

EMPRESARIADO E ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO*

Eli Diniz e Renato R. Boschi

O presente trabalho tem por objetivo analisar as estratégias de desenvolvimento e a retomada do crescimento após as reformas orientadas para o mercado, segundo a percepção de correntes representativas do empresariado industrial, tendo em vista a redefinição do papel dos atores econô-

micos ante o Estado e o contexto internacional. A primeira parte focaliza os principais aspectos das mudanças que afetaram a estrutura produtiva brasileira, sobretudo a natureza e o volume das transações que alteraram o peso relativo dos investimentos estrangeiros em face do capital doméstico. Em outras palavras, trata-se de identificar a reconfiguração ocorrida no plano das relações produtivas entre os principais segmentos da indústria e suas conseqüências em termos da posição relativa dos atores e suas relações estratégicas.

Outro aspecto estrutural, destacado na segunda parte, consiste na reconfiguração da estrutura de representação de interesses e na alteração de sua lógica de funcionamento, cuja dinâmica passou a ser pautada sobretudo pelo princípio da adesão voluntária e da operação de incentivos seletivos, em vez da compulsoriedade predominante do momento anterior.

Finalmente, a terceira parte concentra-se nas propostas acerca de vias alternativas de de-

* Trabalho apresentado no XXVI Anual da Anpocs, GT "Empresariado e ação coletiva", Caxambu, 23-26 de outubro de 2002. Agradecemos ao assistente César Zucco Jr. que na primeira fase da pesquisa pelo trabalho de coleta, elaboração de tabelas e gráficos e análise preliminar dos dados. Também a Leonardo Andrada e Sérgio Mastrangelo, assistentes na fase atual, que fizeram levantamentos e sistematizaram as informações utilizadas. Este trabalho faz parte do projeto de pesquisa "Globalização, elites empresariais e reconfiguração do setor privado no Brasil dos anos 90", coordenado por nós com verba da Faperj e bolsa de pesquisa do CnPq.

*Artigo recebido em outubro/2002
Aprovado em abril/2003*

envolvimento por parte das lideranças empresariais. A análise procura detectar a maneira pela qual os empresários industriais percebem o debate sobre a retomada do crescimento econômico a longo prazo e as perspectivas do capitalismo no Brasil, definidas por cenários alternativos de inserção do país no sistema internacional. Isso implicou o aprofundamento do atual modelo ou a correção de rota com ênfase nas possibilidades de um maior equilíbrio entre os fatores de atração externa e a indução interna.

Reformas econômicas e reestruturação industrial nos anos de 1990

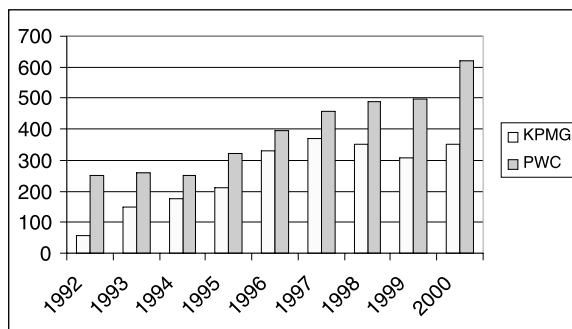
A década de 1990 foi marcante do ponto de vista de reformas e mudanças estruturais na economia, que afetaram as bases do capitalismo industrial no Brasil, a participação e o papel dos diferentes atores econômicos. A crise do modelo nacional desenvolvimentista e a transição para um modelo centrado no mercado constituíram a tônica desse período. Essas mudanças atingiram também os diferentes ramos da atividade industrial, com impactos significativos no desempenho da indústria no conjunto da economia. Além disso, as reformas e seus impactos influenciaram sobremaneira o plano de composição e de estratégias de ação coletiva das elites empresariais.

Como já foi bastante discutido, entre os fatores que impulsionaram essas mudanças sobressaem a abertura comercial e o programa de privatizações, implementados a partir do final dos anos de 1980 e intensificados no final da década seguinte. As conseqüências dessas reformas no plano macroeconômico foram analisadas exaustivamente, o que não se deu em relação aos impactos que elas causaram no âmbito político, sobretudo no que diz respeito à reconfiguração dos atores, à recomposição dos interesses e à organização de suas estratégias de representação.

Examinaremos em primeiro lugar os efeitos da abertura comercial sobre a recomposição da propriedade das empresas, expressa no grande número de falências, fusões e aquisi-

ções, que levou a um deslocamento cada vez maior do capital doméstico em favor do capital estrangeiro. Como se pode observar no Gráfico 1, é significativo o volume de fusões e aquisições na década de 1990, segundo dois relatórios especializados (KPMG, 2001; e Prince, Waterhouse e Coopers, 2001, respectivamente). Embora com certa discrepância entre as fontes, constata-se uma tendência de crescimento no volume dessas transações ao longo da década, sobretudo a partir de 1997, período em que se intensificam as privatizações. Em 2000, de acordo com Prince, Waterhouse e Coopers, o aumento do número de fusões e aquisições atingiu o seu ponto máximo.

Gráfico 1
Número de Fusões e Aquisições
na Década de 1990



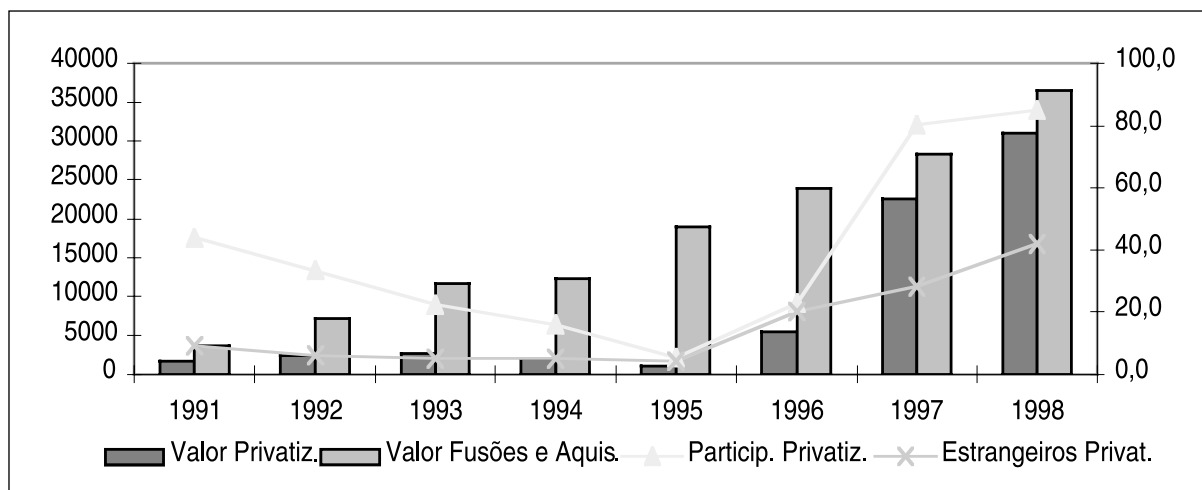
Segundo o Relatório KPMG, é possível se identificar três períodos caracterizados por diferentes formas de atuação do governo. O primeiro, até 1993, refere-se aos efeitos iniciais da abertura da economia, em que ocorreu grande número de fusões em setores como produtos químicos, petroquímicos, metalurgia e siderurgia. O segundo, de 1994 a 1997, corresponde à implementação do Plano Real e à estabilização da economia, o que estimulou novas transações, sobretudo nos segmentos financeiro e eletro-eletrônico para além dos já mencionados. Finalmente, no terceiro período (1998-2000) o avanço das privatizações teria propiciado um grande número de transações nos setores de telecomunicações e tecnologia da informação (Tabela 1).

Tabela 1
Fusões e Aquisições na Década de 1990

Principais Setores	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Alimentos, Bebidas e Fumo	12	28	21	24	38	49	36	26	36	270
Financeiro	4	8	15	20	31	36	28	16	18	176
Químico e Petroquímico	4	18	14	13	18	22	25	2	12	128
Metalurgia e Siderurgia	11	13	11	9	17	18	23	9	11	122
Elétrico e Eletrônico	2	7	5	14	15	19	9	5	5	81
Telecomunicações	1	7	5	8	5	14	31	47	26	144
Tecnologia da Informação	nd	nd	8	7	11	8	8	28	57	136
Outros	24	69	99	116	204	204	204	157	219	1296
Total de fusões	58	150	175	212	328	372	351	309	353	2353

Fonte: KPMG (2001).

Gráfico 2
Valor das Privatizações no Total de Fusões e Aquisições e Participação Estrangeira em Milhões de US\$



Fonte: Siefert Filho e Silva (1999) e KPMG (2001).

Cabe destacar nesse conjunto de transformações o papel das privatizações como o segundo vetor da reestruturação produtiva em curso nos anos de 1990. O Gráfico 2 permite avaliar o peso das privatizações no total das fusões e das aquisições na economia, assim como o grau de participação do capital estrangeiro. A intensificação da presença desse capital foi, em grande medida, ensejada pelo próprio programa de privatizações, como sugere o crescimento simultâneo de ambas as tendências a partir de 1995.

