país, o que seria percebido com os grandes superávits comerciais do início dos anos 1980.

¹ Há uma vasta literatura acerca do II PND, a exemplo de Malan; Bonelli (1983); Fishlow (1986); Balassa (1979); Carneiro, D. (1990); Santos; Colistete (2010); Tavares; Lessa (1983); Serra (1982); Carneiro, R. (2002); Castro; Souza (1985); Batista (1987); Tadini (1986); FONSECA; Monteiro (2007) e Hermann (2005); Fonseca; Moreira (2012) e Velloso (1998); (1998b). O trabalho de Lessa, é, entretanto, considerado ainda hoje como a melhor síntese de seus objetivos.

Os fatos, como sintetiza Carneiro (2002), revelam que ainda que o plano de fato tenha logrado manter o dinamismo da economia por mais alguns anos por meio de investimentos pesados, especialmente no setor de bens intermediários, ele não conseguiu superar as dependências tecnológica e financeira da economia brasileira frente ao exterior, fazendo com que em meados dos anos 1980 se deflagra-se uma crise ainda maior, que definitivamente selaria o período de forte dinamismo da economia nacional.

Já em 1979, com a posse do novo presidente, o general João Baptista de Oliveira Figueiredo (1979-1985), houve uma reversão drástica na política econômica, apresentando a partir de então um viés recessivo. Cortes sensíveis nos subsídios, redução nos investimentos das estatais, contenção do crédito à indústria e da oferta monetária e até o início de um processo de privatização de empresas estatais deram o tom do novo governo. O resultado foi uma profunda redução no produto interno da ordem de 4,3% em 1981, uma pequena recuperação de menos de 1% em 1982 e nova queda de 2,9% em 1983. As dificuldades políticas e econômicas de conter a crise obrigaram o país a recorrer ao Fundo Monetário Internacional em 1982, o que intensificou a ortodoxia da política econômica.

Gráfico 1 – Variação percentual anual do PIB (1968-1989)



Fonte: IBGE.

No Gráfico 1, notamos claramente as três fases pelas quais passou a economia brasileira ao longo das décadas de 1970 e 1980. No primeiro período, conhecido como “Milagre Econômico” (1968-1973), assistimos ao crescimento médio anual do produto de 11,2%. Nos anos seguidos da crise, o período compreendido pelo II PND, o crescimento médio foi reduzido para 6,7% ao ano. E por fim, ao longo da “Década Perdida” o PIB logrou crescer em média “apenas” 3% ao ano.

3. O pensamento econômico do empresariado industrial brasileiro

3.1 Empresário industrial e Estado no Brasil: breve síntese

É diante do cenário apresentado na breve seção anterior que se pretende entender o comportamento e o pensamento econômico do empresariado industrial ao longo da transição dos anos 1970 para os 1980. Esse período, como foi demonstrado, corresponde não apenas a uma virada de décadas, mas a um contexto de fortes mudanças na esfera econômica nacional e também no capitalismo internacional.

O eixo central da análise do pensamento empresarial passará diretamente pela dicotomia “estatismo x liberalismo”. Para entender a posição do empresariado industrial a esse respeito, faz-se necessário remontar às origens do processo de industrialização do país ao longo da década de 1930, quando a indústria nacional não ia além de pequenos e esparsos empreendimentos produtores, em sua maior parte, de bens de consumo não-duráveis. Apenas após a posse de Getúlio Vargas é que se pode falar em industrialização, estando tal processo intrinsecamente ligado à atuação estatal, tanto na criação de mecanismos protetores e incentivadores à iniciativa privada quanto pela constituição de instituições e empresas públicas que se responsabilizavam por grande soma de investimentos. Nesse período, a relação Estado-indústria era bastante profícua a partir do modelo corporativo implementado pela gestão pública, no qual as entidades empresariais se alojavam dentro da própria estrutura estatal.

Os “anos de ouro” do governo de Juscelino Kubistchek de Oliveira não seriam diferentes. A atuação decisiva de lideranças empresariais nos Grupos de Trabalho Setoriais, os vultosos investimentos estatais,

especialmente em infraestrutura de transportes e energia, caracterizaram um período de forte crescimento da indústria e de bom relacionamento entre o Estado e o setor privado.

