

# ANTES DO NEOLIBERALISMO: A EXPANSÃO EXPORTADORA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E A ATUAÇÃO POLÍTICA DOS EMPRESÁRIOS DO SETOR ENTRE 1974 E 1989<sup>1</sup>

Eduardo R. Gomes  
Universidade Federal Fluminense

## RESUMO

*Este artigo trata da relação entre a expansão das exportações da indústria têxtil brasileira e a atuação política dos empresários ligados ao setor no período de 1974 a 1989. Analisa as formas de representação de interesses engendradas pelos empresários do setor têxtil tanto durante o regime autoritário como durante o período de transição para a democracia, com vistas à adequação da ação estatal a seus interesses específicos.*

PALAVRAS-CHAVE: *empresários industriais; política econômica; setor têxtil; corporativismo.*

## I. INTRODUÇÃO

Este trabalho trata do impacto da expansão exportadora da indústria brasileira na atuação política do empresariado industrial entre 1974 e 1989.

O setor manufatureiro do Brasil se engajou, a partir de meados dos anos sessenta, em um relativamente bem-sucedido projeto de expansão

internacional — como pode ser visto na Tabela nº 1 abaixo — e esse estudo volta-se exatamente para examinar a influência dessa redefinição da indústria brasileira para o exterior nas ações políticas dos empresários industriais, até então apenas envolvidos com o protegido mercado interno (ARNOLD, 1972; CASON, 1993 e CLEMENTS & MCCLAIM, 1990).

Tabela nº 1  
*Brasil, exportações totais e de manufaturados, 1965-1990*

Ano	Exportações totais (US\$ milhões)	Exportações de manufaturados (US\$ milhões)	Exportações de manufaturados/Exportações totais (%)
1965	1,596	121	7.6
1970	2,379	360	13.1
1975	8,670	2,222	29.8
1980	20,132	7,489	44.8
1985	25,639	11,255	43.9
1990	31,390	17,013	54.2

Fonte: Cacex

<sup>1</sup> Este trabalho é um resultado do projeto “Brasil em Transição: Um Balanço do Final do Século XX”, financiado pelo Programa Nacional de Apoio a Núcleos de Excelência (PRONEX). O projeto tem por instituição sede o Centro de Pesquisa e Documentação em Histó-

Como um caminho preliminar para desenvolver

ria Contemporânea do Brasil da Fundação Getúlio Vargas e por instituição participante o Mestrado em Ciência Política da Universidade Federal Fluminense.

esta preocupação, este estudo enfoca o impacto da expansão externa da indústria têxtil nos empresários do setor, de 1974 a 1989. O ramo têxtil é tomado aqui como um exemplo paradigmático de uma indústria formada no estágio pioneiro e “fácil” da substituição de importações que consegue se engajar, de forma razoavelmente sustentada, na atividade exportadora desde o final dos anos sessenta — conforme indicado na Tabela nº 2, a seguir — e possivelmente resumindo muito das possibilidades e limites da internacionalização desse tipo de ramo industrial.

Tabela nº 2  
*Brasil, exportações (US\$ milhões) e taxas de crescimento das exportações da indústria têxtil, 1968-1989*

Ano	Exportações (US\$ milhões)	Taxas de crescimento
1968	22,7	-
1969	28,5	25%
1970	41,8	46%
1971	62,7	50%
1972	145,41	32%
1973	324,81	23%
1974	444,8	37%
1975	378,6	-14%
1976	397,0	5%
1977	500,5	26%
1978	568,2	13%
1979	756,6	33%
1980	828,3	8%
1981	864,5	7%
1982	658,1	-24%
1983	817,6	24%
1984	1.130,9	38%
1985	882,1	-22%
1986	837,7	-6%
1987	1.005,4	20%
1988	1.219,6	12%
1989	1.174,0	-4%

Fonte: Cacex

Esta análise centra-se, contudo, apenas no período de 1974 a 1989, tendo em vista que este é um momento em que os limites da inserção internacional dessa indústria — assim como da indústria brasileira em geral — aparecem com maior clareza pela primeira vez, depois de uma expansão exportadora sustentada.

As repercussões desse primeiro momento de

internacionalização da indústria brasileira na atuação política empresarial ainda não foram exploradas, sendo que o meu interesse nesse tópico está basicamente voltado para entender como os grupos empresariais foram politicamente influenciados pela referida reorientação para o exterior. Penso, inclusive, que tal preocupação poderá permitir um entendimento mais preciso sobre como os empresários têm lidado com as reformas neoliberais atualmente em curso no Brasil, uma vez que muitos deles já tinham alcançado algum nível de internacionalização antes das reformas.

As reformas econômicas e políticas liberalizantes, na verdade, já estão em pauta nas sociedades autoritárias e semi-industrializadas no Sul e no Leste desde o início dos anos 1980 (PRZEWORSKI, 1991). Estas quase duas décadas de mudança foram, entretanto, marcadas por freqüentes redefinições políticas, constantes mudanças nas ações governamentais, além de *performances* econômicas muito instáveis, problemas esses todos complexa e imprevisivelmente relacionados (NELSON, 1989, 1990; HAGGARD & KAUFMAN, 1992; SMITH, ACUÑA & GAMARRA, 1994 e 1994a).

Esses complexos desdobramentos das chamadas “transições duais” dificultam o entendimento dessas transformações, especialmente quando se tem por base um esquema de diferenciação social bipolar, dentro de um contexto de interação de soma-zero, para se pensar os mais relevantes atores, como tem sido constantemente feito na bibliografia pertinente.

Assim, estudos mais circunscritos — como este sobre como identidades e ações coletivas se constituíram nesses processos — podem adquirir uma particular importância, inclusive para melhor fundamentar as generalizações sobre essas mudanças.

Sem invalidar a relevância de abordagens estruturais, devemos lembrar que diferentes contribuições teóricas e substantivas têm destacado a necessidade de repensar a importância desse tipo de diferenciação na configuração dos agentes sociais. Esta relativização se torna ainda mais relevante quando levamos em conta que estamos lidando com um período marcado por amplas e profundas transformações, no econômico, no social e no político.

Manuel Garretón (1994), por exemplo, abor-

dou especificamente este problema ao tratar das reformas econômicas e políticas do Chile, basicamente perguntando se haveria “espaço para a reconstrução de atores sociais e políticos sem os quais as sociedades são incapazes de se reformarem e de se transformarem”, ao invés de tomá-los como dados (GARRETÓN, 1994: 217).

Além disso, ao defender o recurso de teorias que “emprestam aos atores e sujeitos a capacidade histórica de criar e dar forma a processos e estruturas”, o mesmo autor deixou explicitamente de lado a abordagem da economia política, porque ela “sempre se refere a forças estruturais que se conformam com a lógica estrutural da qual os atores são inferidos e dentro da qual eles têm pouca autonomia” (GARRETÓN, 1994: 217; cf. também HEREDIA, 1994 e GEDDES, 1996).

Na verdade, as referências ainda mais escassas à expansão exportadora que ocorreu depois da crise da substituição de importações — no Brasil e em países do Sudeste Asiático — também parecem se basear em clivagens de interesses estruturais “dados”, com as mesmas limitações analíticas (GEREFFI & WYMAN, 1990).