O montante das privatizações a partir de 1991 foi bastante expressivo, como se pode observar nos dados da Tabela 2, onde estão computadas as receitas das privatizações no âmbito do PND (Programa Nacional de Desestatização, criado em 1990), nas esferas federal e estadual e no setor de telecomunicações, tratado separadamente.

A privatização do setor de telecomunicações teve início em 1997 e constituiu o mais significativo dos segmentos desse programa, respondendo por 44% da receita do governo federal provenien-

te das privatizações (Gráfico 3). Apenas os setores de mineração e siderurgia têm expressividade por si próprios no conjunto das receitas federais com privatização.

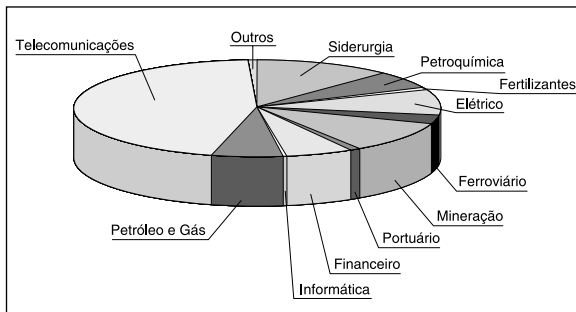
Tabela 2
Receita das Privatizações

Programa de Privatização	Receita*
Total Federal	65718
PND	36615
Telecomunicações	29103
Total Estadual	34670
Total Geral	100388

* Em bilhões de dólares.

Fonte: BNDES (www.bndes.gov.br).

Gráfico 3
Receita das Privatizações Federais por Setor



Fonte: www.bndes.gov.br.

Qual teria sido, do ponto de vista das reconfigurações no âmbito das empresas, o impac-

to das reformas orientadas para o mercado, que foram levadas a cabo durante a década de 1990? Segundo dados apresentados por Siefert Filho e Silva (1999), um aspecto saliente da reestruturação produtiva foi a alteração na estrutura da propriedade das maiores empresas brasileiras, com grande redução no número de empresas estatais, crescimento do número de empresas de propriedade estrangeira, além do aumento do número de empresas de propriedade dominante minoritária. A participação das empresas estrangeiras no total das receitas geradas pelas cem maiores empresas teve um aumento significativo na década de 1990. As empresas de propriedade familiar mantiveram-se em número estável ao longo da década, mas sua participação na receita decresceu de 23 para 17% (Tabela 3).

Uma visão mais específica das tendências de alteração no padrão de propriedade das maiores empresas brasileiras ao longo da década pode ser obtida a partir dos dados publicados pelo "Balanço Anual" da revista *Exame*. Comparando-se a lista das quarenta maiores empresas classificadas pela origem do capital nos anos de 1989 e 1999, observa-se que a parcela controlada pelo capital estrangeiro aumentou de 37,5% para 45%, enquanto a participação do Estado foi reduzida substancialmente. Entre essas empresas, no final dos anos de 1980, catorze eram estatais, das quais restavam apenas oito em 1999. Entre as dez maiores empresas, se em 1989 havia seis estatais, ao final da década de 1990 apenas três figuravam na lista.

Como se pode observar na Tabela 4, das companhias brasileiras privadas que obtiveram melhor faturamento em 2000, a maior dela (Am-

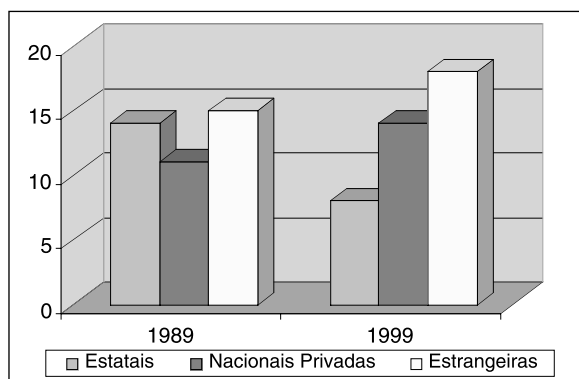
Tabela 3
Estrutura de Propriedade das Cem Maiores Empresas Brasileiras

Tipo de Propriedade	Número de empresas				% de receita			
	1990	1995	1997	1998	1990	1995	1997	1998
Dispersa	1	3	3	4	0	2	2	3
Dominante minoritária	5	15	19	23	4	11	12	19
Familiar	27	26	23	26	23	17	16	17
Governmental	38	23	21	12	44	30	32	21
Estrangeira	27	31	33	34	26	38	37	40
Cooperativas	2	2	1	1	2	2	0	0

Fonte: Siefert Filho e Silva (1999).

bev) é fruto de uma fusão, quatro (Telemar, Telesp e Vale do Rio Doce e Embratel) são resultantes de privatização, e apenas três (Pão de Açúcar, Gerdau e Souza Cruz) são genuinamente do setor privado.

Gráfico 4
As Quarenta Maiores Empresas Brasileiras
Por origem de capital



Fonte: "Balanço Anual", revista Exame, 1989 e 1999.

Tabela 4
Companhias Brasileiras Privadas e Não
Financeiras com Maior Faturamento em 2000

Empresa	Faturamento*
Ambev	11282
Telemar	10852
Telesp Operacional	1 9821
Vale do Rio Doce	9820
Pão de Açúcar	9052
Embratel 8955 Gerdau	6226
Souza Cruz	5337

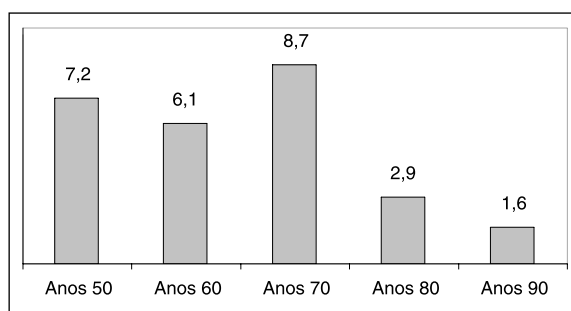
*Em bilhões de R\$.

Fonte: *Valor Econômico*, 13/3/2001.

Esse quadro contrasta com os baixos índices de desempenho da economia durante toda a década de 1990. Revertendo a tendência de taxas de crescimento estáveis durante o período da industrialização substitutiva, os anos de 1990 apresenta-

ram uma queda ainda mais acentuada do PIB do que a verificada na década anterior. Houve alguns momentos de expansão entre 1993 e 1994 e entre 1999 e 2000, porém sem recuperação de um ritmo mais constante de crescimento do PIB. O Gráfico 5 mostra o fraco desempenho da economia brasileira nas duas últimas décadas do século XX a partir das taxas médias de variação anual do PIB.

Gráfico 5
Taxa Média de Variação Anual do PIB



Fonte: IEDI (2000).

É de se destacar as características do desempenho do setor industrial no quadro descrito de declínio marcante nos índices de crescimento do PIB. Tal desempenho oscilou bastante entre quedas acentuadas (1990, 1992, 1998 e 1999) e períodos de recuperação (1993, 1994, 1997 e 2000). Neste último ano, não apenas se verifica uma forte recuperação, como também a liderança do setor industrial no crescimento do PIB (Tabela 5).

Considerando-se a participação relativa dos diferentes setores no PIB, observa-se uma tendência à estabilização na participação de cada um a partir de 1994, após um declínio verificado neste ano em relação a 1993. No entanto, a indústria de transformação teve uma participação relativa, na faixa de apenas 25%, com um declínio muito ligeiro (Gráfico 6).