Sem embargo, a partir dos anos 1960 tal relação não seria a mesma. O início da crise que abalou o país na primeira metade da década, levando ao acirramento do processo inflacionário, à deflagração de greves e ao aumento de contestações populares ao processo de desenvolvimento acabou sintetizando-se no conturbado governo de matiz trabalhista de João Goulart. Apontando indevidas interferências do Estado na iniciativa privada, a posição da indústria diante do Governo Goulart foi, no mínimo, de grande reticência (MORAES, 2012). No acirramento da crise política, no início de 1964, as principais lideranças industriais, reunidas na FIESP, IPES e IBAB seriam articuladores protagonistas do golpe de Estado que destituiu o presidente e empossou o general Castello Branco, dando início a ditadura militar no Brasil.

O primeiro governo militar, cuja política econômica comandada por Roberto Campos e Octávio de Gouvêia Bulhões, tinha corte nitidamente liberal, foi bem aceito pelo empresariado industrial, diante do contexto de crise e da necessidade de alinhamento internacional para a obtenção de novas fontes de financiamento. Nos anos finais do governo, entretanto, já era nítida a insatisfação empresarial com o que consideravam um excessivo rigor contracionista dos ministros nas políticas de combate à inflação.

O governo seguinte, tendo Delfim Netto como novo Ministro da Fazenda, atenderia aos anseios empresariais e retomaria a atuação decisiva do Estado no desenvolvimento industrial do País. Começava o período do “Milagre Econômico”, e mais uma vez o tripé Estado, capital privado nacional e empresas multinacionais promoveria o arranjo que sustou elevadíssimas taxas de crescimento industrial, desde os anos 1950.

Como vimos, a crise iniciada em 1973 e seus reflexos na economia nacional mudariam profundamente esse cenário, e como não poderia deixar de ser, teria efeitos na visão empresarial sobre o papel do Estado enquanto agente econômico. Surgiram novamente campanhas e protestos contrários à excessiva intervenção estatal e à ingerência política em assuntos privados. A dependência do capital privado nacional frente aos capitais externos e ao

Estado ainda se colocava, entretanto, como um limite claro frente a voos mais altos e livres para a indústria nacional.

3.2 Liberalismo e estatismo no pensamento empresarial na virada da década de 1970

Desde o início dos anos 1970, o empresariado, ainda de forma tímida, começou a demonstrar alguma insatisfação com o que considerava uma excessiva intromissão do Estado no setor privado. Nas diretrizes do II PND alguns segmentos empresariais detectaram uma elevada dose de estatismo, especialmente devido ao protagonismo dado às empresas estatais. Essa insatisfação tomaria concretude a partir de manifestações reunidas no que se convencionou chamar de “Campanha Antiestatização”.

Estudos realizados por Sebastião Velasco e Cruz acerca dessa campanha dão conta de que ela foi capitaneada principalmente por setores da mídia de tendências liberais e segmentos empresarias do setor financeiro e comercial, com pouca penetração no meio industrial. O autor aponta inclusive setores da indústria (essencialmente produtores de bens de capital) que se opuseram abertamente à referida campanha (CRUZ, 1995).

Outras análises, como a de Bresser Pereira (1978), chegam a conclusões diferentes. Para este, o contexto da segunda metade dos anos 1970 representa o fim de um pacto construído nos anos 1950, e reafirmado com a ditadura militar, entre o empresariado e a tecnoburocracia estatal. De acordo com sua análise, portanto, a campanha possuía viés ideológico e marcava uma mudança no posicionamento empresarial (de um modo geral) em busca de maior autonomia frente ao Estado.

Os trabalhos de Eli Diniz, por sua vez, levam a um caminho mais próximo ao de Cruz, a despeito de notáveis divergências quanto à generalização da campanha entre o empresariado. Para a autora, a campanha possuía conotação política e procurava defender os interesses industriais diante da centralização administrativa promovida pelo governo Geisel (DINIZ; LIMA, 1987).

Por fim, economistas ligados a Unicamp publicaram trabalhos em que defendem que a campanha contra a estatização possuía razões econômicas,

derivadas da crise por que passava o país e a conseqüente redução da capacidade de acumulação (BELLUZZO, 1977; COUTINHO, 1977; MELLO, 1977).