Em um artigo de revisão da literatura sobre industrialização na periferia de mais de dez anos atrás, Haggard (1986) sugeriu que “a capacidade de mudar as políticas em favor do crescimento voltado para o exterior, baseia-se em uma certa autonomia política em relação aos interesses de curto prazo dos setores privados protegidos” (HAGGARD, 1986: 357).

Haggard parece não levar em conta a possibilidade de uma ofensiva de abertura ao exterior desacompanhada da liberalização comercial. Ele acaba assim ecoando a proposição de O'Donnell (1978) da existência de um regime “burocrático-autoritário” autônomo como condição decisiva para resolver os estrangulamentos da crise da industrialização substitutiva de importações.

De fato, devem existir muitas possibilidades de alianças em torno de uma ofensiva exportadora da indústria. Avaliando os possíveis encaminhamentos para esta opção após a substituição de importações, Kaufman (1979) sugeriu que a promoção da exportação de bens manufaturados “provavelmente envolve o maior número de coalizões e clivagens potenciais, já que muita coisa dependeria dos tipos de produtos exportados e dos mercados mundiais ou regionais para os quais eles se dirijam”. Poderíamos acrescentar que,

dessa forma, este autor distancia-se inclusive da interpretação de Haggard no sentido da necessidade de uma autonomia política em relação aos interesses existentes (KAUFMAN, 1979: 211).

Desse modo, assim como as políticas de incentivo às exportações têm sido executadas em meio a coalizões sociais muito distintas, elas podem também levar a impactos políticos igualmente diferenciados nos atores envolvidos, e este é um dos objetivos deste trabalho.

Essa dimensão tem sido pouco estudada, senão ignorada, também nos estudos sobre as políticas de desenvolvimento pós-substituição de importações, uma literatura tradicionalmente centrada em aspectos macro-político-econômicos dessas estratégias econômicas (SCHWARTZ, 1990 e GRABOWSKI, 1994).

Contudo, seja por razões substantivas, seja por razões teóricas, é necessário dar uma atenção mais detalhada a tópicos como a ideologia e a ação coletiva dos atores sociais mais relevantes nessas fases de modificações da substituição de importações, distintas das reformas neoliberais. Isso é especialmente valioso porque a internacionalização envolve uma grande variedade de possíveis impactos políticos sobre as classes sociais locais.

No Brasil, tal como em outros países da América Latina, o processo de substituição de importações baseou-se fundamentalmente no mercado interno, tendo se valido do protecionismo, da sobrevalorização do câmbio e de uma grande variedade de incentivos para os investimentos (TAVARES, 1972; MARTINS, 1976 e EVANS, 1979). Essas e outras políticas econômicas adotadas para estimular a industrialização do país acabaram dando ao Estado um papel influente na emergência, organização e dinâmica da política de interesses dos empresários industriais.

Ao longo do processo de industrialização, os empresários brasileiros se mobilizaram principalmente *para influenciar o processo de tomada de decisões e para obter privilégios do Estado, dentro dos parâmetros estabelecidos por este*, com demandas típicas, de curto prazo, tendo usado, para isso, diferentes formas de interação com a esfera pública, como os “anéis burocráticos”, favores pessoais, redes de influência, entre outras.

Além disso, as ações desses mesmos empresários se desdobraram em grande parte através das instituições corporativistas “oficiais” cons-

truídas pelo Estado na década de trinta e das associações privadas montadas a partir da década de cinquenta, que tiveram um profundo impacto fragmentador nos padrões de ação coletiva desse grupo (DINIZ, 1978; DINIZ & BOSCHI, 1979 e BOSCHI, 1979).

Em termos gerais, com este corporativismo, em grande parte (mesmo que diferentemente) subordinado ao Estado em instituições hierárquicas setorializadas, os industriais acabaram por fundamentalmente buscar exercer influência política e obter privilégios de uma forma dispersa e com demandas localizadas de curto prazo, sem desenvolver organizações de classe mais abrangentes e representativas.

Essa caracterização não implica supor que a burguesia industrial brasileira foi totalmente controlada pelo Estado. As instituições corporativistas tuteladas pelo Estado também foram usadas pelos empresários como um canal para organizar e expressar os seus interesses (COSTA, 1991).

A partir de meados da década de sessenta o governo brasileiro tentou modificar o caráter “fechado” da industrialização do país, criando uma série de políticas de estímulo às exportações de produtos industriais, com incentivos fiscais e outros subsídios que baratearam os produtos exportados em até 70% (CLEMENTS & MCCLAIM, 1990).

Estas políticas foram relativamente bem-sucedidas e causaram uma grande expansão das exportações de produtos manufaturados, tendo o Brasil passado a exportar regularmente muitos bens industrializados, como veículos, sapatos, têxteis e confecções, papel, aço, entre outros. Em termos quantitativos, o crescimento da participação de manufaturados nas exportações totais do Brasil passou de 7,6% em 1965 para 44,8% em 1980, chegando a mais de 50% em 1990 (Tabela nº 1, acima).

Assim, o significativo crescimento das exportações industriais desde o fim da década de 1960 foi um elemento realmente inédito no desenvolvimento do país, pois novos e mais dinâmicos mercados foram abertos para várias indústrias até então essencialmente domésticas e inteiramente protegidas.

Na medida em que isso ocorreu, cabe analisar os impactos desse maior envolvimento com mercados internacionais na atuação política dos

empresários, sendo talvez a principal questão política que se apresenta a do impacto que a referida expansão das exportações de manufaturados teve sobre as práticas políticas desenvolvidas pela classe empresarial desde o início da nossa industrialização, dentro de um corporativismo largamente subordinado ao Estado. Como tiveram custos e benefícios diferenciados nessa redefinição para o exterior, os industriais tiveram novas bases para interagir com a economia internacional e doméstica, assim como com a política econômica.

Esse é o ponto básico da nossa pesquisa, sendo que a questão central talvez possa ser desdobrada nas seguintes perguntas mais específicas: Como o crescimento das exportações de manufaturados afetou o padrão anterior de política corporativista subordinada da burguesia industrial? A expansão externa reforçou as práticas anteriores ou as modificou? Como? Até que ponto? O que pode explicar as continuidades e/ou transformações dos padrões de comportamento político dos empresários agora mais envolvidos com mercados internacionais? Quais são as implicações mais importantes dessas mudanças para as reformas políticas e econômicas atualmente em pauta no Brasil?

Com o desenvolvimento dessa proposta centrada no estudo do setor têxtil entre 1974 e 1989, nossa pesquisa mostrará que a bem-sucedida reorientação industrial para as exportações estimulou os empresários a assumir ações coletivas mais novas e autônomas, buscando políticas de incentivo duráveis e abrangentes para os seus respectivos setores, possivelmente aproximando-os de um corporativismo setorial.

A mudança, de fato, não foi completa, pois o crescimento econômico orientado pelas exportações também reproduziu as práticas corporativistas subordinadas. Em ocasiões distintas, por motivos diversos, os empresários envolvidos na exportação também tentaram influenciar de forma localizada o processo de formulação de políticas e/ou tentaram conseguir benefícios particulares das autoridades públicas.