Os dados apresentados na Tabela 6 permitem uma avaliação mais precisa sobre o desempenho relativo da indústria. Na indústria como um todo, houve um declínio de sua participação

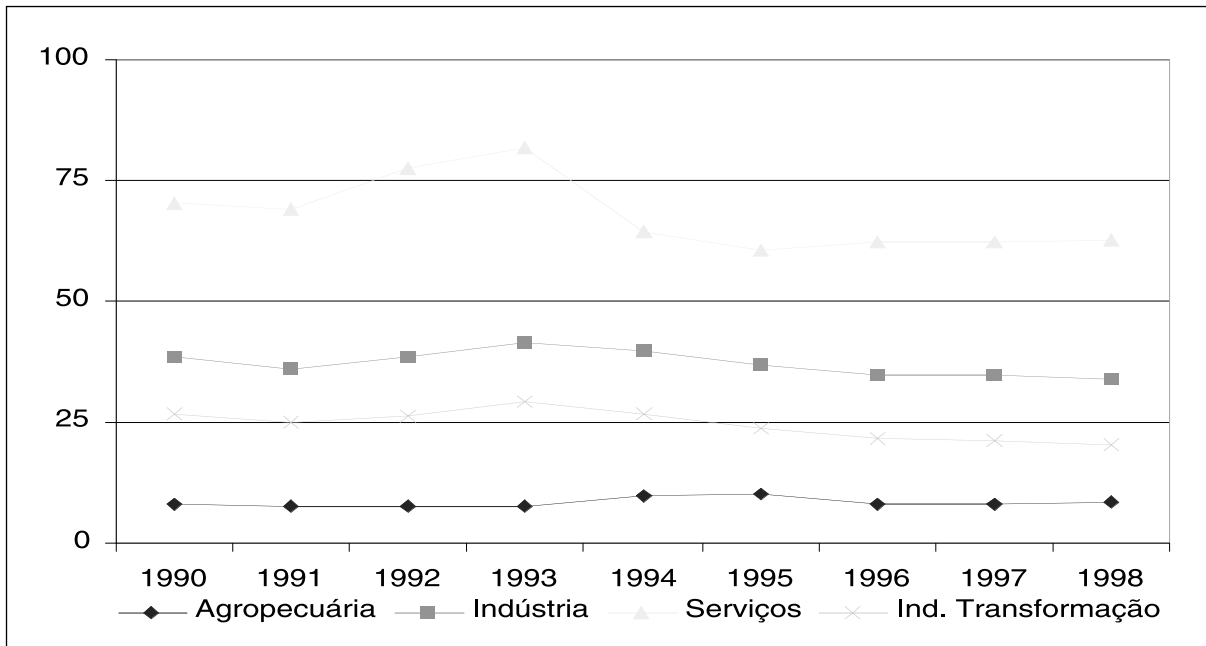
Tabela 5
Varição do PIB na Década de 1990

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PIB real em %	-5,05	1,25	-0,30	4,43	5,85	4,22	2,66	3,27	0,22	1,21	3,95
Indústria	-8,73	0,26	-4,21	7,01	6,73	1,91	3,28	4,65	-1,41	-1,60	4,79
Serviços	-1,15	0,34	0,30	1,76	1,80	1,29	2,27	2,55	1,10	1,89	3,61
Agropecuária	-2,76	1,37	4,84	-0,07	5,45	4,08	3,11	-0,83	1,84	7,41	2,90
PIB (US\$ Bilhões)	439	406	387	430	543	705	775	802	776	557	580*
Renda Per Capita	3243	2771	2605	2847	3546	4542	4924	5022	4793	3402	nd

*Dados preliminares.

Fonte: "Conjuntura estatística", *Conjuntura Econômica*, 55 (3): XIX, abr. 2001; *O Globo*, 15/2/2001.

Gráfico 6
Participação dos Setores no PIB



Fonte: IBGE, *Sistema de contas nacionais*.

relativa no PIB de 38,68%, em 1990, para 33,95%, em 1998. Esse declínio foi um pouco mais elevado em relação à indústria de transformação: de 26,54% para 20,29%, após expressivo aumento em 1993 para a faixa de 29,06%. Em contrapartida, a indústria da construção civil aumentou significativamente sua participação no PIB, constituindo-se o setor que, no conjunto, apresentou melhor desempenho gradativo ao longo da década.

Cumpra ainda examinar as variações nas principais categorias da produção industrial classificadas segundo a natureza dos bens produzidos. Observa-se nesse caso uma flutuação significativa em seu desempenho, muito embora o sentido geral tenha sido a tendência ao declínio a partir de 1993/1994, particularmente expressivo nos setores de bens de consumo duráveis e bens de capital. Nas categorias de bens intermediários, semiduráveis e não duráveis, as taxas são mais indicativas

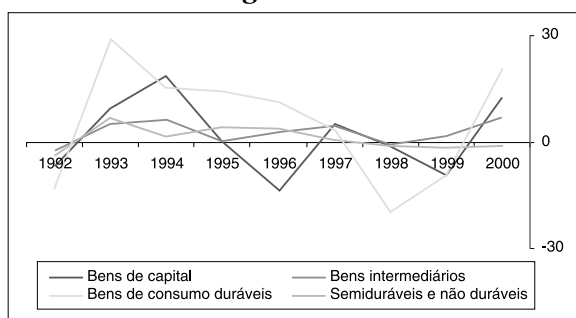
Tabela 6
Participação no PIB

Setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Agropecuária	8,09	7,78	7,71	7,56	9,85	10,11	7,97	7,87	8,41
Indústria	38,68	36,16	38,69	41,61	40	36,67	34,7	34,84	33,95
Extrativa Mineral	1,7	1,62	1,61	1,17	1,03	0,86	0,95	0,89	0,64
Ind. Trans.	26,54	24,86	26,42	29,06	26,78	23,91	21,48	21,29	20,29
Serviços Ind. de									
Utilidade Pública	2,67	2,56	3,03	3,11	3,02	2,67	2,74	2,65	2,74
Construção Civil	7,76	7,11	7,62	8,26	9,15	9,21	9,51	10	10,26
Serviços	70,34	68,92	77,5	81,81	64,25	60,71	62,31	62,41	62,79
Subtotal	117,12	112,87	123,92	130,99	114,1	106,39	105,33	105,13	105,16
Dummy Financeiro	-17,12	-12,87	-23,92	-30,99	-14,1	-6,39	-5,33	-5,13	-5,16
PIB – Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE, *Sistema de Contas Nacionais*.

de um padrão estável ao longo do período. Já entre 1999 e 2000, observa-se uma sensível recuperação nas taxas de crescimento dos bens de capital e dos bens de consumo duráveis (Gráfico 7).

Gráfico 7
Taxas de Crescimento da Produção por Categoria de Uso



Fonte: IBGE/Sidra, 2000.

Como interpretar o desempenho da indústria no contexto do novo modelo em função dos dados apresentados? Não é possível visualizar nenhuma tendência clara de estabilização no desempenho da indústria brasileira no período abrangido pela presente pesquisa.¹ Ao contrário, a década onde foram instituídas as reformas econômicas se caracterizou por uma grande instabilidade. A oscilação nos índices de desempenho

é indicativa de variações conjunturais às quais a economia, num contexto de abertura de mercado, foi submetida – operação de mecanismos seletivos, ausência de políticas industriais ou de projeto de desenvolvimento. No entanto, comparado a contextos onde o baixo desempenho industrial foi resultado de processos de conversão ao mercado, o caso brasileiro, numa leitura mais positiva, talvez se caracterize por uma “depuração seletiva”, que não chegou a comprometer o parque industrial como um todo. É evidente, contudo, que vários setores da indústria sofreram regressão, entre os quais os setores de material elétrico, equipamentos eletrônicos, calçados, vestuário e têxtil apresentaram retração superior a 40% (Anexo 1).

Mudanças na estrutura de representação de interesses

A reconfiguração que se observou no âmbito da estrutura produtiva brasileira a partir das reformas que alteraram o papel relativo da indústria no conjunto das atividades econômicas e redefiniram o perfil e a composição dos atores econômicos refletiu-se também na sua organização para a ação coletiva. Dessa forma, a estrutura de repre-

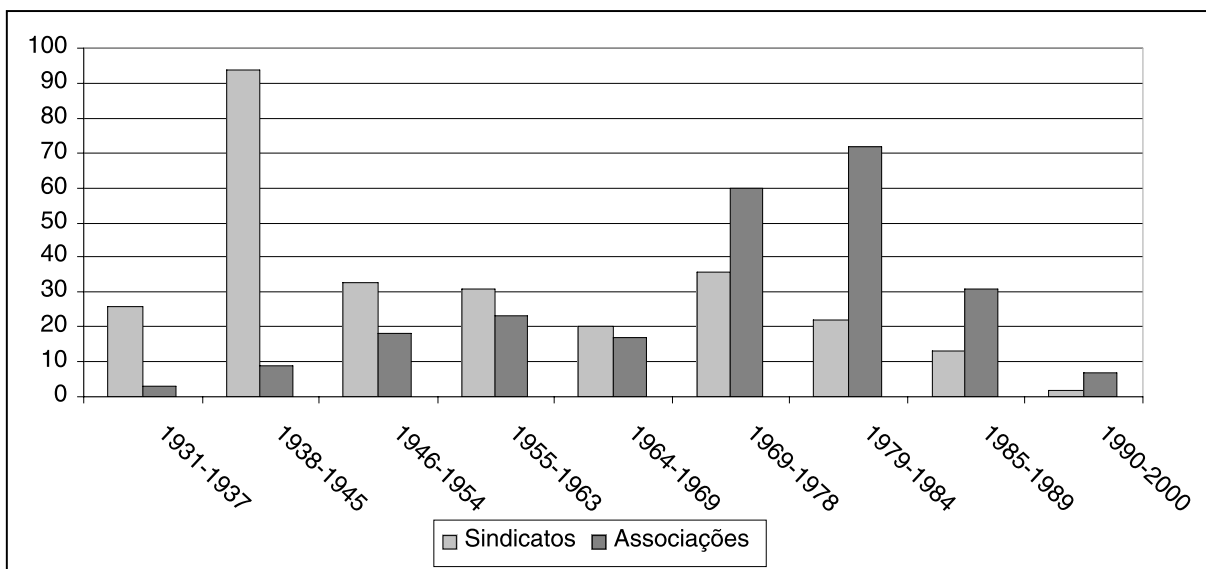
sentação de interesses passou a ter uma nova configuração para poder se adaptar a um contexto mais competitivo dos circuitos globalizados e à expansão da presença do capital estrangeiro no cenário doméstico. Com a ausência do apoio incondicional do Estado aos interesses da indústria doméstica e com o deslocamento potencial, esse cenário contribuiu para aumentar as incertezas no meio industrial como um todo e, em particular, em alguns setores específicos.