Parece tarefa difícil determinar razões estanques – econômica, política ou ideológica – para definir o posicionamento empresarial, uma vez que seu discurso normalmente se constrói de forma pragmática e desencontrada entre distintos segmentos. Na maioria das vezes encontra-se diferenças entre o posicionamento de industriais e bancários, ou mesmo entre industriais de bens de capital e de bens de consumo, ou ainda entre empresários de São Paulo e do Nordeste, ou entre diretores de grandes e de pequenas empresas, de setores mais ou menos ligados às multinacionais, mais ou menos dependentes dos investimentos públicos.

Diante desse cenário, poucas são as teses que se unificam em torno de algo que poderia se qualificar como o “pensamento empresarial”. Se a campanha antiestatização não unificou o empresariado – em especial o industrial, o mesmo ocorrendo com os manifestos pela redemocratização, quais seriam então os eixos gerais que conformariam um pensamento do empresariado industrial? Quais temas os uniram nos anos da transição da década de 1970 para 1980? Para encontrar tais referências nada melhor que dar voz aos interessados.

Analisando os boletins da FIESP e da CNI nos anos finais da década de 1970, o tema que encontra maior ressonância, aparecendo em discursos, editoriais, reclamações de sindicatos e reuniões com membros do Executivo Federal, é sem dúvidas o controle de preços por meio do Conselho Interministerial de Preços (CIP).

A utilização do controle de preços por meio do CIP provinha de uma instituição criada anteriormente no contexto das reformas anti-inflacionárias de 1965, a CONEP (Comissão Nacional de Estímulo à Estabilização de Preços). Essa comissão, cuja adesão era voluntária, promovia o controle dos reajustes de preços. Assim, a empresa que optasse por aderir à comissão receberia benefícios fiscais e creditícios, mas em contrapartida só poderia reajustar seus preços após autorização da SUNAB (Superintendência Nacional de Abastecimento). Em dezembro de 1967, um decreto presidencial criou o

CIP, que na prática substituiu a CONEP e tornou a adesão compulsória a todas as empresas, promovendo o controle total de preços na economia. Ao longo de sua existência, o CIP promoveria diversos relaxamentos no controle para alguns setores, seguido de novos apertos, em decorrência do comportamento inflacionário. Além da compulsoriedade, a própria estrutura de funcionamento do CIP desagradava o empresariado. Enquanto na CONEP havia a participação de representantes de associações corporativas com poder deliberativo, no CIP essa representação passou a ser meramente consultiva (DINIZ, LIMA, 1987).

Em 1974, a ascensão de Mario Henrique Simonsen ao Ministério da Fazenda, visto como mais liberal que seu antecessor Antônio Delfim Neto, foi comemorada na FIESP sob o ponto de vista de sua esperada atuação sobre o controle de preços. Tal otimismo devia-se ao fato de que, em pronunciamentos prévios à sua posse, o novo ministro havia afirmado ser favorável ao controle de preços apenas nos casos de monopólios ou quase-monopólios (FIESP, 1974/4).

A manutenção da aceleração inflacionária, entretanto, foi utilizada como argumento para a não interrupção do controle, levando a que a contestação do mecanismo seguisse pautada nos boletins empresariais. As críticas se disseminavam não apenas pelo rigor e aperto nos ajustes, mas pela forma “pouco democrática” como eram decididos. Em Diniz e Lima (1978), vê-se que, com a criação do CIP, o empresariado perdeu a interferência que exercia nos controles de preços ocorridos na SUNAB. Como dito, esse órgão tinha característica mais centralizadora, o que deslocou a intervenção empresarial do centro das decisões para o balcão de negociações.

Lê-se nas publicações estudadas reclamações frequentes sobre a queda na rentabilidade advinda da presença de crédito mais caro em conjunto com preços congelados, uma vez que a elevação dos custos financeiros não era aceita como motivo para reajustes nos preços de venda (FIESP, 1974/8).

Em janeiro de 1975, lia-se no Boletim da FIESP o pronunciamento de Luiz Loretto Netto, diretor presidente das Perfurarias Phebo S/A, sobre a necessidade de grandes alterações no funcionamento do CIP, afirmando que só assim:

Ao empresário será assegurada a possibilidade de reassumir efetivamente a política de preços de seus produtos e a contrapartida de aceitar para si, integralmente, o risco dos seus investimentos e a consecução de sua meta-rentabilidade. Isto lhe compete com exclusividade, uma vez que ele não pode dividir com ninguém o custo de seu capital e os desafios do mercado (FIESP, 1975/1 p. 21).