Os impactos domésticos dessa expansão exportadora do Brasil se encaixam em uma antiga preocupação multidisciplinar com as relações entre a economia internacional e os atores domésticos. Esta linha de reflexão, que remonta a Polanyi (1944) e a Olson (1982), foi objeto de uma revisão formalizadora recente, aparentemente sem ter propiciado generalizações mais avançadas

(KEOHANE & MILNER, 1996).

De qualquer forma, minha abordagem se distingue — sem se opor frontalmente — à perspectiva destes últimos autores, interessados na verificação empírica de hipóteses e corolários acerca das relações entre a economia internacional e a política doméstica. Assim, diferentemente deles, eu me proponho basicamente a examinar “a importância relativa da economia mundial, por um lado, e das limitações e incentivos inerentes às instituições nacionais preexistentes, por outro”, em um estudo de caso bastante circunscrito, mas possivelmente não irrelevante (KEOHANE & MILNER, 1996: 06).

## II. AS EXPORTAÇÕES TÊXTEIS E A ATUAÇÃO POLÍTICA DOS INDUSTRIAIS DO SETOR ENTRE 1974 E 1989

Esta seção trata do impacto da expansão exportadora da indústria têxtil, entre 1974 e 1989, na atuação política dos empresários do setor, com base nas ações coletivas que eles desenvolveram através de suas principais associações de classe.

A mais importante organização de classe na indústria têxtil é o sindicato dos industriais têxteis do estado de São Paulo, conhecido, em síntese, por “Sindicato da Indústria de Fiação e Tecelagem do Estado de São Paulo” ou SINDITEXTIL. Esta organização é parte da estrutura oficial de representação de interesses, na qual também se insere o segundo sindicato mais importante do setor no país, durante o período aqui tratado, o SITERJ, ou “Sindicato da Indústria de Fiação e Tecelagem do Estado do Rio de Janeiro”.

As atividades políticas dos empresários serão analisadas através de um periódico semanal do SINDITEXTIL, *Carta Têxtil*, e uma outra publicação da mesma instituição, o *Boletim Semanal sobre as Exportações Têxteis*. Tais fontes foram complementadas com entrevistas com técnicos das associações de classe, e também com o noticiário especializado de jornais e revistas.

O SINDITEXTIL, entretanto, não pode ser considerado isoladamente. Ele tem uma longa ligação com duas associações privadas de empresários do estado de São Paulo, a Associação Têxtil do Estado de São Paulo ou ATESP (recentemente transformada numa organização de escopo nacional, a Associação Brasileira da Indústria Têxtil ou ABIT) e o Conselho Nacional da Indústria Têxtil ou CNIT. Esta última associação foi formada,

autonomamente, em 1967, num claro esforço de estimular o poder de voz do setor junto ao governo, então visto por estes empresários como tendo levado muito longe as políticas ortodoxas para estabilização (*Carta Têxtil*, 26/04/1967).

Considerando estas ligações com outras organizações, o SINDITEXTIL tem permanecido como a mais ativa e influente associação da indústria têxtil brasileira e, portanto, deve ser aceita como a mais importante entre todas acima. O SINDITEXTIL teve apenas um presidente desde 1966, Luís Américo Medeiros, que também tem sido presidente da ABIT e da CNIT na maior parte dos anos estudados aqui e pode ser entendido como o líder deste setor.

Diferentemente das altas taxas da década de crescimento alcançadas pelas exportações têxteis até o primeiro choque do petróleo, as vendas externas do setor começaram então a cair, vindo a se expandir com uma taxa média anual de apenas 5,3% nos anos oitenta, sendo que elas até apresentaram uma taxa de crescimento negativa em três anos desta década (cf. Tabela nº 2, acima).

Com a Presidência Geisel, o Brasil passou por uma difícil situação econômica, na qual combinaram-se uma reescalada do processo inflacionário e uma desaceleração do ritmo do crescimento econômico.

A tentativa de reagir à recessão internacional causada pela crise do petróleo com uma política expansionista, tornou o governo muito limitado nas opções de políticas econômicas, inclusive em função do endividamento externo em que o Estado incorreu e que começou a tomar proporções alarmantes, repercutindo no setor produtivo com dificuldades de crédito e retração do mercado consumidor (FISHLOW, 1989; CARNEIRO & MODIANO, 1992 e FRIEDEN, 1991).

Para as exportações industriais, a recessão internacional trouxe consigo um aumento do protecionismo das nações compradoras, junto a uma efetiva queda da demanda.

Contudo, ainda em 1974, tanto o governo como o setor têxtil encaravam a crise do petróleo como um problema temporário e administrável, talvez porque, naquele ano, inclusive, as exportações têxteis ocuparam o primeiro lugar nas vendas externas do Brasil (*Carta Têxtil*, 12/06/1974, 17/10/1974 e 19/12/1974; *Jornal do Brasil*, 15/10/1974).

Pouco depois, todavia, o governo começou a perceber as problemáticas implicações da elevação dos preços do petróleo. No início de 1975, as autoridades já reconheciam que havia um crescente protecionismo nos mercados externos, trazendo o risco de que as exportações tivessem que ser canalizadas para o mercado interno, o qual não necessariamente seria capaz de absorver essa produção (*Jornal do Brasil*, 21/03/1975). Mais do que isso, técnicos governamentais também já admitiam que os altos e baixos das exportações dificultavam a conquista dos mercados externos, *ainda que fossem vistas com naturalidade, dada a baixa competitividade do produto brasileiro* (*O Globo*, 11/04/1975, 06/07/1975 e 13/08/1975).

Estas preocupações não repercutiram nos meios empresariais, preocupados que estavam com a situação econômica do país. Frente à contenção de crédito, para manter a inflação sob controle, Medeiros diagnosticou uma crise de liquidez na economia, problema há muito sentido pelo setor e que o levou, nesse momento, a solicitar uma expansão do crédito (*Jornal do Brasil*, 21/03/1975; *Veja*, 18/06/1975).

Representantes do Nordeste, onde o desemprego atingira níveis bem altos, foram além e pediram aos órgãos governamentais uma extensão do crédito subsidiado para exportação para comprar equipamentos e matérias-primas, depois de reafirmar suas condições desfavoráveis frente à competição externa, com custos mais altos que esta e uma capacidade instalada sobredimensionada (*O Globo*, 17 e 18/02/1975).

O problema de abastecimento de matéria-prima agudizou-se e, no fim de 1975, a CACEX (Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil) decidiu permitir, excepcionalmente, a importação de algodão dentro do regime de *drawback*, sem propiciar uma solução mais efetiva, pois, no ano seguinte, o setor solicitou a liberação dos estoques reguladores, ao que seguiram outros pedidos de apoio (*Carta Têxtil*, 11/11/1975).

O ano de 1975 acabou por encerrar-se com um retrocesso de 14% no crescimento das exportações, apenas marginalmente superado com uma expansão de 5% em 1976 (Tabela nº 2, acima).

