

Globalização, elites empresariais e democracia no Brasil dos anos 90

Eli Diniz*

O objetivo deste artigo é de avaliar a inserção do empresariado industrial, através de suas lideranças mais expressivas, no debate que se trava no País frente à atual etapa do processo de globalização, aos rumos da economia nacional e às perspectivas de consolidação democrática. Depois de um período de grande mobilização política, entre fins do regime militar e os primeiros anos do Governo Sarney, quando as elites empresariais comandaram a campanha contra a estatização da economia e participaram ativamente das eleições para cargos executivos e legislativos — entre 1986 e 1989 — elegendo inclusive representantes próprios, na década seguinte, houve uma reversão de tais tendências.

É sobretudo a partir do Governo Itamar Franco que se observa um gradual refluxo da mobilização empresarial, alcançando seu ponto máximo ao longo dos três primeiros anos do Governo Fernando Henrique Cardoso — 1995-97 — período que corresponde ao êxito da política de estabilização econômica do novo governo com o Plano Real. Nesta última fase, verifica-se um retraimento das organizações de representação de interesses, tanto do lado do capital quanto do trabalho, com o esvaziamento político de entidades do porte da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), diante de um estilo francamente tecnocrático de governo, do avanço da reestruturação produtiva, da expansão dos índices de queda da produção e do emprego, com a desativação de inúmeros setores industriais e um processo de desnacionalização de ampla envergadura, que atingiu vários setores econômicos, inclusive o financeiro. Quais as principais etapas desse percurso e quais as perspectivas para o início do próximo milênio? Eis as perguntas a que este texto pretende responder.

Para tanto, o argumento está dividido em partes. Na primeira, far-se-á uma reflexão sobre as injunções políticas do processo de globalização e os condicionamentos daí decorrentes para a ação dos governos e dos atores nacionais. Na segunda, o foco desloca-se para as características do processo de

* Professora Titular do Instituto de Economia da UFRJ e Pesquisadora associada do IUPERJ.

democratização em curso nos países latino-americanos, sob conjunturas de agravamento da crise externa. A seguir, a análise aborda o exame do processo de ajuste do Brasil à nova ordem mundial, em suas várias fases, a partir do Governo Sarney, acompanhando o comportamento do empresariado em face das diferentes conjunturas, entre 1985 e 1997. Finalmente, será analisada a posição do empresariado brasileiro em face do agravamento da crise, que ganhou realce a partir de meados de 1997, sua postura em relação ao segundo mandato do Presidente Fernando Henrique Cardoso, suas relações com o Estado e a sociedade. É possível esperar o surgimento de um novo estilo de liderança e de atuação política? Estará o empresariado capacitado a desenvolver formas mais autônomas de comportamento, integrando-se a uma nova coalizão de forças, em torno da crítica ao atual modelo, em busca de uma estratégia de estímulo à produção e à exportação?

1 - Globalização e Estados nacionais

A segunda metade dos anos 80 correspondeu ao aprofundamento da globalização, impondo o esgotamento da via de industrialização por substituição de importações e a busca de novas formas de inserção no sistema internacional. Ao mesmo tempo, observou-se a difusão da agenda neoliberal de ajuste, preconizando o refluxo do Estado e a primazia do mercado. A nova fase do capitalismo globalizado implicaria crescente interdependência econômica e financeira entre os países, abalando os alicerces do outrora poderoso Estado-nação. Paralelamente, valores como estatismo, nacionalismo e desenvolvimentismo tornar-se-iam anacrônicos, num movimento pelo qual seriam banidos do ideário político. Um novo simbolismo tornou-se dominante, deslocando-se a ênfase para expressões como integração externa, internacionalização e abertura econômica. Essa reversão de tendências expressaria a nova dinâmica internacional. Na seqüência desse processo, o pressuposto de um automatismo cego viria a dificultar a compreensão dos processos reais.

Nesse contexto, a análise política enfrentaria sérias restrições para dar conta da complexa relação entre a implementação da agenda de ajuste à globalização e os requisitos da consolidação democrática nos países em desenvolvimento. Em grande parte, tais dificuldades estão associadas à tendência, entre os analistas, a atribuir primazia aos aspectos econômicos do processo de globalização. O enfoque aqui proposto desloca a ênfase para as questões de natureza política, já que a configuração da nova ordem mundial não pode ser dissociada da complexa trama de interesses que garante sua reprodução e lhe

dá sustentabilidade ao longo do tempo. Um segundo obstáculo está representado pela proliferação das abordagens reducionistas e perspectivas dicotômicas, que tolhem a reflexão ainda dominante nessa área.