O aumento da inflação no início dos anos 80 tornou o CIP mais rigoroso, o que, aliado a outras medidas de cunho recessivo, acirrou ainda mais as posições empresariais. Em março de 1980, algumas empresas se rebelaram e descumpriram o limite de reajuste imposto pelo órgão. A Siderúrgica Santo Amaro, do industrial Antônio Ermírio de Moraes, chegou a parar a produção durante uma semana em protesto contra o baixo reajuste autorizado (FIESP, 1980/3). Empresários chegaram a afirmar, nesse contexto, que o excessivo controle nos preços estava descapitalizando suas empresas (FIESP, 1980/9).

O tema era tão pulsante que, em fevereiro de 1981, a publicação da FIESP divulgou uma pesquisa realizada com empresas de diversos setores a respeito de suas relações com o órgão de controle de preços. O questionário respondido por 51 dos 108 sindicatos filiados a FIESP foi publicado sob o título “Distorções no controle dos preços” e demonstrava que 50% dos entrevistados defendiam a liberdade total dos preços, enquanto 25% preferia um controle apenas nos setores monopolísticos (FIESP, 1981/2).

Comentando os resultados da pesquisa, Bráulio Machado, diretor do CIESP (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), resumiu a sensação do empresariado.

É que o risco deixou de ser importante numa sociedade onde se diz quanto deve custar o insumo, a matéria-prima e o produto. Estabelece-se qual o mercado, determina-se qual o juro, fixa-se quais os salários, acaba-se com a concorrência, privilegia-se o mais esperto e o governo sucumbe ao ‘lobby’. O pequeno e médio empresário – e são a maioria – desiludido, limita-se ao papel de executivo da sobrevivência econômico-financeira de seu empreendimento (FIESP, 1981/2, p. 54).

Não é menos importante, entretanto, destacar que para 50% dos empresários que responderam ao questionário algum tipo de ingerência estatal se fazia necessária.

Nas publicações da CNI, o assunto também ganhava importância. Na edição 139, de maio/junho de 1980, da Revista Indústria e Produtividade, podemos ver a reclamação de Jorge Gerdau, presidente do Instituto Brasileiro de Siderurgia, e empresário do setor siderúrgico, contra o controle dos preços do aço. Segundo o industrial, tal intervenção do Estado fazia com que o produto nacional estivesse com preços muito abaixo dos praticados no mercado internacional. Em setembro do mesmo ano, a CNI, assim como a FIESP, produziu um documento “CNI analisa controle de preços” sobre a atuação do CIP. No texto, pode-se ler inúmeras críticas à condução da política de preços, chegando-se a afirmar que essa política “implicou uma redução da margem de rentabilidade das empresas e consequente limitação dos planos de investimento” (CNI, 1980/141, p. 53).

O controle de preços exercido pelo CIP impunha um custo político e econômico, considerado excessivo pelo empresariado, no combate à inflação. Como é possível notar na citação acima, não é demais sugerir que tal medida era considerada como uma interferência excessiva do Estado em um setor chave da empresa privada, a formação de preços, o que parecia, na visão dos críticos, desajustar a própria organização do sistema de mercado.

Não parece sensato sugerir, entretanto, que ao combater o CIP, o empresariado estivesse promovendo uma Cruzada contra a intervenção estatal. É possível que a resistência do governo em reverter o rigor na condução desse órgão possa ter levado alguns empresários a adensar discursos mais críticos à atuação estatal. Mas não há nada que indique que o discurso contrário ao CIP unificasse o empresariado industrial em uma posição radicalmente antiestatizante.

A posição empresarial quanto às empresas públicas segue linha similar, como é possível notar nas publicações estudadas, para o período em tela. É importante destacar, de antemão, que o crescimento do Estado empresário apresenta traçado crescente e constante desde os anos 1930. Como nos demonstra Rodrigues (1990), ainda que seja verdade que a maior parte das