Além disso, o próprio setor começou a perceber o crescente protecionismo no exterior e o que se configurava como uma falta de determinação do governo brasileiro em apoiar a ex-

pansão externa da indústria. Na verdade, as exportações têxteis penetravam em um mercado altamente regulado através de tratados mundiais, aos quais o Brasil acabou por aderir depois de tentar se manter apenas com acordos binacionais.

Além de passar por dificuldades técnicas de manejo das vendas externas, o Brasil começou a sofrer sanções da Europa e dos Estados Unidos, nas quais notou-se um grande descompasso entre o poder público e o setor privado (*Jornal do Brasil*, 18 e 19/09/1977; *Carta Têxtil*, 03/02/1977 e 14/09/1978).

Em 1978, por exemplo, a indústria têxtil sofreu uma retaliação dos Estados Unidos e o governo brasileiro aceitou a imposição de sobretaxas às exportações têxteis. Naquela ocasião, em uma implícita demanda por novos favores, um grande empresário do setor disse que esperava que o governo achasse “outras fórmulas” para tornar os produtos têxteis competitivos no mercado norte-americano (*O Globo*, 08/11/1978; *Carta Têxtil*, 19/10/1978; *Jornal do Brasil*, 7 e 12/11/1978).

Na “crítica década de oitenta”, o setor têxtil voltou a enfrentar outras dificuldades a nível internacional e, na verdade, também a nível doméstico, interagindo de forma ainda mais problemática para a indústria.

No âmbito interno, empresários lidaram com mudanças de orientações nas políticas públicas derivadas do agravamento da situação econômica internacional. Devido à enorme dívida externa, e também a escalada inflacionária que atingiu o Brasil depois do segundo choque do petróleo, os governantes terminaram perseguindo uma orientação irregular na esfera econômica, mudando do pagamento da dívida para a estabilização do crescimento e, algumas vezes, tentando fazer tudo isso de uma só vez (FISHLOW, 1989; CARDOSO, 1991 e CARNEIRO & MODIANO, 1992).

A década de oitenta, na realidade, começou com taxas declinantes de crescimento e ascendentes de inflação, tendo o primeiro esforço para ajustamento da economia tido lugar, de fato, em dezembro de 1979, quando o governo também impôs a maxidesvalorização de 30% da moeda brasileira em troca de uma redução gradual dos subsídios de exportação. Esta redefinição de políticas de fomento à exportação foi claramente apoiada pelo SINDITEXTIL (*Carta Têxtil*, 17 e 24/12/1979; cf. Tabela nº 3, abaixo).

Tabela nº 3  
*Brasil, taxas de crescimento do produto interno  
bruto e da inflação, 1980-1989*

Ano	PIB	Índice de preços ao consumidor
1980	9.1	82.8
1981	-3.1	105.6
1982	1.1	98.0
1983	-2.8	142.0
1984	5.7	196.7
1985	8.4	227.0
1986	8.0	143.7
1987	2.9	231.0
1988	-0.1	682.3
1989	3.3	1287.0

Fonte: ABREU, 1992.

Mas nem tudo estava caminhando tão serenamente. Nestes primeiros momentos da década de oitenta, o governo fez uma pesada crítica ao desempenho da exportação do setor têxtil. Depois de reconhecer que o comércio têxtil vinha sofrendo um carência crônica de matéria-prima, um representante da CACEX rechaçou as reclamações da indústria sobre vendas de algodão para o exterior, lembrando que o setor não vinha administrando satisfatoriamente suas cotas de venda para a Comunidade Econômica Européia.

As autoridades públicas salientaram que esta limitação “enfraquecia a posição do país contra os países protecionistas” (tidos como o maior problema para o aumento das exportações da indústria), e também “complicavam as negociações para alcançar novos acordos comerciais para o setor” (*O Globo*, 21/04/1980).

Os representantes do governo também apontaram para outras limitações da indústria têxtil brasileira no âmbito internacional, salientando, por exemplo, o baixo envolvimento do setor no mercado exportador e a imposição das condições de venda pelo comprador estrangeiro. Interessantemente, esta avaliação foi assumida pelos próprios industriais e por eles ilustrada com a dificuldade em vender artigos já estampados, dizendo: “Os importadores preferem algodão simples (sem cores) que possa ser adaptado à demanda do consu-

midor local, a qual, geralmente, é determinada pelo gosto da moda” (*O Globo*, 13/07/1980).

Posteriormente, em 1983, esta avaliação dos têxteis brasileiros foi apoiada por um alto executivo de uma cadeia alemã de lojas de departamentos (*Jornal do Brasil*, 15/09/1983).

Além disso, os mesmos empresários admitiram algumas importantes conseqüências a longo prazo sobre suas limitações. Depois de reconhecer que a indústria precisava fazer mais pesquisas sobre tendências no mercado mundial de produtos têxteis, eles disseram: “Nós estamos presos num círculo vicioso, pois, assim como não fazemos pesquisas devido ao grande investimento nelas envolvido, não conquistamos uma grande parte do mercado e isto, por sua vez, deriva exatamente da ausência de conhecimento preciso sobre ele” (*O Globo*, 13/07/1980).

A perda de competitividade internacional da indústria têxtil brasileira ecoou junto a Edgar Arp, o presidente da SITERJ, o qual a justificou em função dos seus altos custos, derivados por sua vez da inflação em alta. Admitindo a possibilidade de que esta deficiência pudesse ser transformada numa perda de mercados, ele simplesmente disse: “Nós temos de nos acostumar com a realidade de diminuir a exportação e demitir pessoal, porque talvez nem o mercado interno seja capaz de absorver toda a produção” (*Jornal do Brasil*, 08/09/1980).

Pouco depois, Medeiros também situou no constante aumento da inflação a razão para perda de competitividade de parte dos têxteis brasileiros (*O Globo*, 26/09/1980).

No ano seguinte, frente a uma necessidade extrema de produzir excedentes, o governo voltou a pressionar em favor de uma melhoria no desempenho exportador da indústria têxtil. O Ministro do Planejamento, Delfim Netto, junto com Benedito Moreira, diretor da CACEX, e de outras lideranças de vulto realizaram um encontro com Medeiros para examinar as medidas necessárias para aumentar as exportações têxteis para um US\$ 1 bilhão. Porém, Medeiros apontou para a dificuldade de se atingir o objetivo, devido à queda de preços no mercado internacional e do alto custo de matérias-primas (*O Globo*, 26/02/1981).

Um pouco depois, as dificuldades em encontrar um escoadouro para as exportações tornaram-se cada vez mais concretas devido à crise

política no Leste Europeu, que afetou particularmente o Nordeste brasileiro, maior fornecedor daquela região. Frente a esta situação, Brito Maciel, presidente do sindicato têxtil do estado de Pernambuco, situou as duas difíceis opções postas para a indústria, isto é, “exportar” ou “fechar”, visto que o mercado interno não poderia absorver a produção (*Jornal do Brasil*, 09/04/1981).

Mais do que simplesmente repetir as práticas de solicitar mais subsídios do Estado, o SINDITEXTIL decidiu tentar um novo caminho. No fim de 1981, este sindicato têxtil tentou iniciar uma organização específica para apoiar os exportadores têxteis, o *Bureau* de Fomento às Exportações da Indústria Têxtil.