Considerando a relação Estado-ordem mundial, duas visões polares adquiriram predominância. A primeira delas consistiu em enfatizar unilateralmente as variáveis exógenas, considerando as mudanças internas como mero reflexo de decisões e processos que se passariam fora das fronteiras nacionais, situando-se, segundo essa perspectiva, fora do controle das autoridades internas. A globalização não nos deixaria outra alternativa, a não ser aplicar de forma automática um suposto modelo único e universal.

Incorreram nesse tipo de equívoco tanto a abordagem neoliberal, identificada com as formulações do “Consenso de Washington”, quanto algumas das interpretações críticas do neoliberalismo, para as quais os governos nacionais nada mais seriam do que o instrumento de forças hegemônicas na esfera internacional. Em ambos os casos, subjaz o argumento da inevitabilidade dos efeitos da globalização, impondo uma agenda única e políticas uniformes, independentemente das inclinações ideológicas dos governantes de turno. A consequência prática é, no primeiro caso, a tendência a adotar políticas públicas de mera adequação aos imperativos da globalização, ou, ao contrário, em nome de uma postura de independência, apegar-se a fórmulas anacrônicas, preconizando agendas defasadas em termos dos diagnósticos e terapias propostos.

A segunda forma de reducionismo, igualmente equivocada, levou, ao contrário, a privilegiar os fatores internos, desconsiderando os requisitos da inserção no sistema internacional, como se os imperativos externos não determinassem sérios limites à capacidade de manobra dos governos nacionais. Essa perspectiva daria origem também a visões unilaterais, calcadas no pressuposto da autonomia de Estados nacionais, considerados enquanto entidades insuladas, imunes aos efeitos da globalização.

Um enfoque mais adequado exigiria integrar os dois planos de análise, pois, se é verdade que as injunções externas não podem ser ignoradas, é também verdade que as pressões exógenas podem ser administradas com maior ou menor grau de independência e, portanto, com maior ou menor eficácia por parte dos governos nacionais. É possível encontrar formas alternativas de lidar com as restrições externas, ao invés de aplicar automaticamente uma mesma receita tida como universalmente válida. Ademais, cabe considerar que a influência dos fatores externos não se exerce de forma direta, se não que mediatizada pelas condições e características do país em questão.

A tentação reducionista acaba por reeditar velhas noções deterministas, como as formulações da antiga teoria da dependência, tão em voga entre os

anos 60 e 70, para as quais as relações entre o pólo hegemônico e as nações periféricas obedeceriam à lógica de um jogo de soma zero. Esse tipo de raciocínio esvazia as decisões governamentais de seu teor estratégico, já que, sob o impacto de pressões tidas como inexoráveis, não há, evidentemente, margem para escolhas entre opções distintas e agendas alternativas. No entanto não só o conteúdo, como o *timing* e a oportunidade das decisões, a seleção de prioridades, a capacidade de antecipação ou, ao contrário, a excessiva demora na definição de políticas e correção de rumos têm conseqüências do ponto de vista dos resultados produzidos.

Além disso, os enfoques reducionistas reforçam freqüentemente explicações de teor economicista. O raciocínio implícito é o de que existiria uma lógica econômica férrea a impor a aceitação de uma dada agenda de ajuste, fora da qual não haveria saída. Como foi salientado, porém, a globalização não está comandada por forças inexoráveis. Ademais, não está atrelada exclusivamente a uma lógica de natureza econômica. Está também e, sobretudo, sujeita a uma lógica política.

Esta, por sua vez, tem a ver com a nova configuração das relações de poder entre as potências em escala mundial, com a formação de blocos e instâncias supranacionais de poder ou, ainda, com as redes transnacionais de conexões, através das quais se articulam alianças estratégicas, envolvendo atores externos e internos, como grandes corporações multinacionais, tecnocratas em posições-chave, organizações financeiras internacionais, burocratas de alto nível e outros segmentos de elites (STALLINGS, 1992, p.48-55). Tais redes permitem a difusão não apenas de argumentos técnicos, mas também o delineamento de novos parâmetros e valores, dando origem a uma ideologia da globalização com alto poder de contágio e capaz de promover um verdadeiro choque semântico, que subverte conceitos e significados.