Analisaremos os aspectos mais recentes dessas transformações estruturais, dando continuidade a trabalhos anteriores (Diniz e Boschi, 2000a; 2000b), em que outras dimensões da trajetória dos interesses organizados foram estudadas em detalhe. É importante ressaltar primeiramente a idéia de uma alteração profunda no marco da ação coletiva dos interesses organizados da indústria em função da abertura de mercado e da privatização: de um cenário no qual predominava o mercado protegido com uma estrutura oficial de organização dos interesses de caráter compulsório, vislumbra-se atualmente um quadro de abertura pautado pela competição e por um marco voluntário na organização da ação coletiva, o que alterou a busca de eficiência e a ênfase no desem-

penho organizacional, como incentivos seletivos para garantir a adesão de seus membros. A centralidade relativa da estrutura corporativa oficial depende da reestruturação das organizações no sentido de promover serviços especializados, evitando assim seu esvaziamento, e ao mesmo tempo as associações independentes da indústria estão voltadas tanto para a consecução de níveis crescentes de profissionalização, como para a redefinição de sua base de atuação, num esforço de controlar os *free-riders* potenciais.

Esta pesquisa baseou-se numa recente atualização de um banco de dados sobre as organizações de representação de interesse do empresariado industrial para avaliar as principais tendências dos interesses organizados. Um primeiro aspecto refere-se à evolução da estrutura dual de representação a partir dos anos de 1930 (Gráfico 8). Enquanto o pico da criação de entidades oficiais (sindicatos) ocorreu na fase inicial do processo de industrialização, sobretudo entre 1938 e 1945, com uma retomada nos anos de 1970, o período típico de criação das associações extracorporativas (associações independentes) deu-se entre os anos de 1970 e 1980. A década seguinte – período das reformas orientadas para o mercado e das baixas ta-

Gráfico 8
Sindicatos e Associações por Data de Fundação



xas de crescimento econômico – caracterizou-se por um estancamento no ritmo de criação dos dois tipos de entidade, ainda que se pode observar mais recentemente um pequeno aumento no número de novas associações.

Ainda que de maneira não sistemática, a pesquisa revelou por meio de diferentes indicadores a adoção por parte de várias entidades de um novo modelo profissional de gestão. Cada vez mais, as entidades parecem adotar um formato de prestadoras de serviços, pautando sua atuação em moldes empresariais e procurando oferecer soluções para problemas cotidianos das empresas.

A Abiquim (Associação Brasileira da Indústria Química) é um caso exemplar, embora não seja exceção. A direção da entidade é totalmente profissionalizada: há um conselho superior composto por empresários, ao qual o presidente executivo responde em última instância. Este tem, no entanto, total autoridade, representando a entidade para todos os fins, inclusive junto ao governo e à opinião pública. Essa associação realiza uma série de atividades que, anteriormente, eram desempenhadas por cada empresa de forma independente. Isso ocorreu devido à necessidade de reestruturação das empresas em face da abertura econômica e tornou a entidade uma verdadeira empresa prestadora de serviços. Desde a manutenção de uma central de atendimento a clientes, até o oferecimento de MBA's específicos para a área, a Abiquim realiza uma miríade de funções que certamente ultrapassa a mera representação de interesses.

Muitas são as entidades que possuem diretores executivos, mas o grau de profissionalização varia bastante. Há casos, como o da Abifarma (Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica) e o da já mencionada Abiquim, em que os presidentes são verdadeiros executivos que desempenham até mesmo as atividades políticas da entidade. O IBS (Instituto Brasileiro de Siderurgia) constitui um caso em que o coordenador executivo tem visibilidade similar à de diretores-empresários. Na Abinee (Associação Brasileira da Indústria Eletro Eletrônica), não obstante o presidente ser empresário, as funções de caráter administrativo são da responsabilidade do vice-presidente executivo, e,

ao contrário do que ocorre no IBS, o cargo técnico tem menos autonomia e visibilidade do que a liderança empresarial propriamente dita.

Essas características são típicas de associações extracorporativas, mas passaram também a constituir o perfil das principais entidades oficiais. A própria Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), apesar das resistências internas, tem buscado separar as funções técnicas das de direção, e criou recentemente o cargo de diretor executivo: profissional em nível de diretoria remunerado para o exercício da função. A CNI também apresenta essa duplicidade de funções. Além do vasto corpo técnico, que atua em diversas comissões temáticas, essa entidade apresenta em seu organograma três diretores executivos.

Outra importante dimensão da profissionalização diz respeito às relações das entidades com o governo. Com a importância que o poder legislativo vem adquirindo no contexto das decisões políticas nacionais, diversas entidades mantêm escritórios próprios ou contratados para desempenhar funções de *lobby*, comumente denominadas de “relações governamentais”. Quase toda a atividade de *lobby* é realizada por equipes de profissionais. Essa nova realidade tem contribuído, inclusive, para a consolidação de uma nova categoria profissional: lobista dos interesses da indústria.

A centralidade alcançada pela arena congressual causou impacto em inúmeras iniciativas do empresariado no sentido de modernizar e adaptar sua estrutura de representação às mudanças do perfil institucional do país. Movimentos importantes como a Ação Empresarial, diversas entidades de classe como a CNI, a Fiesp e a ABDIB, entre outras, voltaram suas atividades para o Congresso, com o qual passaram a manter um intercâmbio permanente, acompanhando a tramitação dos projetos de interesse para o setor empresarial. Dentro dessa linha evolutiva, alguns fatos merecem destaque.

O primeiro diz respeito à criação da Ação Empresarial, em 1991, para acompanhar no Congresso a tramitação da lei de modernização dos portos. Destituída de uma organização formal, a Ação Em-

presarial caracterizou-se desde o início como um movimento dotado de muita flexibilidade e liberdade de ação, englobando um amplo leque de interesses e atuando em momentos estratégicos para a defesa de aspectos gerais da pauta empresarial. Além da nova legislação portuária, atuou intensamente durante a revisão constitucional de 1995 e, mais recentemente, vem concentrando sua atividade em torno da tramitação da reforma tributária no Congresso. Mantém uma conexão mais estreita com a CNI e com o IBS (Instituto Brasileiro de Siderurgia), os quais lhe fornecem suporte organizacional, além de ter também vínculos com um grande número de organizações empresariais, o que lhe dá um grande poder de mobilização. Na avaliação das lideranças empresariais, a defesa de interesses abrangentes, que afetam o conjunto do empresariado, foi uma experiência nova e bem-sucedida no âmbito da estrutura de representação de interesses do empresariado brasileiro.

Outra inovação associada à centralidade da atividade parlamentar foi a criação da Coal (Coordenadoria de Assuntos Legislativos) dentro da CNI. Trata-se de uma assessoria para assuntos legislativos que tem por objetivo o acompanhamento dos trabalhos legislativos de interesse para o empresariado industrial, fornecendo informações para as diferentes entidades de classe acerca dos principais projetos e, ao mesmo tempo, encaminhando aos parlamentares não apenas dados, mas também sugestões formuladas pelas organizações empresariais. Há cinco anos, a Coal edita e faz circular no meio empresarial a agenda legislativa, que divulga informações sobre os vários projetos em tramitação, explicitando a posição das entidades de classe e suas principais propostas.

A criação da Coal não é o único resultado do esforço modernizador que vem alterando a forma de atuação da CNI. No decorrer da última década, a tradicional entidade de cúpula do empresariado industrial passou por uma revitalização que, se não pode ser entendida como uma transformação radical, lhe deu maior dinamismo e representatividade. Por exemplo, reestruturação e ampliação dos conselhos temáticos, que passaram a formular propostas para diferentes áreas, tais como política industrial, desenvolvimento tecnológico, re-

lações de trabalho, integração internacional, comércio exterior, meio ambiente, além de assuntos legislativos. Houve também uma importante mudança na composição desses conselhos, que passaram a incorporar, ao lado das organizações corporativas, as associações setoriais nacionais, como a ABDIB, a Abiquim, a Abinee, a Anfavea, entre outras. Outro aspecto da modernização da CNI foi a expansão e o aperfeiçoamento de seus quadros técnicos, bem como o reforço de suas funções de assessoria em diferentes campos, além da produção e divulgação de informações relevantes sobre questões econômicas e políticas de interesse de seus associados. Em seu departamento de pesquisa, passou a promover estudos para avaliar o impacto das políticas governamentais sobre os diferentes setores industriais, realizando ainda consultas sistemáticas sobre as opiniões dos empresários acerca dos rumos da economia e outros assuntos relevantes da pauta empresarial.