Saudado pelo Ministro do Planejamento, Delfim Netto, como um “exemplo a ser seguido por outras indústrias”, esta nova iniciativa foi, antes de tudo, estruturada para melhorar o acesso dos industriais têxteis a todos os tipos de recursos necessários para exportar, com o que se esperava que o volume de exportações têxteis e o número de exportadores do setor crescessem (*O Globo*, 02/10/1981).

A orientação da nova organização foi claramente apresentada na primeira edição de seu boletim, que enunciou como seu objetivo principal “fornecer informações sobre os temas relacionados a exportação de têxteis manufaturados, em todos os seus aspectos”. Este apoio incluía a disponibilização dos procedimentos de venda para o exterior, assim como de um “modelo de uma eficiente troca comercial através do contato direto com um importador” (*Boletim Semanal sobre as Exportações Têxteis*, nº 1, 01/1982).

O novo *bureau* procurou alcançar e mobilizar firmas de pequeno e médio porte, entendidas como empresas com dificuldades para lidar com o mercado internacional: “No Brasil de hoje somente em torno de 800 empresas têxteis exportam esporadicamente e destas pouco mais de 200 estão realmente comprometidas como o comércio exportador” (*Boletim Semanal sobre as Exportações Têxteis*, nº 1, 01/1982).

Por todos estes motivos, o primeiro boletim do *bureau* terminava com um pedido a todas as firmas que exportavam ou desejavam fazê-lo para que concordassem em filiar-se a um importante sindicato industrial no Rio de Janeiro ou São Paulo como primeira contribuição para mudar este quadro (*Boletim Semanal sobre as Exportações*

*Têxteis*, nº 1, 01/1982).

O *bureau* não durou muito mais que três anos<sup>2</sup>. Ele foi, na verdade, uma iniciativa redundante dado que os incentivos “adicionais” que eram lá oferecidos sempre estavam disponíveis no SINDITEXTIL ou na CACEX (*Boletim Semanal sobre as Exportações Têxteis*, 1982-1985). Seu fim não fez diferença para o cenário de atividades exportadoras da indústria têxtil: praticamente o mesmo diagnóstico que motivou o surgimento do *bureau* foi repetido em duas ocasiões posteriores, incluindo no início de 1988, pelo presidente da Associação Brasileira da Indústria de Vestuário (*Folha de São Paulo*, 22/01/1988; *Carta Têxtil*, 21/01/1988).

Sem reversão do desempenho negativo do início da década, os empresários têxteis retornaram a velhas práticas do corporativismo subordinado. No começo de 1983, o presidente da SITERJ, Edgar Arp, atribuiu a queda nas exportações ao colapso dos preços na arena internacional de produtos têxteis, ao alto custo operacional do setor e às altas taxas de juros que a indústria estava tendo que enfrentar.

Arp foi mais além e criticou as tentativas para diminuir a inflação através do tabelamento de preços pelo Conselho Interministerial de Preços e defendeu para o fim das restrições de crédito, a redução de depósitos compulsórios e de taxas sobre operações financeiras (*O Globo*, 18/03/1983). Estas, contudo, eram as armas usadas pelo governo para controlar a inflação e pouco foram mudadas ao longo do tempo, senão marginalmente.

Naquele mesmo momento, entretanto, empresários do setor e representantes do governo estavam animados com as perspectivas derivadas da introdução de um novo subsídio de importância para a indústria têxtil, o “*drawback* verde e amarelo” (*Jornal do Brasil*, 07/02/1983 e 28/03/1983).

O *drawback* verde e amarelo era uma antiga reivindicação do setor têxtil e, já no começo de 1971, os líderes industriais defendiam que os incentivos para a exportação deveriam ser estendidos à matéria-prima local usada nas vendas externas como uma forma de equalizar os preços domés-

<sup>2</sup> Entrevista com Luís Atolini, assessor técnico, SINDITEXTIL, São Paulo, 1997.

ticos e internacionais (*Carta Têxtil*, 18/08/1971 e 10/03/1977).

De um lado, o diretor da CACEX, Carlos Viacava, festejou a implantação da nova política, expressando sua confiança na possibilidade da indústria têxtil alcançar US\$ 1,5 bilhão em exportações, quase duas vezes mais a cifra do ano anterior (*Jornal do Brasil*, 07/02/1983 e 28/03/1983).

Do lado do setor privado, Athur Goldlust, presidente de uma grande empresa de exportações têxteis, estava entre aqueles que saudavam a introdução do novo incentivo e suas possibilidades de estímulo para o setor. Ele também reivindicou uma nova política direcionada para o frete de cargas e lembrou que a Coréia do Sul tinha “administrado exportações no valor de US\$ 4,5 bilhões em têxteis no ano passado porque, entre outras razões, não tinham custo tão caro no frete de cargas como nós” (*Jornal do Brasil*, 07/02/1983; *O Globo*, 23/06/1983).

Goldlust também disse que as exportações de produtos têxteis acabados, que representavam apenas 10% das vendas para o exterior, poderiam crescer ainda mais, lembrando que têm já reconhecidas qualidades, sem falar na disponibilidade de mão-de-obra barata.

Franco o bastante, este e outros empresários reconheceram que, sem toda essa assistência do governo, a indústria continuaria a lutar sem sucesso e não teria superado a queda abrupta registrada nas vendas para o exterior durante o ano de 1982 (*Jornal do Brasil*, 07/02/1983).

O ano de 1983 foi, todavia, marcado por uma significativa recuperação e, em 1984, a tendência era das exportações continuarem a crescer, o que, de fato, veio a acontecer. Mesmo assim, continuaram as reclamações sobre o alto custo do algodão, elevadas taxas de juros, controle de preços, queda do poder aquisitivo, crédito restrito, entre outros problemas próprios da indústria têxtil e que não estavam sendo e, aparentemente, nunca seriam superados satisfatoriamente.

As exportações para os Estados Unidos e para países membros da CEE aumentaram durante todo o ano e o setor de exportações finalmente cresceu 38%, superando a quase mágica barreira de um bilhão de dólares por uma margem em torno de 130 milhões de dólares (*O Globo*, 15/06/1984, 19/07/1984 e 10/08/1984; *Jornal do*

*Brasil*, 06/11/1984).

Este alto nível de exportação não seria em grande parte ultrapassado no fim da década, período em que o setor experimentou ainda outros três anos de taxas negativas de crescimento (cf. Tabela nº 2, acima).

Com o colapso do regime autoritário em 1984/1985, o mercado e as políticas econômicas passaram a ficar sujeitas às demandas por redistribuição, pela estabilização e por um retorno ao crescimento econômico em bases mais sólidas. Esta mudança tornou-se clara desde 1986 quando o primeiro dos três “choques heterodoxos” sobre os preços e salários congelados foi implementado, visando uma “completa” erradicação da inflação “crônica” do país e restabelecendo o crescimento ao mesmo tempo (CARDOSO, 1991 e ABREU, 1992).