A literatura sobre a influência dos agentes externos na conformação da agenda pública dos países devedores, ao longo dos anos 80 e 90, destaca o processo de aprendizado social mediante o qual o estoque de conhecimentos especializados numa determinada área de políticas públicas tende a difundir-se na arena internacional (KAHLER, 1992). Tal conhecimento torna-se consensual entre especialistas e técnicos que passam a compartilhar crenças, diagnósticos e prescrições sobre as formas de lidar com os principais problemas de ordem econômica e financeira. Assim se constituem as chamadas "comunidades epistêmicas", redes de profissionais com competência numa dada área de políticas, envolvendo alianças entre tecnocratas nacionais e estrangeiros, cujos prestígio e respaldo internacionais se tornam novas fontes de poder, traduzindo-se em aumento de sua capacidade de persuasão e de propagação de seus

paradigmas de análise (HAAS, 1992). Como ressalta Kahler, na negociação e implementação de programas de ajuste, a comunidade-chave de teor transnacional é constituída de economistas treinados nas universidades norte-americanas ou européias, que tendem a adquirir grande influência como mentores das reformas e dos programas de estabilização (KAHLER, 1992, p.126). Muitos desses economistas integraram, durante algum tempo, o *staff* de agências multilaterais, como o FMI e o Banco Mundial, levando para seus países de origem orientações afinadas com o pensamento canônico nos círculos internacionais (NELSON, 1990, p.330-331).

Dessa forma, abre-se o caminho para uma ampla introjeção de valores, formas de pensar e de agir, processo este que tolda a percepção de alternativas ao pensamento hegemônico, contribuindo, assim, para uma ampla adesão aos paradigmas dominantes no contexto internacional e para formas de inserção passiva no mercado internacional. Esse resultado nada tem de automático, mas é a expressão de uma configuração particular de interesses e de forças políticas. A reversão de tais tendências depende, por outro lado, de um contramovimento de caráter cultural, intelectual e político, baseado no pluralismo de interesses e de perspectivas, gerando um clima favorável ao desenvolvimento da capacidade de reflexão crítica. A uniformidade e a inércia agem, ao contrário, a favor do fortalecimento da corrente dominante.

Finalmente, a globalização não tem apenas efeitos unívocos e positivos na direção da modernidade ou da difusão dos avanços no campo da ciência e da tecnologia, mas traz também conseqüências altamente desorganizadoras e desestruturadoras. A integração na economia mundial não pode, pois, ser vista necessariamente como um jogo de soma positiva, no qual todos tenderiam a ganhar. Ao contrário, longe de se ter produzido uma ordem econômica mundial, mais integrada e inclusiva, o que se observou foi a configuração de um sistema internacional, marcado por grandes contrastes e polaridades, reproduzindo-se as desigualdades entre as grandes potências e os países periféricos, reeditando-se, de forma ainda mais dramática, a exclusão social (SADER, GENTINI, 1995).

Dessa maneira, criar internamente condições para a estabilidade econômica não é suficiente para a conquista da tão almejada governabilidade, diante dos graus de incerteza e de imprevisibilidade, vale dizer, de ingovernabilidade que caracterizam a ordem financeira internacional. Deve-se ainda ressaltar que seus efeitos são tanto mais incontroláveis quanto maior a fragilidade externa do país considerado. As inconsistências de uma política macroeconômica fundada no cálculo de curto prazo, dissociada de uma visão estratégica independente, torna a economia em questão extremamente vulnerável às oscilações na conjuntura internacional, aprofundando as causas de sua desvantagem relativa num cír-

culo vicioso de efeitos perversos. Portanto, a crise de governabilidade deve ser enfocada não só em seus aspectos internos, relacionados à capacidade do governo de administrar seus problemas de ordem doméstica, mas também em seus aspectos externos, ligados à capacidade de alcançar o equilíbrio entre ajuste interno e inserção internacional. Nessa linha, mais uma vez deve-se destacar a centralidade do Estado tanto em relação ao enfrentamento de seus desafios internos, como no que se refere aos processos de coordenação de políticas de regulação global da economia através da participação dos governos nacionais nos fóruns internacionais pertinentes.