O terceiro fato indicativo do processo de adaptação das organizações empresariais ao novo contexto foi a criação da Onip (Organização Nacional da Indústria do Petróleo). Caracterizando-se como uma organização não-governamental de caráter mobilizador, a Onip reúne os interesses da cadeia produtiva do petróleo em operação no país. Propõe-se a atuar como um espaço de articulação e cooperação envolvendo os principais atores – Petrobrás, empresas privadas, entidades de classe e órgãos governamentais – na busca de estratégias comuns para a expansão e o fortalecimento da cadeia produtiva como um todo. Em outros termos, busca-se chegar a um consenso em torno de interesses comuns, para além das diferenças setoriais. Ao contrário das organizações anteriores, o alvo da atuação da Onip é o poder Executivo, destacando-se a ANP (Agência Nacional do Petróleo), o Banco Central, o BNDES, os ministérios da Fazenda, Ciência e Tecnologia, Desenvolvimento e outros. Entre as entidades de classe, estão incluídos sindicatos e federações patronais integrantes da estrutura corporativa ao lado das associações setoriais nacionais ligadas à cadeia do petróleo. A articulação com o governo se dá por meio da montagem de uma rede de conexões que envolve os dife-

rentes atores, segundo um padrão informal, não havendo canais e arenas institucionalizadas de negociação e de acesso.²

Estratégias de desenvolvimento: alternativas e perspectivas

Em trabalho anterior (Diniz e Boschi, 2001), analisamos a avaliação das principais lideranças empresariais acerca do impacto das políticas macroeconômicas executadas ao longo dos anos de 1990 na estrutura produtiva e nos rumos da economia do país. Como ressaltamos, houve consenso em torno da importância da estabilização econômica, percebida pela totalidade dos entrevistados como um ganho do governo Fernando Henrique Cardoso. Entretanto, com relação às reformas orientadas para o mercado, o que predominou foi uma atitude crítica quanto ao ritmo e à forma de implementação dessas reformas. Os erros de execução foram causados, segundo os empresários, pelas dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras, submetidas a uma profunda reestruturação sem o respaldo de políticas governamentais eficientes, capazes de conduzir a uma adaptação equilibrada e gradual. Essa lacuna explicaria o impacto destrutivo sobre o setor industrial, o qual se manifestou por inúmeros indicadores. Fechamento de empresas, falências, associações e fusões com empresas estrangeiras, queda substancial do nível de emprego na indústria, desarticulação de cadeias produtivas já consolidadas (como a cadeia eletro-eletrônica), ampla desnacionalização da economia, tudo isso foi apontado como as principais conseqüências da abertura descontrolada e do aumento da vulnerabilidade externa da economia, principalmente entre 1995 e 1998, sobresaindo entre os setores mais afetados as indústrias têxtil, de máquinas e equipamentos, de autopeças e de produtos eletrônicos. Essa avaliação negativa não se ocasionou, entretanto, um movimento de resistência organizado. Ao contrário, as principais entidades empresariais, representadas nas declarações e nas ações de suas lideranças mais expressivas, mantiveram o apoio à agenda governamental. O êxito do plano real garantiu a unida-

de do conjunto da classe em torno da estabilidade econômica, a despeito do sacrifício imposto a alguns setores, desencorajando manifestações de dissidência e isolando os mais descontentes.

Esse quadro alterou-se no final da década de 1990, quando surgiram os primeiros indícios de ruptura do consenso, o qual, certamente, foi a base de sustentação do primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso. As divergências na coalizão dominante manifestaram-se em diferentes níveis. No círculo governamental, a corrente liberal-desenvolvimentista fortaleceu-se sob a liderança de figuras de peso, como o ministro Luiz Carlos Mendonça de Barros. Para além da burocracia governamental, no meio empresarial, observou-se também uma importante fissura no apoio do conjunto da classe às políticas liberais.

Essa cisão veio a público durante o ano eleitoral de 1998, numa conjuntura marcada pela proposta de reeleição do presidente em exercício e pelo debate em torno da necessidade de uma redefinição de rumos. A postura crítica foi liderada por duas importantes organizações empresariais – Fiesp e Iedi (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial) – e por um grupo recém-constituído, integrado por oito organizações empresariais – Movimento Compete Brasil –, delineando-se pela primeira vez um esforço de resistência conjunta. A despeito das diferenças de cada um desses segmentos, havia convergência de opinião quanto à redefinição de prioridades a favor da retomada do desenvolvimento e à adoção de uma política industrial que ajudasse a revitalizar a indústria brasileira.

Uma nova conjuntura estava então se formando, cujo cerne era a idéia de que a estabilidade econômica não bastava, seria preciso uma reorientação drástica na política econômica, tendo em vista um projeto de mais longo prazo. Abertura indiscriminada, juros altos e sobrevalorização da moeda teriam criado um ambiente muito favorável aos interesses financeiros em detrimento dos interesses industriais, privilegiando ainda o capital estrangeiro em detrimento do doméstico, o que também teve implicações negativas para o conjunto da economia ao gerar estagnação e altas taxas de desemprego. Dessa perspectiva, estariam

esgotadas as condições para a permanência da política de estabilização como prioridade exclusiva e absoluta do governo. A preocupação unilateral com o controle da inflação, associada ao ajuste fiscal a qualquer custo, conduziram o país a um impasse, pois estagnaram o crescimento e inviabilizaram de fato uma estratégia de desenvolvimento sustentado. Além disso, não existia no governo um espaço institucional onde essas propostas pudessem ser discutidas e que se configurasse como centro de confluência das expectativas de mudanças.

Nesse contexto surgiu a proposta de criação do Ministério da Produção, idéia essa que não foi levada a cabo, mas que, posteriormente, deu origem ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Isso sinalizou a intenção de se construir um espaço de discussão para as questões ligadas à expansão da base produtiva e à retomada do desenvolvimento. Fatores externos vinculados à crise internacional decorrente da moratória da Rússia e ao novo acordo com o FMI (pelo qual se negociou um pacote de US\$ 41 bilhões nas vésperas da reeleição do presidente), ao lado de problemas internos relacionados às suspeitas de irregularidades no programa de privatizações, provocaram uma mudança expressiva da política econômica. Entre as principais inovações, destacam-se a elevação do superávit primário para 3,75%, a substituição do regime de câmbio fixo pela liberdade cambial e o reforço da austeridade fiscal com a lei de Responsabilidade Fiscal. Após a reeleição, o presidente Fernando Henrique substituiu Gustavo Franco na presidência do Banco Central pelo economista Armínio Fraga, deflagrando uma nova fase a partir de 1999, que arrefeceu as condições inibidoras do dinamismo da economia e possibilitou a ocorrência de surtos espasmódicos de crescimento quando as condições internacionais se tornaram menos restritivas. Sob tais condições, verificou-se o restabelecimento do consenso em torno da prioridade da preservação dos fundamentos macroeconômicos.

Estabilidade de preços, austeridade fiscal e equilíbrio das contas públicas assumiram mais uma vez o *status* de primeiro lugar na agenda governa-

mental, determinando um refluxo das demandas em prol da ênfase desenvolvimentista. Observou-se ainda o restabelecimento da hegemonia do Ministério da Fazenda e do Banco Central na orientação da política econômica, relegando o Ministério do Desenvolvimento a uma posição subordinada. Por outro lado, apesar de contida, a demanda pela revisão do modelo econômico não desapareceu. Entre os críticos da rigidez fiscal, algumas lideranças empresariais, em diferentes momentos ao longo do segundo mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso, defenderam a redefinição de prioridades a favor do fortalecimento do parque produtivo nacional, da expansão das exportações e de uma política mais agressiva de comércio exterior.³ Assim, a constância da meta do desenvolvimento foi um fator importante para a reativação do debate em torno da busca de uma nova estratégia econômica para o país.⁴

Nesse sentido, a proposta de criação da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), ao mesmo tempo em que foi percebida como uma oportunidade a longo prazo de estimular o desenvolvimento pela expansão do comércio exterior, suscitou críticas do empresariado em função das condicionalidades impostas pelos Estados Unidos durante o processo de negociação do novo bloco comercial. Dessa forma, expressas em documentos da CNI e do Iedi, essas críticas se dirigiram, fundamentalmente, às barreiras tarifárias e não tarifárias que incidem sobre produtos de exportação, onde o Brasil é competitivo, de forma a reverter as condições de assimetria avaliadas como prejudiciais aos interesses do país e da indústria nacional. Além disso, a opção pela Alca reduziria as vantagens comparativas que o Brasil atualmente desfruta nas áreas de comércio latino-americanas, como a Aladi (Associação Latino-americana de Integração) e, principalmente, o Mercosul.