De fato, mesmo antes do primeiro dos três “choques” heterodoxos da segunda metade da década de oitenta ter sido implementado, Medeiros levantou-se para exprimir a preocupação dos exportadores têxteis quanto à questão inflacionária. Em fevereiro de 1985, ele disse que em função da “provável política anti-inflacionária a ser perseguida pela administração Tancredo Neves, as exportações dificilmente serão sustentadas através da desvalorização do cruzeiro”. Em seguida, o presidente do sindicato têxtil acrescentou que seria necessário considerar algum tipo de subsídio para atividades exportadoras para compensar a política de estabilização (*Jornal do Brasil*, 08/02/1985).

Ele não estava sozinho nesta consideração, típica das práticas do corporativismo subordinado. No fim do mesmo ano, o empresário a quem foi concedido o título de “Personalidade Têxtil do Ano” encaminhou-se na mesma direção e acrescentou que o fim dos subsídios de exportações junto ao alto frete de cargas reforçariam a perda de competitividade dos têxteis brasileiros no mercado internacional (*Carta Têxtil*, 22/11/1985).

O dilema enfrentado pela indústria têxtil sobre esta questão foi claramente percebido por Jacks Rabinovitch, que mostrou que este setor, “como produtor de bens de consumo de massa, está prejudicado pela aplicação de uma política restritiva, mas como um exportador e empregador, tem na desvalorização uma fonte para melhorar sua competitividade” (*Exame*, 02/05/1984).

O primeiro plano heterodoxo de estabilização baseado no congelamento de preços e salários, o Plano Cruzado, foi, enfim, implantado em fevereiro de 1986. Pouco depois de seu lançamento, contudo, o diretor do Sindicato da Indústria de Roupas e Vestuário do Estado de São Paulo (SINDIROUPAS), Ricardo de Castro, anunciou que o superaquecimento do consumo resultante do congelamento de salários e preços tinha provocado uma série de problemas para o setor têxtil, tais como aumento nos preços, ausência de matéria-prima, cancelamento de pedidos de compra, entre outras dificuldades (*Jornal do Brasil*, 23/03/1986; *Exame*, 31/03/1986).

No fim do ano, Ivah Pacheco, um superintendente de uma grande companhia têxtil foi além e disse que a indústria têxtil brasileira não estava preparada para atender ao enorme aumento de demanda resultante do plano econômico (*Jornal do Brasil*, 23/09/1986, 27/11/1986 e 10/10/1986; *O Globo*, 01/12/1986). Com o crescimento do consumo interno, as exportações experimentaram uma queda nos anos de 1985 e 1986 (cf. Tabela nº 2, acima).

Na verdade, não somente o primeiro mas todos estes planos tiveram apenas sucessos temporários, dado que todos careciam de políticas complementares para a saúde fiscal, para estimular a competição interna, ao lado de outras iniciativas necessárias. Todos provocaram problemas similares para os têxteis e para as exportações do Brasil: o aumento da demanda interna prejudicou as vendas para o exterior e o aquecimento da atividade econômica gerou muitos conflitos entre fornecedores, industriais, atacadistas e varejistas (*Exame*, 31/03/1986).

Na altura do segundo choque, em junho de 1987, o SINDITEXTIL, junto com a CNIT e a ATESP, reclamaram ao governo contra o aumento de preços, que tinha sido dado para alguns tipos de matérias-primas, um pouco antes dos industriais terem seus preços congelados.

Os líderes têxteis disseram que a indústria estava sendo severamente enfraquecida por causa destas políticas e solicitaram a abolição do aumento desses preços e a implementação do congelamento de preços para o algodão (*Carta Têxtil*, 16/06/1987). Eles foram parcialmente vitoriosos em suas demandas quanto ao aumento permitido para fibras artificiais, o qual foi reduzido de 25% para 18%. O preço do algodão, entretanto, con-

tinuou fora do tabelamento e a crescer (*Carta Têxtil*, 09/07/1987 e 04/09/1987).

Mais cedo do que isto, as limitações para o abastecimento do aumento no mercado interno, derivadas do Plano Cruzado, estimulou uma preocupação com relação ao atraso tecnológico da indústria têxtil.

Nesse sentido, Medeiros convocou os membros da indústria para um esforço conjunto no sentido de realizar uma análise profunda do setor e propor soluções planejadas para um crescimento a longo prazo, pelo menos até o ano 2000, a razão pela qual o plano que resultou desses esforços ter ficado conhecido como “Plano 2000” (*Jornal do Brasil*, 29/05/1986).

Este plano também visava melhorar a qualidade e dobrar as exportações brasileiras, com uma ampliação da participação dos produtores têxteis acabados (*Folha de São Paulo*, 17/07/1986). A pequena participação de produtos elaborados no perfil das exportações brasileiras de bens têxteis, na verdade, era o principal determinante para a preparação deste projeto, de acordo com um economista envolvido neste trabalho. Nesse sentido, o setor reconhecia uma limitação apontada pela CACEX nos primeiros anos da década. Programado para terminar em pouco meses, o projeto envolveu todos os setores da indústria têxtil, a indústria de bens de capital, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o Centro Tecnológico de Indústria Química e Têxtil do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, entre outros participantes de todo o país (CONSELHO Nacional da Indústria Têxtil, 1986). De acordo com o mesmo Simas, esta última instituição foi escolhida pelos empresários para organizar o projeto, por ser um “órgão neutro” e tecnicamente capacitado, o que sugere o quanto estava em jogo naquele momento para o setor<sup>3</sup>.

O foco do Plano 2000 era o atraso tecnológico da indústria têxtil e o reconhecimento da necessidade de uma cuidadosa renovação de todos os subsetores de sua indústria, como a indústria de tecelagem e a indústria de fibras artificiais (CONSELHO Nacional da Indústria Têxtil, 1986).

<sup>3</sup> Entrevista com José Simas, assessor técnico, Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (CETIQT/SENAI), Rio de Janeiro, 1996.

Na definição de suas proposições, o plano centrou-se explicitamente na apresentação de “políticas específicas baseadas na melhora das provisões existentes”, ao invés de antecipar objetivos genéricos ou instrumentos irrealistas (CONSELHO Nacional da Indústria Têxtil, 1986: 13). Nesse sentido, o Plano 2000 recomendou uma mistura de várias isenções para a importação de bens de capital e a reativação dos “Planos para Nacionalização de Maquinários Têxteis”, envolvendo subsídios substanciais para a indústria local de bens de capital.

Em termos numéricos, o plano estipulava investimentos da ordem de US\$ 6,6 bilhões, dos quais US\$ 2,6 bilhões seriam destinados à compra de equipamentos nacionais e US\$ 4 bilhões para máquinas importadas.

Abriundo-se para negociações inter-setoriais, o setor têxtil envolveu a indústria de bens de capital, buscando não impingir nenhuma dificuldade para este setor, de acordo com Armando Vivianni, um membro do SINDITÊXTIL e cérebro destes esforços. Nesse sentido, ele disse que, com a definição dos objetivos do setor têxtil, “a indústria de máquinas também será capaz de investir com mais segurança. Esta é a importância da SINDIMAQ (Sindicato da Indústria de Máquinas do Estado de São Paulo) na comissão que presido”. A essa fala acrescentou, salientando as possibilidades de compatibilização de interesses: “É decisivo que, uma vez que as importações necessárias estiverem feitas, o setor nacional de máquinas não fique empobrecido” (*Folha de São Paulo*, 17/07/1986 e *Jornal do Brasil*, 10/07/1986).