empresas e subsidiárias estatais existentes em 1980 tenham sido criadas depois de 1970 (121 das 254 empresas estatais então existentes), as principais empresas, com maior faturamento e capital social foram fundadas bem antes desse período. Vide os casos da Petrobrás, Companhia Vale do Rio Doce e grande parte dos complexos Sidebrás e Eletrobrás, cujas origens remontam aos governos de Getúlio Vargas. Diante desse cenário, é possível perceber que a convivência entre o empresariado industrial e as empresas estatais sempre foi bastante positiva, sem grandes sobressaltos. Isso responde ao fato, também abordado por Rodrigues (1990), de que, salvo em raras e isoladas exceções, as empresas estatais sempre apresentaram posição complementar e não de competição frente às suas congêneres privadas. Isso fica claro pelos fortes vínculos “para frente” e “para trás” que as companhias públicas apresentavam com o complexo industrial privado, seja oferecendo insumos básicos a essas empresas, como nos casos das indústrias petroquímicas, siderúrgicas e de energia, seja possibilitando mercado comprador para empresas de bens de capital e de construção pesada. Nesse último caso, o setor público desempenhou ao longo de sua história papel fundamental no desenvolvimento de empresas privadas por meio de políticas de reserva de mercado nas compras públicas (RODRIGUES, 1990).

Ainda assim, nos anos finais da década de 1970, iniciou-se com certa densidade, em meio a já citada “campanha antiestatização”, a defesa da privatização de empresas estatais. Tal posição, entretanto, esteve longe de ser apregoada pela indústria como um todo. Empresários aparentemente simpáticos a causa por razões ideológicas se pronunciavam com certa cautela, certamente levando em conta seus interesses econômicos mais pragmáticos.

Como exemplo, pode-se apontar o pronunciamento de Jorge Gerdau, defensor da desestatização, para quem: “O programa de desestatização da economia deve ser lento e gradual, conforme ocorreu quando da estatização” (FIESP, 1979/10, p. 47). Cite-se também o pronunciamento da ABINEE em junho de 1977, preocupada com o corte de investimentos nas empresas estatais (FIESP, 1977/6).

Entremeados a esses discursos, é possível ver também, a partir de meados de 1977, reclamações constantes de sindicatos e empresários contra o

avanço de empresas estatais em seus mercados, como no caso da indústria gráfica, de construção civil, entre outros. Os pronunciamentos mostravam cautela e tudo indica que as posições se colocavam de forma muito mais pragmática, respondendo a interesses de cada setor específico, ou ainda de cada empresa em particular.

Quando o debate sobre a desestatização tratava das empresas de financiamento a controvérsia era ainda maior, tendo em vista o papel chave desempenhado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) na economia nacional. Criado em 1952 no governo de Getúlio Vargas, o BNDE desempenhou importante papel no desenvolvimento da indústria nacional, não apenas oferecendo financiamento com crédito subsidiado, mas também com a capitalização de empresas por meio de participação acionária, além de atuar como centralizador e repassador de poupança compulsória advinda de fundos públicos como o PIS e PASEP e mais recentemente o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). A importância do Banco era reconhecida por lideranças importantes do empresariado, especialmente do setor de bens de capital, mais diretamente beneficiados pelo FINAME (Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos).

Luiz Eduardo Bueno de Vidigal, empresário do setor de autopeças, que foi presidente do Sindipeças e também da FIESP, afirmou em entrevista coletada para registro de memórias do BNDE, que “A indústria automobilística, na minha [sua] opinião, não existiria sem a indústria de autopeças, e esta, por sua vez, não existiria sem o BNDE” (TAVARES, 2009, p. 247). Em seguida, completou dizendo que “sem o BNDE, hoje não teríamos uma estrutura industrial neste país, onde a empresa nacional ainda tem um papel importante” (p. 255). Na mesma entrevista, Claudio Bardela, empresário do setor de bens de capital, presidente da ABDIB, defendeu que o “o FINAME serviu como uma mola propulsora muito grande desde a sua fundação, porque era o único órgão a que nós, empresas de capital nacional, podíamos recorrer para enfrentar as ofertas que vinham de fora, com pacotes de financiamento a longo prazo e juros subsidiados também” (TAVARES, 2009, p. 250). O mesmo diagnóstico foi apresentado por José Mindlin, empresário do setor de metalurgia e diretor da FIESP, para quem “o FINAME é, talvez, o ponto de apoio, a viga mestra, de toda a sobrevivência

do setor brasileiro de bens de capital. Sem o FINAME a indústria nacional de bens de capital não teria, no meu modo de ver, condições de sobrevivência” (TAVARES, 2009, p. 256). Poderíamos de forma exaustiva citar depoimentos no mesmo tom de Einar Kok, presidente do Sindimaq, Hessel Horácio Cherkassky, do setor de papel e celulose, Paulo Villares, da Aços Villares S/A e Eugenio Staub, do setor de eletroeletrônicos.