As posturas do empresariado são, aliás, congruentes com o questionamento da forma pela qual foi realizado o processo de liberalização comercial, assim como com a idéia de que é essencial para a definição de uma nova estratégia de desenvolvimento a capacidade de exportação. Cumpre salientar também, na perspectiva de avaliação do signifi-

cado da Alca, a necessidade de reforma tributária e a redução do chamado custo Brasil como possibilidade de alavancar as exportações em setores em que o país possa ser competitivo.

A conjuntura eleitoral de 2002 reacendeu o debate em torno da retomada do desenvolvimento, num processo em que a convergência das propostas das principais entidades empresariais foi considerada o elemento central. Reitera-se, nesse sentido, a noção de que a alternativa para a retomada do desenvolvimento residiria em corretivos ao processo de abertura indiscriminada da economia, instaurado durante a década de 1990. Assim a ênfase de três propostas formuladas pela CNI, Fiesp e pelo Iedi no primeiro semestre de 2002 centrou-se na urgência da adoção de uma política industrial consistente de estímulo às exportações e à substituição competitiva de importações, de forma a reduzir o déficit da balança comercial, com uma série de efeitos em cadeia, como a criação de capacidade tecnológica, produção de bens de alto valor agregado, aumento de produtividade e expansão do emprego na indústria.⁵ A idéia central comum às três propostas é a recuperação do dinamismo da economia e a consecução de metas de crescimento econômico que, segundo a Fiesp, deveria alcançar um nível próximo a 5% ao ano. Também o crescimento do emprego constitui-se um importante vetor dos documentos, assim como a reversão no processo de informalização do mercado de trabalho. Por fim, a reforma tributária foi apresentada como um objetivo estratégico para viabilizar o processo de desenvolvimento, reduzindo o chamado custo Brasil pela eliminação de impostos cumulativos e pela racionalização da carga fiscal. Quanto aos aspectos mais específicos das propostas, é possível organizar as sugestões em duas dimensões, quais sejam, a política industrial propriamente dita e as condições institucionais para a sua viabilização.

O programa de desenvolvimento industrial sugerido pela CNI articula-se em torno de três eixos: política de comércio exterior e de negociações comerciais internacionais, política de inovação tecnológica e política de desenvolvimento e integração nacional voltada para a redução de

disparidades regionais. No interior destes, destacam-se itens como a idéia de fortalecer a Câmara de Comércio Exterior e de formular um plano estratégico de desenvolvimento de exportações, além do apoio a projetos de substituição competitiva de exportações. São apontados ainda os desafios a serem vencidos dentro desse campo, a maior parte dos quais concernem à correção de distorções introduzidas pelo processo de abertura comercial indiscriminada.

Um aspecto bastante diferenciado do documento da CNI diz respeito aos desafios na área de inovação tecnológica. As propostas discutem não apenas a questão da capacitação tecnológica comumente suscitada para o campo de pesquisa e desenvolvimento, mas também a necessidade de financiamento às diversas atividades de inovação, assim como o tratamento tributário adequado e o incremento à formação de redes e parcerias. Paralelamente a esse debate, foi realizado um importante trabalho que resultou na criação, em fevereiro de 2002, da Protec (Sociedade Brasileira Pró-Inovação Tecnológica), por ocasião de uma reunião na Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). Esse projeto contou com o apoio de associações de indústrias e das federações, no sentido de mobilizar o setor produtivo e a sociedade em geral para a criação e o aprimoramento de políticas de incentivo à inovação tecnológica, as quais garantiriam ao país uma maior competitividade.⁶ Foi também realizado, em julho de 2002, o primeiro Encontro Nacional da Inovação Tecnológica para Exportação e Competitividade – Enitec.

O aspecto peculiar das propostas desenvolvidas na Fiesp enfatiza a constituição de grupos empresariais brasileiros de porte mundial, no sentido de fortalecer e ampliar a inserção do país no cenário internacional. É com relação ao estabelecimento de um novo marco regulatório, contudo, que a proposta da Fiesp mais se diferencia. O documento considera a criação de instituições reguladoras fortes e desburocratização do Estado imperativos ao aumento de competitividade da indústria brasileira.

Para a viabilização dessas propostas, sobretudo nos documentos da CNI e da Fiesp foi dada

muita ênfase ao ambiente político institucional. A garantia de condições de governabilidade é vista pelo prisma da reforma política, englobando nesse sentido mecanismos de fortalecimento dos partidos políticos, fidelidade partidária e transparência do processo eleitoral, inclusive no que diz respeito às regras de financiamento de campanhas, além do aperfeiçoamento do processo legislativo. Ademais, o papel do Judiciário foi considerado condição essencial para o funcionamento eficiente do mercado, reiterando, basicamente, a garantia de contratos e o respeito à propriedade. A reforma poderia se dar seja por meio do aprimoramento das regras relativas ao processo judiciário, seja dotando o poder Judiciário de maior autonomia, como explicitado no documento da CNI.

Conclusão

O presente trabalho procurou avaliar o impacto das políticas governamentais ao longo dos anos de 1990 – notadamente a estabilização econômica e as reformas orientadas para o mercado – na estrutura produtiva do país, na organização dos interesses do empresariado industrial, assim como na percepção das lideranças empresariais acerca dos desafios e das perspectivas apresentadas ao país.

Observou-se em primeiro lugar uma profunda reestruturação econômica do país, alterando-se os fundamentos do capitalismo industrial herdados da estratégia desenvolvimentista. O modelo do tripé, consolidado no regime militar, que se caracterizava por um certo equilíbrio entre os setores estatal, privado nacional e privado estrangeiro, alterou-se de forma substancial pelo refluxo do Estado-empresário, pelas privatizações, pela influência cada vez maior de grupos transnacionais e, ainda, pelo drástico estreitamento do espaço das empresas nacionais. A desnacionalização da economia alcançou proporções até então inéditas, delineando-se uma nova ordem econômica, marcada pela primazia do capital internacional. Além disso, a prioridade absoluta atribuída às metas de estabilização econômica, à austeridade fiscal e ao equilíbrio das contas públicas traduziu-se

no baixo desempenho da economia. Oscilou-se entre a estagnação econômica e momentos de surtos episódicos de crescimento, os quais eram revertidos sempre que as condições externas se tornavam adversas. Baixas taxas de crescimento, redução da produção industrial, aumento do desemprego e expansão do setor informal, altas taxas de juros e escassez do crédito, redução das exportações e aumento das importações, tudo isso manteve a produção doméstica sob limites particularmente rígidos, manifestados pelo grande número de concordatas, falências, fusões e reestruturação patrimonial.

A despeito das dificuldades, das incertezas e da insatisfação de segmentos expressivos do empresariado, não se observou nenhuma ação de resistência organizada. Ao contrário, predominaram o apoio à agenda neoliberal e a adesão ao consenso criado pelo êxito do Plano Real. Este, além de ser um marco no controle do processo inflacionário, representou um importante capital político, garantindo a legitimidade da agenda governamental.

Em contrapartida, no final da década de 1990, a eclosão de sucessivas crises no cenário internacional levou a um acirramento das posições em relação às potencialidades do modelo econômico. As críticas à política econômica centrava no eixo da sobrevalorização cambial e nas altas taxas de juros já se faziam presentes na agenda do empresariado, e o debate chegou a um razoável consenso acerca da necessidade de se retomar o crescimento por meio de uma política industrial consistente, centrada no aumento das exportações e na inserção competitiva do país no cenário internacional.

Num quadro de progressiva fragmentação da dinâmica dos interesses organizados e sua evolução para uma direção mais competitiva, é interessante ressaltar a convergência entre as propostas das principais entidades porta-vozes do empresariado, como a CNI, a Fiesp e o Iedi, no que diz respeito a uma expressiva reorientação da política econômica, ou seja, a necessidade de se priorizar a meta do desenvolvimento com capacitação tecnológica e geração de empregos.

No novo ambiente institucional, foi fundamental o fato de a ação coletiva ter começado a

se pautar pela lógica da competitividade, isto é, pela operação de incentivos seletivos como o mecanismo principal da lógica de associação. Em outras palavras, a desconstrução do antigo corporativismo, somada ao próprio processo gradual de transformação e adaptação da estrutura de representação de interesses, sobretudo nas décadas mais recentes, romperam com os parâmetros de atuação dos interesses organizados, quais sejam, a prevalência do monopólio da representação e a obrigatoriedade de filiação. O caráter voluntário passou a ser o motor da organização coletiva.

Entretanto, poderia estar se desenhando uma assimetria na capacidade de organização dos interesses entre as classes, ainda maior do que aquela observada no âmbito do velho corporativismo. A desmobilização do sindicalismo, as altas taxas de desemprego e o declínio da política social contribuíram para a intensificação dessa desigualdade estrutural, sobretudo no plano das relações com o Estado em que a ação coletiva vem sendo reestruturada.