Apesar desta atitude, a indústria de bens de capital opôs-se constantemente a propostas do setor têxtil para isentar as importações de máquinas. Por exemplo, reagindo a dificuldade de atendimento das demandas de equipamento do setor têxtil, o presidente da Associação Brasileira de Indústria de Base (ABDIB), Walter Sacca, disse: “Nós deveríamos evitar a qualquer custo o uso da recuperação econômica como pretexto para concessão de isenção fiscal de impostos legais”. Sacca continuou e enfatizou que as tarifas devem ser destinadas à proteção da indústria manufatureira em períodos normais e recessivos, sendo que as normas protecionistas existentes não vinham impedindo a importação de máquinas de crescer (*Exame*, 09/07/1986).

O Plano 2000 nunca foi implementado e, em

1988, foi a vez do governo se movimentar para interferir no desenvolvimento industrial do país, propondo para a toda a indústria uma ambiciosa política modernizadora: a “Nova Política Industrial” (CHEIBUB, 1988). Esta nova política, que explicitamente assumia o esgotamento do modelo de substituição de importações, baseava-se em “planos setoriais integrados” como o principal mecanismo de recuperação do nosso parque industrial.

A indústria têxtil foi o primeiro setor a formular e apresentar sua proposta de Programa Setorial Integrado, o que aconteceu um ano depois de lançada a “Nova Política Industrial”, inclusive por já ter elaborado o Plano 2000. A prioridade do novo plano têxtil, por outro lado, incorporava a internacionalização econômica, centrando-se em incentivos que permitissem que “as indústrias têxteis e de confecções [...] fossem tecnologicamente competitivas e integradas na economia mundial” (MDIC, 1989: Apresentação).

O volume de investimentos estimados revela a grandiosidade dos objetivos então estabelecidos: para a consecução desse objetivo geral, o novo plano estipulava o dispêndio de US\$ 14,9 bilhões, o que era simplesmente mais do dobro do que previa o Plano 2000 e em um período de apenas sete anos, contra quatorze do primeiro plano (MDIC, 1989: 176).

Como desdobramento dessa meta geral, o Programa Setorial Integrado incluía, ainda, outros instrumentos como uma gradativa redução de alíquotas de máquinas e produtos têxteis, maior liberdade de preços no mercado interno e financiamento subsidiado de investimentos.

Diferentemente do Plano 2000, o novo projeto incluiu a indústria de confecções, como o demonstra seu título: “Programa Setorial Integrado das Indústrias Têxteis e de Confecções”. Esta participação se tornou importante porque este setor seria a principal fonte de dificuldades para o ramo especificamente têxtil, uma vez que esta é a principal fornecedora daquela e tais dificuldades fizeram-se sentir no último congelamento de preços da década. Evidentemente, antes do lançamento do projeto integrado de desenvolvimento setorial (*Jornal do Brasil*, 17/01/1989).

Naquela e em outras ocasiões, a indústria de vestuário, concomitantemente ou não com os comerciantes de tecidos, reclamou do desabastecimento deste produto no país, clamando pela

imediate abertura das exportações (*Jornal do Brasil*, 06/05/1989 e 17/06/1989; *O Globo*, 11/11/1989).

Apesar das mudanças observadas durante a década de oitenta, as práticas de solicitar o protecionismo estatal através de subsídios específicos não foram abandonados quando a década estava terminando. Assim, no final de 1987, Luís A. Medeiros solicitou a isenção do imposto de renda sobre os lucros das exportações para o Ministro da Fazenda, Mailson da Nóbrega. De acordo com o líder têxtil, sem este subsídio, haveria “certamente uma redução sensível sobre o volume de exportações têxteis no próximo ano, pois uma parte dos lucros ganhos por um número de empresários são basicamente derivados deste incentivo fiscal”. Ele continuou e disse que não somente as firmas poderiam sofrer prejuízos, mas também a balança comercial do Brasil. Para justificar a solicitação, salientou que a indústria têxtil estava frente a uma difícil situação exterior, um mercado “altamente competitivo, com taxas declinantes de crescimento”, mas não foi atendido em seu pedido (*Carta Têxtil*, 30/12/1987 e 07/01/1988).

A década terminou de forma relativamente promissora, pois as exportações ainda estavam em alta e o setor havia planejado seu futuro. Este cenário só não levava em conta a total reversão da política econômica nos anos noventa em direção à radical liberalização de nossa economia.

### III. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em síntese, nesse momento em que a indústria brasileira enfrentou grandes desafios na sua *performance* externa com a recessão mundial pós-choques do petróleo, os empresários do setor têxtil reproduziram as práticas do corporativismo subordinado do período de substituição de importações, demandando topicamente medidas localizadas para superar problemas localizados, de um lado.

As exportações cresceram em menor ritmo que no período até 1974, o que, somado aos problemas internos do país na chamada “década perdida”, estimulou os empresários desse setor a reivindicar sempre um ajuste mais favorável ao funcionamento de sua indústria de bens de consumo não-duráveis, como juros baixos, crédito fácil, crescimento econômico, entre outras medidas.

Por outro lado, é igualmente inegável que, diante das dificuldades nas exportações, esses mes-

mos empresários desenvolveram ações coletivas de outro teor, com uma articulação mais autônoma de interesses, fora do quadro institucional estatal, de busca de benefícios não-individualizados, dentro de uma perspectiva temporal de longo prazo, tendo por requisito algum tipo de investimento “extra” por parte dos atores privados, fosse isso tempo ou recursos financeiros.

Exemplos desses novos procedimentos são o Plano 2000, a formação do próprio *Bureau* de Fomento às Exportações Têxteis no início dos anos oitenta e, possivelmente, a instituição do *drawback* verde e amarelo. Pensadas em conjunto, essas iniciativas podem apontar para o surgimento de um corporativismo setorial relativamente mais autônomo.

Nesse sentido, estas ações coletivas representam uma ruptura significativa com os padrões anteriores de política de interesses dos empresários industriais brasileiros e sugerem que essa primeira expansão externa da indústria brasileira, desde o final dos anos sessenta, pode ter afetado substancialmente sua tradição de práticas corporativistas subordinadas ao Estado, principalmente se considerarmos que lidamos aqui com um setor oriundo do período ‘fácil’ da substituição de importações.

Cabe pensar, por último, nos desdobramentos dessas novas iniciativas. Em termos dos objetivos explícitos buscados, não houve qualquer sucesso, pois o Plano 2000 nunca foi implementado, assim como o Plano Setorial Integrado do Setor Têxtil e de Confecções.

Como este foi o único plano setorial a chegar à sua forma final, pode-se atribuir ao Plano 2000 o mérito de ter dinamizado, ainda que temporariamente, a capacidade de articulação e organização de interesses do setor, pois que, nessa sua segunda versão, incluiu a indústria de confecções.