O importante a ressaltarmos desses depoimentos colhidos em 1982, quando o banco completava 50 anos de existência e o questionamento às estatais se adensava, é o grande apoio que o banco público possuía entre esses grandes industriais.

Sintomático dessa contradição (crítica a estatização e forte apoio a algumas empresas públicas) é esta passagem narrada na Revista Indústria e Desenvolvimento, da FIESP, de julho de 1978. Após inúmeras críticas à política econômica do governo, o empresário Claudio Bardela se refere ao excesso de ingerência pública no setor bancário:

‘Os bancos comerciais hoje são instrumentos da política econômica; não praticam taxas de juros altas, são obrigados a praticá-las.’ Quando perguntado se os empresários desejam uma economia de mercado até o ponto de se extinguir o BNDE (cuja existência inviabiliza um vigoroso mercado de capitais), Bardella respondeu: ‘Também não somos loucos’ (FIESP, 1978/7, p. 47).

Como situar o pensamento empresarial em uma situação como essa, na qual a crítica ao Estado empresário é entremeada pela defesa da importância de diversas empresas estatais? Seria possível definirmos uma posição ideológica de classe quanto a esse problema? Parece que não. O pragmatismo aparece uma vez mais norteando ações que ora aproximam e ora distanciam o pensamento empresarial da crítica às empresas estatais. E, nesse dilema, o então ministro do Planejamento Antônio Delfim Netto, em entrevista à já citada revista da FIESP, consegue sintetizar de forma precisa a situação:

Então, há um sentimento ambíguo do empresariado com relação ao governo. A presença do governo tem, primeiro, um efeito de catarse. Eles podem xingar o governo de ineficiente, de que está muito duro, isso já é um alívio para o sujeito. E, segundo ele, sabe que o governo está lá protegendo, acertando a escrita dele. Quando o governo não

comparece, eles imploram pelo governo (FIESP, 1981/5, p. 35).

Essa percepção fica ainda mais nítida quando na segunda metade de 1981 o governo Figueiredo deu início, por meio de decretos, a contenção na criação de empresas públicas e a um processo de privatização de várias delas. A recepção dos decretos foi bem positiva na FIESP, tendo seu presidente se declarado favorável a eles:

Comentando favoravelmente a medida, o presidente Luís Eulálio de Bueno Vidigal Filho ressaltou que, efetivamente, as Entidades sempre defenderam essa posição em favor da desestatização, lembrando que a casa vem lutando pelo que pode ser chamado de democratização da decisão em nível de Estado [sic] (FIESP, 1981/8, p. 46).

Sem embargo, poucos meses depois, em entrevista à revista da FIESP, Albano Franco, presidente da CNI, advertia que “a privatização de empresas estatais deve ser cuidadosa, para que não corramos o risco de vê-las transferidas das mãos do Estado para as das empresas estrangeiras” (FIESP, 1982/2, p. 20). O próprio Albano Franco, contudo, apresentava visão aparentemente oposta à supracitada em entrevista alguns meses depois:

O mérito daquele ato [decretos de Figueiredo regulamentando privatizações] é representado por um só fato: ter estancado, a partir daquele momento, a proliferação do processo de estatização no Brasil. Só isso representa, para a sociedade brasileira, uma conquista importantíssima, uma garantia de que, daqui para a frente, a iniciativa privada pode investir em uma determinada área sem medo de que o Governo tentará tomar o lugar (CNI, 1982/6, p. 22).

4. Considerações finais

No presente trabalho, procurou-se investigar por meio dos pronunciamentos empresariais a existência de um pensamento econômico que norteasse sua atuação no período de transição entre o regime militar e a redemocratização quanto a questão estatismo versus liberalismo. Esse período foi considerado como demarcador na História Econômica nacional, não apenas pelas razões políticas óbvias, mas por se tratar de um momento decisivo quanto à manutenção e o êxito das políticas desenvolvimentistas

diante da crise interna e frente às mudanças profundas pelas quais passava o capitalismo internacional.