O quadro de fragmentação dos interesses privados e sua lógica de atuação pautada pela competição, somados aos novos padrões de acesso ao setor público pela via de *lobbies*, autorizam a qualificar o conjunto desses processos como uma certa “americanização” das relações público/privado. A esse respeito, cumpre ressaltar como algo positivo a capacidade de recomposição e a flexibilidade de adaptação da representação dos interesses, que possui um rico potencial de se institucionalizar nas mais diferentes direções. Em contrapartida, de maneira não tão positiva, destaca-se a capacidade dos interesses privados, que são mais organizados, em se apropriar do espaço público.

Na estrutura de representação de interesses do empresariado industrial, podem ser detectados pontos de continuidade e de ruptura. Quanto aos primeiros, a estrutura formal permaneceu destituída de uma organização de cúpula abrangente capaz de dar forma e expressão a interesses multisetoriais. Por outro lado, como resultado do processo adaptativo da última década, surgiram novas organizações voltadas para a ar-

ticulação e a mobilização de setores da produção industrial ou mesmo do conjunto do empresariado para a negociação junto ao Executivo ou ao Legislativo, tendo em vista a defesa de políticas de interesse da classe empresarial em seu conjunto ou de alguns segmentos mais expressivos. Este é, como foi analisado, o caso da Onip, que representa os interesses da cadeia produtiva do petróleo, e o da Ação Empresarial, movimento integrado por mais de cinquenta entidades empresariais para acompanhar e influir na aprovação de leis que afetam o funcionamento do mercado brasileiro, como a nova lei dos portos e das patentes, além da reforma tributária. Um outro exemplo nessa mesma direção é o da criação da Sociedade Brasileira Pró-Inovação Tecnológica (Protec), fundada por quinze entidades empresariais com o objetivo de desenvolver uma política industrial de fomento direto à geração de novas tecnológicas, componente fundamental da agregação de valor e competitividade da produção nacional. Trata-se de iniciativas inovadoras que tendem a tornar mais dinâmico o complexo organizacional do empresariado industrial. Buscam formas de ação capazes de contornar a heterogeneidade, as clivagens e as divisões internas, mobilizando interesses mais gerais e procurando articular formas concertadas de atuação.

Finalmente, é possível apontar mudanças importantes em curso no que diz respeito aos rumos do capitalismo no país e sua inserção na nova ordem internacional. Verifica-se, em primeiro lugar, que as reformas econômicas e a consequente reestruturação produtiva ocasionaram alterações nas relações estratégicas entre os atores. Estas, por sua vez, influenciaram o padrão de atuação coletiva e de organização dos interesses do empresariado. Sob esse ponto de vista, o que ocorreu de mais significativo foi a tendência a contrabalançar a dispersão por meio da construção de plataformas mais aglutinadoras, ainda que provenientes de organizações mais específicas, voltadas para objetivos delimitados. Por outro lado, os programas e as alternativas propostos pelas entidades de caráter mais abrangente têm se encaminhado em direção de uma perspectiva mais afinada com a viabilidade de alternativas

comprometidas a uma estratégia de desenvolvimento de mais longo prazo, capaz de superar as limitações impostas por um contexto internacional extremamente restritivo. Essa estratégia implica, segundo a visão desses atores, a correção seletiva do processo de abertura da economia e a revisão de pontos fundamentais da política

econômica, embora mantenha o compromisso com a preservação da estabilidade econômica. Resta saber como compatibilizar essas metas, ou seja, como ampliar a liberdade na administração das condicionalidades externas e articular internamente uma coalizão capaz de sustentar essa via alternativa.

Anexo 1
Participação da Indústria de Transformação no PIB*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Var. %
Indústria de transformação	26,54	24,86	26,42	29,06	26,78	23,91	21,48	21,29	20,29	-23,55
Indústria do café	0,16	0,18	0,15	0,24	0,31	0,24	0,21	0,17	0,24	50,00
Óleos vegetais	0,28	0,33	0,52	0,37	0,38	0,29	0,29	0,39	0,39	39,29
Farmacêutica e perfumaria	0,72	0,54	0,79	0,97	0,84	0,77	0,73	0,84	0,90	25,00
Laticínios	0,26	0,24	0,25	0,24	0,22	0,27	0,29	0,27	0,30	15,38
Outros produtos alimentares	1,05	1,18	1,33	1,31	1,25	1,20	1,19	1,18	1,20	14,29
Automóveis, caminhões e ônibus	0,59	0,65	0,62	0,75	0,83	0,95	0,88	0,97	0,65	10,17
Refino do petróleo	2,85	2,25	3,49	5,01	3,80	2,74	2,22	2,45	3,00	5,26
Abate de animais	0,50	0,51	0,51	0,65	0,60	0,59	0,58	0,50	0,49	-2,00
Elementos químicos	0,79	0,93	1,00	1,34	1,13	0,82	0,74	0,87	0,76	-3,80
Benef. de produtos vegetais	0,78	0,91	1,06	1,02	0,91	0,73	0,74	0,79	0,72	-7,69
Minerais não-metálicos	1,31	1,37	1,27	1,23	1,29	1,14	0,97	1,06	1,11	-15,27
Máquinas e tratores	2,33	1,96	2,37	2,76	2,53	2,14	1,97	1,87	1,80	-22,75
Outros metalúrgicos	1,43	1,42	1,25	1,38	1,44	1,29	1,17	1,20	1,06	-25,87
Papel e gráfica	1,19	1,46	1,16	0,91	0,91	1,11	0,98	0,89	0,83	-30,25
Siderurgia	0,96	1,04	1,29	1,23	1,08	0,96	0,80	0,76	0,65	-32,29
Madeira e mobiliário	0,99	0,91	0,77	0,92	0,95	0,89	0,79	0,75	0,67	-32,32
Metalurgia dos não-ferrosos	0,53	0,52	0,46	0,39	0,50	0,48	0,41	0,37	0,35	-33,96
Borracha	0,41	0,39	0,41	0,42	0,40	0,37	0,32	0,33	0,27	-34,15
Artigos de plástico	0,80	0,66	0,58	0,67	0,56	0,58	0,60	0,57	0,52	-35,00
Outros veículos e peças	1,15	0,97	1,07	1,20	1,23	1,13	0,95	0,88	0,71	-38,26
Químicos diversos	1,24	1,28	1,14	1,09	0,94	0,79	0,81	0,80	0,75	-39,52
Material elétrico	0,92	0,78	0,84	0,75	0,71	0,72	0,59	0,56	0,55	-40,22
Indústrias diversas	0,70	0,67	0,65	0,72	0,69	0,57	0,48	0,44	0,40	-42,86
Açúcar	0,23	0,23	0,23	0,24	0,24	0,18	0,15	0,14	0,13	-43,48
Equipamentos eletrônicos	1,16	0,95	0,77	0,84	0,94	1,04	0,94	0,76	0,56	-51,72
Fabricação de calçados	0,44	0,41	0,50	0,51	0,40	0,32	0,30	0,27	0,19	-56,82
Artigos do vestuário	1,07	0,77	0,73	0,69	0,64	0,60	0,55	0,47	0,44	-58,88
Indústria têxtil	1,56	1,20	1,08	1,09	0,93	0,84	0,73	0,63	0,53	-66,03

* Por ordem de variação relativa.

Fonte: IBGE, *Sistema de Contas Nacionais*.

Anexo 2
Sócios da ONIP

ABCE	Associação Brasileira dos Consultores de Engenharia
ABDAN	Assoc. Bras. p/ o Desenv. das Ativi. Téc. e Ind. nas Áreas Nuc. e Térmica
ABDIB	Associação Brasileira da Infra-Estrutura e da Indústria de Base
ABEAM	Associação Brasileira das Empresas de Apoio Marítimo
ABEGÁS	Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado
ABEMI	Associação Brasileira de Engenharia Industrial
ABIMAQ	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
ABINEE	Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica
ABITAM	Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal
ABRAPET	Associação Brasileira dos Perfuradores de Petróleo
ANP	Agência Nacional do Petróleo
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CNI	Confederação Nacional da Indústria
FIEAM	Federação das Indústrias do Estado do Amazonas
FIEB	Federação das Indústrias do Estado da Bahia
FIEMG	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FIESP	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FINDES	Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FIRJAN	Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro
GES	Governo do Estado do Espírito Santo
GRJ	Governo do Estado do Rio de Janeiro
GRN	Governo do Estado do Rio Grande do Norte
IBP	Instituto Brasileiro do Petróleo
PETROBRAS	Petróleo Brasileiro S. A.
PM	Prefeitura de Macaé
SEBRAE	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SOBENA	Sociedade Brasileira de Engenharia Naval
SIMME	Sind. das Ind. Mecânicas e de Material Elétrico do Município do RJ
SINAVAL	Sindicato Nacional da Indústria da Construção Naval
SINDICEL	Sindicato da Indústria de Condutores Elétricos, Trefilação e Laminação de Metais Não-Ferrosos do Estado de São Paulo

Fonte: www.onip.org.br, 2001.