Entretanto, pensando esses desdobramentos políticos no contexto da transição de um modelo de desenvolvimento centrado no mercado interno para um outro internacionalizado, podemos dizer que estes empresários mobilizaram-se autonomamente para conseguir uma integração nesse novo momento de forma ativa, e com algum tipo de parceria com o Estado na segunda metade dos anos oitenta.

Mal se podia prever, no entanto, que os dirigentes deste país logo optariam por uma integra-

ção passiva à economia mundial, com todos os custos que tal opção envolve, inclusive o de sola-

par as perspectivas promissoras de um empresário com propostas setoriais de longo prazo.

*Recebido para publicação em abril de 1998.*

Eduardo R. Gomes (gcpedua@centroin.com.br) é Professor Adjunto de Ciência Política na Universidade Federal Fluminense (UFF).

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABREU, M. de P. (org.).** (1992). *A ordem do progresso — cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro, Campus.
- ARNOLD, S. H.** (1972). *The Politics of Export-Promotion: Economic Problem-Solving in Brazil, 1956-69*. Ph. D. Dissertation, The John Hopkins University, mimeo.
- BOSCHI, R. R.** (1979). *Elites industriais e democracia — hegemonia burguesa e mudança política no Brasil*. Rio de Janeiro, Graal.
- CARDOSO, E.** (1991). "From Inertia to Mega-inflation: Brazil in the 1980s". In: BRUNO, M. et al. (eds.). *Lessons of Economic Stabilization and its Aftermath*. Cambridge, The MIT Press.
- CARNEIRO, D. D. & MODIANO, E.** (1992). "Ajustamento externo e desequilíbrio interno, 1980-1984". In: ABREU, M. de P. (org.). *A ordem e o progresso — cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro, Campus.
- CASON, J.** (1993). *Development Strategy in Brazil: The Political Economy of Industrial Export Promotion, 1964-1990*. Ph. D. Dissertation, University of Wisconsin-Madison.
- CHEIBUB, Z. B.** (1988). "A 'Nova Política Industrial': possibilidades e limites". *Perspectivas Internacionais*, Rio de Janeiro, 18: 08-11.
- CLEMENTS, B. J. & MCCLAIM, J. S.** (1990). "The Political Economy of Export Promotion in Brazil". In: GRAHAM, L. S. & WILSON, R. H. (eds.). *The Political Economy of Brazil: Public Policies in an Era of Transition*. Austin, The University of Texas Press.
- COSTA, V.** (1991). "Origens do corporativismo brasileiro". In: BOSCHI, R. R. (org.). *Corporativismo e desigualdade: a construção do espaço público no Brasil*. Rio de Janeiro, Rio Fundo/IUPERJ.
- DINIZ, E. & BOSCHI, R. R.** (1979). "Autonomia e dependência na representação dos interesses industriais". *Dados*, Rio de Janeiro, 22 (1): 25-48.
- DINIZ, E.** (1978). *Empresário, Estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- EVANS, P.** (1979). *Dependent Development — The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, Princeton University Press.
- FISHLOW, A.** (1989). "A Tale of Two Presidents: the Political Economy of Crisis Management". In: STEPAN, A. (ed.). *Democratizing Brazil — Problems of Transition and Consolidation*. New York, Oxford University Press.
- FRIEDEN, J. A.** (1991). *Debt, Development and Democracy — Modern Political Economy and Latin America, 1965-1985*. Princeton, Princeton University Press.
- GARRETÓN, M.** (1994). "The Political Dimension of Processes of Transformation in Chile". In: SMITH, W., ACUÑA, C. H. & GARRA, E. A. (eds.). *Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Mexico*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- GEDDES, B.** (1996). "The Politics of Economic Liberalization". *Latin American Research Review*, Albuquerque, New Mexico, 30 (2): 195-214.
- GEREFFI, G. & WYMAN, D. L. (eds.).** (1990). *Manufacturing Miracles — Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, Princeton University Press.

- GRABOWSKI, R.** (1994). "Import Substitution, Export Promotion, and the State in Economic Development". *Journal of Developing Areas*, 26 (4): 535-551.
- HAGGARD, S. & KAUFMAN, R.** (eds). (1992). *The Politics of Economic Adjustment — International Constraints, Distributive Conflicts, and the State*. Princeton, Princeton University Press.
- HAGGARD, S.** (1986). "The Newly Industrializing Countries in the International System". *World Politics*, 38 (2): 343-370.
- HEREDIA, B.** (1994). "Making Economic Reform Politically Viable: The Mexican Experience". In: SMITH, W., ACUÑA, C. H. & GAMARRA, E. A. (eds.). *Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Mexico*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- KAUFMAN, R.** (1979). "Industrial Change and Authoritarian Rule in Latin America: A Concrete Review of the Bureaucratic Authoritarian Model". In: COLLIER, D. (ed.). *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton, Princeton University Press.
- KEOHANE, R. O. & MILNER, H.** (eds.). (1996). *Internationalization and Domestic Politics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- MARTINS, L.** (1976). *Pouvoir et développement économique — formation et évolution des structures politiques au Brésil*. Paris, Anthropos.
- NELSON, J.** (ed.). (1990). *Economic Crisis and Policy Choice — The Politics of Economic Adjustment in the Third World*. Princeton, Princeton University Press.
- NELSON, J.** (org.). (1989). *Fragile Coalitions: The Politics of Economic Adjustment*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- O'DONNELL, G.** (1978). "Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic-Authoritarian State". *Latin American Research Review*, Albuquerque, New Mexico, 13 (1): 03-37.
- OLSON, M.** (1982). *The Rise and The Decline of Nations — Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven, Yale University Press.
- POLANYI, K.** (1944). *The Great Transformation — The Political and economic Origins of Our Time*. Boston, Beacon Press.
- PRZEWORSKI, A.** (1991). *Democracy and the Market — Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge, Cambridge University Press.
- SCHWARTZ, H.** (1990). "The Evolution of Argentina's Policies Toward Manufacturing Exports". In: DIETZ, J. L. & JAMES, D. D. (eds.). *Progress Toward Development in Latin America: From Prebisch to Technological Autonomy*. Boulder, Lynn Rienner Publishers.
- SMITH, W., ACUÑA, C. & GAMARRA, E.** (eds.). (1994). *Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Mexico*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- SMITH, W., ACUÑA, C. & GAMARRA, E.** (eds.). (1994a). *Latin America Political Economy in the Age of Neoliberal Reform: Theoretical and Comparative Perspectives for the 1990s*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- TAVARES, M. da C.** (1972). *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro — estudos sobre a economia brasileira*. Rio de Janeiro, Zahar.

#### OUTRAS FONTES

##### 1. Periódicos

*Boletim Semanal sobre as Exportações Têxteis*, 1982-1985.

*Carta Têxtil*, 1974-1989.

*Exame*, 1974-1989.

*Folha de São Paulo*, 1974-1989.

*Jornal do Brasil*, 1974-1989.

*O Globo*, 1974-1989.

*Veja*, 1975.

**2. Documentos**

**CONSELHO** Nacional da Indústria Têxtil. (1986).

*Plano 2000*. Rio de Janeiro, SENAI/CETIQT.

**MDIC**. (1989). *Plano Setorial Integrado da Indústria Têxtil e de Confecções*. Brasília.