Um último ponto merece atenção. Considerando-se os processos de inserção comandados pela ótica neoliberal, é preciso levar em conta não só os custos de natureza econômica e social, mas também os de natureza política. Dentre estes, como ressaltou o filósofo francês Claude Leffort, em seminário realizado em novembro de 1996, no Rio de Janeiro, sobressaem os riscos da expansão de ideologias antidemocráticas, à semelhança do nacionalismo populista e do fascismo, com fortes componentes de racismo e xenofobia, tal como ocorre, aliás, em vários países da Europa (Globo, 1996), fustigados pelo agravamento de problemas como o desemprego, o aumento da pobreza e a instabilidade social. Durante a década de 90, assiste-se nesses países à generalização de uma postura de desconfiança em relação à democracia, paralelamente ao crescimento da apatia e da atitude de cinismo político. Em consequência, observa-se o debilitamento da democracia liberal, reforçado, por um lado, pelos processos em curso de acentuada fragmentação da sociedade civil, e, por outro, pelo enfraquecimento dos antigos componentes de identidade e organização coletiva, como decorrência da reestruturação global da produção e da implementação das reformas neoliberais pró-mercado (GOMES, 1998, p.31-32).

2 - Globalização, mercado e democracia

Considerando-se os impactos políticos da globalização, o caso das novas democracias do Terceiro Mundo apresenta algumas peculiaridades, como, aliás, ressaltam inúmeros autores (PRZEWORSKI, 1993; PEREIRA, MARAVALL, PRZEWORSKI, 1993; O'DONNELL, 1991; 1993; DINIZ, 1995; WHITEHEAD, 1996; GOMES, 1998). Tal particularidade está relacionada à insuficiente consolidação do regime democrático, associada à prioridade irrestrita atribuída às reformas orientadas para o mercado, de elevados custos do ponto de vista do crescimento econômico, da incorporação da população ao mercado formal de trabalho e das condições gerais de emprego. Ademais, quando surgem tensões

entre a implementação das reformas liberais e os requisitos da democratização da ordem política, a resposta mais freqüente tem sido a redução da participação política e o recurso à repressão legal (VACS, 1994, p.86). Paralelamente à preservação de alguns elementos básicos da democracia liberal, como a liberdade partidária, a periodicidade das eleições e o livre funcionamento dos meios de comunicação, os governos de turno restringem a participação e os espaços da oposição, invocando a excepcionalidade da conjuntura, o caráter emergencial das políticas ou a inexorabilidade da globalização (CONAGHAN, MALLOY, 1994).

Nessa linha de atuação, generalizou-se a prática de expansão dos aspectos voluntaristas e personalistas do exercício da Presidência, tornando-se um comportamento recorrente o governante de turno envidar esforços para a aprovação do instituto da reeleição. Eleitos sob o império de Constituições que vedavam a reeleição para um mandato consecutivo, não foram raros os casos em que os chefes do Executivo, com o respaldo de sua coalizão parlamentar, ou, como ocorreu no Peru, sob o comando do Presidente Fujimori, mediante um golpe, se empenharam em alterar as regras constitucionais às quais seus mandatos estavam subordinados, transformando-se nos principais beneficiários da mudança induzida por seus respectivos governos. Esse tipo de comportamento torna-se particularmente prejudicial, se se considerar que a estabilidade das regras do jogo constitui um dos principais requisitos da consolidação democrática, sobretudo nos países latino-americanos, caracterizados por uma longa tradição de casuísmos. Assim ocorreu com o Brasil durante os 21 anos de regime militar (1964-85), quando os generais na chefia do Governo mudavam as leis sempre que lhes parecia conveniente, tendo em vista seus propósitos de autoperpetuação no poder.

Além disso, a rotina de tais governos viria a envolver crescentemente graus extremos de concentração do poder decisório no Executivo e de alargamento das prerrogativas presidenciais, para facilitar a execução dos programas de estabilização e das reformas orientadas para o mercado, tais como a privatização, a liberalização econômica, a abertura externa ou, ainda, as medidas para reagir à crise fiscal do Estado. À hegemonia da ideologia neoliberal corresponderia a primazia do paradigma tecnocrático, segundo o qual eficiência governamental seria a expressão de um processo de concentração, centralização e fechamento do processo decisório, enquanto a eficácia de gestão seria reduzida à noção de insulamento burocrático, implicando, basicamente, a capacidade de o Estado isolar-se das pressões políticas e sociais. Dessa forma, verificou-se a exclusão da participação do Legislativo nas decisões relevantes, além das restrições de certos direitos de cidadania, notadamente nas áreas trabalhista e sindical

(VACS, 1994, p.86). No caso do Brasil, a Constituição de 1988, através de seu artigo 62, introduziu o instituto das Medidas Provisórias (MPs), que ampliou substancialmente os poderes legislativos do Executivo, em detrimento do Congresso.