NOTAS

- De fato, dados divulgados pela imprensa para o ano de 2001 e a projeção para 2002 revelaram uma queda acentuada da produção industrial e do PIB em 2001 em relação a 2000. A produção industrial apresentou queda de 6,64 para 1,41 na variação percentual anual, com projeção de declínio para 2002. No caso do PIB, a queda foi de 4,36% para 1,51% com a projeção de crescimento para 2002 não superior a 2,1% (*Folha de São Paulo*, 18/5/2002).
- Ver a lista de membros da ONIP no Anexo 2.
- A esse respeito ver, por exemplo, Coalizão Empresarial (1999, 2000) e Iedi (2002).
- Como parte desta pesquisa realizamos um levantamento nos jornais *Folha de São Paulo*, para o período de 1994 a 1998, e *O Globo*, para os anos de

1998 e 2002, com o objetivo de apreender as conjunturas eleitorais. Apuramos a constância do tema da política industrial quando anunciado pelas principais entidades do empresariado nesses períodos. Em relação à Fiesp, a demanda por política industrial constituiu, em ambos os jornais, cerca de 20 a 24% do total das matérias veiculadas sobre a entidade. No caso da CNI e do Iedi, embora as matérias publicadas contivessem em sua maioria críticas à política econômica do governo, a demanda por política industrial também constituiu um conjunto expressivo, com cerca de 17 a 18% das matérias voltadas para esse tema.

- 5 Cf. Iedi (2002), Fiesp/Ciesp (2002) e CNI (2002).
- 6 O Conselho Deliberativo da Protec tem, como membros titulares, os presidentes das quinze entidades fundadoras. A presidência está a cargo de Luiz Carlos Delben Leite, presidente da Abimaq; integram também a diretoria, José Miguel Chaddad, diretor da Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (Anpei), e Nelson Brasil de Oliveira, diretor da Associação Brasileira da Indústria de Química Fina e Biotecnologia (Abifina), a qual sediará a Protec no Rio de Janeiro. A entidade também realizará reuniões regulares em São Paulo. Como vice-presidentes, Eduardo Eugênio Gouvêa Vieira, presidente da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan); Horácio Lafer Piva, presidente da Fiesp; José Carlos Gomes Carvalho, presidente da Federação das Indústrias do Estado do Paraná; José Fernando Faraco, presidente da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc); e Robson Braga de Andrade, presidente da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (Fiemg). Como conselheiros, Carlos Paiva Lopes, da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee); Celso Antonio Barbosa, da Anpei; Dante Alário Júnior, da Associação dos Laboratórios Nacionais (Alanac); Fernando Sandroni, do Centro das Indústrias do Rio de Janeiro (Cirj); José Augusto Marques, da Associação Brasileira da Infra-Estrutura e Indústrias de Base (Abdib); Luiz Carlos Baeta Vieira, do Centro de Integração de Tecnologia do Paraná (Citpar); Luiz Cezar Auvray Guedes, da Abifina; Mário Bernardini, do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp); e Sérgio Moreira, do

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Os empresários apresentaram a Protec para Fernando Henrique Cardoso em 5/3/2002 (cf. <http://www.brasilnews.com.br>).

BIBLIOGRAFIA

- DINIZ, Eli & BOSCHI, Renato. (2000a), “Globalização, herança corporativa e representação dos interesses empresariais: novas configurações no cenário pós-reformas”, in R. Boschi; E. Diniz e F. Santos, *Elites políticas e econômicas no Brasil contemporâneo*, São Paulo, Fundação Konrad Adenauer, pp. 15-88.
- _____. (2000b), “Associativismo e trajetória política do empresariado brasileiro na expansão e declínio do Estado desenvolvimentista”. *Teoria e Sociedade*, 5: 48-81, jun.
- _____. (2001), “Reconfiguração do mundo empresarial: associações de representação de interesses, lideranças e ação política”. Trabalho apresentado no XXV Encontro Anual da Anpocs, Caxambu, 16-20 nov., mimeo.
- ZUCCO JR., César. (2001), “Análise sobre a indústria brasileira na década de 1990”. Rio de Janeiro, Relatório de Pesquisa, Iuperj, mimeo.

Documentos e Fontes

- BNDES. (2000), “Privatizações”. www.bndes.gov.br/pnd1000.
- COALIZÃO EMPRESARIAL. (1999), “Contribuição do setor empresarial brasileiro para negociações da Alca”. Rio de Janeiro, CNI.
- _____. (2000), “A visão da coalizão empresarial brasileira sobre o processo de negociações da Alca”. Rio de Janeiro, CNI.

- CNI. (2002), *A indústria e o Brasil: uma agenda para o crescimento*. Brasília, CNI.
- FIESP/CIESP. (2002), “O Brasil de todos nós (proposta para discussão com a sociedade)”. São Paulo, Fiesp/Ciesp, jan.
- IBGE. (2000), “Sistema de recuperação automática de dados – Sidra. www.sidra.ibge.gov.br.
- IBGE. *Sistema de contas nacionais*.
- IEDI. (2000), “Indústria e desenvolvimento: uma análise dos anos 90 e uma agenda de política de desenvolvimento industrial para a nova década”. São Paulo, Iedi.
- _____. (2002), “A política de desenvolvimento industrial: o que é e o que representa para o Brasil”. São Paulo, Iedi.
- KPMG Corporate Finance. (2000), “Fusões e aquisições no Brasil: análise dos anos 90”.
- PRICE, WATERHOUSE & COOPERS. (2001), *Fusões e aquisições no Brasil*.
- SIFFERT FILHO, Nelson & SILVA, Carla Sousa. (1999), “As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças”, *in* BNDES, *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES.

EMPRESARIADO E ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO

Eli Diniz e Renato Boschi

Palavras-chave

Empresário; Reformas; Regulação; Organizações de interesse; Desenvolvimento.

Este trabalho consiste em uma análise das estratégias de desenvolvimento na percepção de correntes representativas do empresariado industrial após as reformas orientadas para o mercado, tendo em vista a redefinição ocorrida no papel dos atores econômicos ante o Estado e o contexto internacional com os processos de privatização e abertura comercial. A primeira parte focaliza os principais aspectos das mudanças que afetaram a estrutura produtiva brasileira, sobretudo o volume das transações que alteraram o peso relativo dos investimentos estrangeiros em face do capital doméstico. Outro aspecto estrutural, destacado na segunda parte, consiste na reconfiguração da estrutura de representação de interesses, que passou a operar predominantemente no marco da adesão voluntária e da operação de incentivos seletivos. Finalmente, a terceira parte concentra-se nas propostas acerca de vias alternativas de desenvolvimento por parte das lideranças empresariais e na formação de possíveis coalizões capazes de sustentar diferentes estratégias.

ENTREPRENEURS AND DEVELOPMENT STRATEGIES

Eli Diniz and Renato Boschi

Key words

Entrepreneur; Reforms; Regulation; Organizations of Interest; Development.

This paper analyses the development strategies as perceived by representative tendencies of the industrial entrepreneurial establishment after market-oriented reforms, having in sight the redefinition that occurred in the role of the economical factors facing the State and the international context with the processes of privatization and commercial opening. The first part focus on the main aspects of the changes that have affected the Brazilian productive structure, especially the volume of transactions that changed the relative weight of foreign investments compared to the domestic capital. Another structural aspect is enhanced in the second part, which is the reconfiguration of the structure of representation of interests, which started to operate predominantly in a way of voluntary enrolment and the operation of selective incentives. Finally, the third part concentrates on proposals about the so-called alternative ways of development by the entrepreneurial leaderships and the formation of possible coalitions able of sustaining different strategies.

PATRONAT ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

Eli Diniz et Renato Boschi

Mots-clés

Entrepreneurs; Réformes; Régulation; Organisations d'intérêts; Développement.

Ce travail propose une analyse des stratégies de développement suivant les courants représentatifs du patronat industriel qui sont apparus suite aux réformes du marché qui ont été entreprises. Il tient compte de la redefinition qui a eu lieu dans le rôle des acteurs économiques face à l'État et du contexte international par rapport au processus de privatisation et d'ouverture commerciale. La première partie aborde les principaux aspects des changements qui ont affecté la structure productive brésilienne, principalement en ce qui concerne le volume des transactions qui modifient le poids relatif des investissements étrangers face au capital interne. Un autre aspect structurel, traité dans la seconde partie, se rapporte à la restructuration de la représentation d'intérêts, qui opère désormais prioritairement suivant l'adhésion volontaire et de la mise en place d'aides sélectives. Finalement, la troisième partie analyse les propositions relatives aux voies alternatives de développement de la part de la direction du patronat et de la formation de possibles coalitions capables de défendre différentes stratégies.