Diante desse cenário, foi possível perceber que as ideias econômicas do empresariado industrial foram tomando forma de modo bastante pragmático, sem arroubos ideológicos e calcadas sobre interesses concretos. Ainda que posições ideológicas possam ter interferido em sua ação, normalmente eram acrescentadas de forma bastante cautelosa, ao menos nos seus pronunciamentos públicos. Quanto aos três conceitos tomados como eixos neste ensaio: proteção e subsídios, Estado empresário e regulamentação, foi possível obter material suficiente para que se pudesse tirar algumas conclusões, ainda que parciais sobre a visão do empresariado. Nesse caso, nota-se uma posição bastante pragmática quanto às empresas estatais, ao menos até o momento em que estas se mostraram mais “complementares” que “competidoras” diante do setor privado. O mesmo aconteceu com a visão sobre subsídios e as tarifas protetoras. Apenas quando avaliamos o posicionamento empresarial quanto à regulamentação e controle de preços, foi possível notar uma posição mais forte de aversão ao que consideravam uma intromissão excessiva nos interesses privados. Nesse caso, até o discurso se imbuíu de um tom mais ideológico de defesa da iniciativa privada, da rentabilidade do capital de risco e da própria economia de mercado, sem, contudo, derramar-se em uma afronta direta e generalizada ao modelo de desenvolvimento em voga.

Assim, é possível concluir preliminarmente que, com base nos documentos estudados, percebe-se que o empresariado industrial brasileiro, consciente de suas limitações, conviveu bem com as interferências do Estado na economia buscando limitá-las aos espaços que considerava mais adequados e que não atingiam seus interesses mais profundos. Mesmo diante da crise dos anos 1970, não foi possível perceber uma reversão liberal automática, repentina e generalizada. Fica nítido que, ainda que se possa dizer que o clima não era tão positivo quanto ao longo dos períodos de auge do Plano de Metas e do “Milagre Econômico”, não é possível visualizar uma distensão profunda e homogênea. As diferenças internas do segmento industrial do empresariado se destacaram promovendo diversas posições, a maior parte delas tendo

mantido uma atitude e um posicionamento cauteloso diante das críticas à atuação estatal.

Depreende-se deste estudo espaços abertos para trabalhos futuros que investiguem os aspectos da metamorfose do pensamento industrial que deu voz a posições liberalizantes bem mais concretas ao longo dos anos 1990. Ao mesmo tempo ele enseja outras pesquisas, que se somem à busca de aprofundamento do entendimento das cisões e dos fracionamentos no interior da classe nesse mesmo período. O presente ensaio já abre as primeiras frentes para tais intentos ao apontar como a crise dos anos 1980 tornou mais tensa a relação entre Estado e empresariado, abrindo espaço assim para a radicalização do pensamento e das correntes liberais em seu meio, como se viu ao longo dos anos 1990.

Referências

ANDERSON, Perry. Balanço do Neoliberalismo. In: EMIR, Sader; GENTILI, Pablo Gentil (Orgs.). *Pós-neoliberalismo: As políticas Sociais e o Estado Democrático*. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

BALASSA, Bela. "Incentive policies in Brazil". *World Development*. 7 (11/12), November-December, p. 1023-1042, 1979.

BATISTA, Jorge Chami, "A estratégia de ajustamento externo do Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento". *Revista de Economia Política*, São Paulo: Editora da FGV, v. 7, n. 2, p. 66-80. 1987.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de M. "A intervenção do Estado no período recente". *Ensaio de Opinião*, Rio de Janeiro, 5: 25-27, 1977.

BRASIL, Presidência da República. *II Plano Nacional de Desenvolvimento (1975-79)*. Brasília: Imprensa Oficial, 1974.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. *O colapso de uma aliança de classes – a burguesia e a crise do autoritarismo tecnoburocrático*. São Paulo: Brasiliense, 1978.

CARNEIRO, Dionísio Dias. Crise e esperança: 1974-1980. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.) *A ordem do progresso: Cem anos de política econômica republicana (1989-1989)*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

CARNEIRO, Ricardo. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora UNESP/IE UNICAMP, 2002.

CASTRO, Antônio Barros; SOUZA, Francisco E. P. *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1985.

CHESNAIS, François A Globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. *Economia e Sociedade*. Campinas, n. 5, p.1-30, dez, 1995.

CHESNAIS, François. *A Mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CODATO, Adriano. A burguesia contra o Estado? Crise Política, ação de classe e os rumos da transição. *Revista de Sociologia e Política*, v. 4/5, Curitiba, 1995.

COUTINHO, Luciano G. (1977). "O setor produtivo estatal: autonomia e limites". *Ensaios de Opinião*, Rio de Janeiro, 5: 28-33.

CRUZ, Sebastião C. Velasco. *Empresariado e Estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)*. Campinas: Unicamp; São Paulo: Fapesp, 1995.

DINIZ, Eli e LIMA Jr., Olavo Brasil de. *Modernização autoritária: o empresariado e a intervenção do Estado na economia*. Brasília: IPEA/CEPAL, Série Estudos, n. 47, 1987.

FISHLOW, Albert. A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1974/84. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 16, n. 3, dez./1986.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra; MONTEIRO, Sérgio Marley Modesto. O Estado e suas razões: o II PND. *Revista de Economia Política*, v. 28, n. 1 (109), p. 28-46, janeiro-março/2007.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra; MOREIRA, Cassio Silva. *O projeto do Governo Goulart e o II PND: um cotejo*. Texto para discussão nº 10/2012. Porto Alegre: UFRGS/FCE/DERI, 2012.

HERMANN, Jennifer. Reformas, Endividamento Externo e o Milagre Econômico – 1964-1973. In VILLELA, A.; GIAMBIAGI, F.; CASTRO, B.C. e HERMANN, J. (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*. São Paulo: Campus, 2005.

LESSA, Carlos. *A estratégia de desenvolvimento (1974-1976): sonho e fracasso*. Rio de Janeiro. Tese (Doutorado) UFRJ, 1978.

MALAN, Pedro; BONELLI, Regis. *Crescimento Econômico, Industrialização e Balanço de Pagamentos: O Brasil dos Anos 70 aos Anos 80*". Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1983 (Textos Para Discussão Interna).

MELLO, João Manuel Cardoso de. "O Estado brasileiro e os limites da 'estatização'". *Ensaio de Opinião*, Rio de Janeiro, n. 5, p. 14-16, 1977.

MICHALET, Charles Albert. *O Capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

MICHALET, Charles Albert. *Les multinationales face a la crisis*. Paris: Presses Universitaires de France, 1985.

MORAES, Rafael. *O governo João Goulart e o empresariado industrial: uma abordagem alternativa da história econômica do período de 1961 a 1964*. In: 40º Encontro Nacional de Economia da Anpec, 2012, Ipojuca/PE. Anais do 40º Encontro Nacional de Economia, Ipojuca/PE: ANPEC, 2012.

PORTER, M. "Competition in global industries: a conceptual framework" In:

PORTER, M. (Ed.) *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

RODRIGUES, Paulo Henrique. A campanha "antiestatização" e o desempenho das principais empresas estatais (1965-1985). *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro, FGV, out/dez. 1990. p. 44-73.

SANTOS, Fernando Genta dos; COLISTETE, Renato Perin. *Avaliando o II PND: Uma abordagem quantitativa*. In: Encontro Nacional de Economia da Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia, 38, 2010, Salvador. [Anais do XXXVIII Encontro Nacional de Economia], Salvador, ANPEC, 2010. p. 1-48. CD-ROM, Salvador, 2010.

SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 2, n. 2, p. 5-45, 1982.

TADINI, Venilton. O setor de bens de capital sob encomenda: análise do desenvolvimento recente (1974/83). *Ensaio Econômico*, São Paulo: IPE/USP, n. 57, 1986.

TAVARES, Maria da Conceição; LESSA, Carlos. *Desenvolvimento industrial nos anos 70: impasses e alternativas*. Rio de Janeiro: IEL/UFRJ, 1983.

TAVARES, Maria da Conceição A retomada da hegemonia norte-americana, in TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (Orgs.) *Poder e dinheiro*. Uma economia política da globalização. Rio de Janeiro: Ed. Vozes, p. 27-53. Esse artigo foi publicado também na Revista de Economia Política, Vol. 5, No. 2, abril/junho, 1985. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1985.

TAVARES, Maria da Conceição. Ajuste e reestruturação nos países centrais. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 1, Instituto de Economia, Unicamp, agosto/1992.

TAVARES, Maria da Conceição. *Memórias do Desenvolvimento*. Ano 3 Vol. 3. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, out./2009.

VELLOSO, João Paulo dos Reis. “A fantasia política: a nova alternativa de interpretação do II PND”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 18, N 2, pp., 133-144, 1998.

VELLOSO, João Paulo dos Reis. “O governo Geisel: estratégia de desenvolvimento e coordenação da política econômica”. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 52, pp. 15-25, 1998b.