Tal tendência à generalização de democracias minimalistas internamente contrasta com a redução da capacidade de controle das economias nacionais, em face das forças hegemônicas no contexto da globalização, o que transformaria governos democraticamente eleitos em gestores do ajuste de suas economias à dinâmica internacional, de acordo com parâmetros definidos pelas já aludidas redes transnacionais de especialistas. Assim, conquistar competitividade no mercado global e assegurar o clima de confiabilidade necessário para atrair os investidores externos passariam a ser as metas prioritárias, descartando-se, mediante os processos políticos assinalados, enfoques alternativos ao modelo dominante. Eis porque, analisando as políticas de ajuste levadas a efeito entre meados da década de 80 e início dos anos 90, Bresser Pereira, Maravall e Przeworski, ressaltam:

“ Assim, o estilo político autocrático que caracteriza as reformas feitas ao estilo de Washington tende a minar as instituições representativas, a criar uma política personalista e a gerar um clima no qual a política se reduz a acertos, a uma busca de redenção. Mesmo que os pacotes de reformas neoliberais contenham uma ciência econômica de qualidade, o mais provável é que transformem a política numa espécie de sortilégio/magia negra, destinada a dominar as ações dos demais participantes” (PEREIRA, MARAVALL, PRZEWORSKI, 1993, p.9-10).

3 - O Brasil e a nova ordem mundial

No Brasil, as décadas de 80 e 90 representam distintos momentos no processo de adaptação do País à nova ordem mundial. O primeiro momento, correspondente ao Governo Sarney, está marcado pela configuração de uma coalizão de interesses bastante heterogênea e diferenciada internamente, expressão do amplo leque de forças políticas que liderou a transição do regime militar para o governo civil, culminando com a eleição indireta de Tancredo Neves para a Presidência da República. Como é sabido, a transição brasileira notabilizou-se por seu gradualismo e pela expressiva participação de setores ligados ao regime militar, ao lado das forças pertencentes aos quadros oposicionistas. A tensão entre continuidade e mudança marcaria o longo percurso em direção à ordem democrática.

Com a doença e falecimento de Tancredo Neves, assumiu seu vice, José Sarney, sustentado por uma aliança integrada por lideranças de diferentes matizes ideológicos. Dessa coalizão faziam parte setores com distintos graus de identificação com os valores liberais e antiliberais. Dentre estes, alguns expressavam posições francamente desenvolvimentistas, defendendo um projeto de fortalecimento econômico calcado na industrialização sob a condução de um Estado ainda bastante intervencionista, comprometido com a meta de conciliar crescimento econômico com o combate à pobreza e à desigualdade social. A agenda pública incluía, entre suas prioridades, a redução da inflação, a instauração da ordem democrática e o chamado resgate da dívida social. Foi a fase dos experimentos heterodoxos de estabilização econômica, que concentraram a atenção das autoridades públicas, ficando em segundo plano as reformas estruturais, tais como a privatização, a abertura externa, a desregulação, a liberalização comercial ou, ainda, a reforma do Estado.

Se, por um lado, havia um amplo consenso quanto à necessidade de realizar as reformas políticas liberalizantes de forma a eliminar o legado autoritário, por outro, não havia acordo, no interior do próprio Governo, quanto ao esgotamento do antigo modelo de desenvolvimento, quer em seus aspectos econômicos, quer em seus suportes institucionais. Esse modelo ainda não estava desacreditado, as empresas estatais não eram então encaradas como sobrevivência de um passado a ser sepultado, ainda se acreditava, enfim, na relevância da política industrial como importante instrumento dentro de uma estratégia de crescimento econômico a ser reativada, quando oportuno. A matriz estadocêntrica sofria um processo de desgaste lento e gradual desde meados da década de 70, como consequência das mudanças estruturais desencadeadas pelo projeto desenvolvimentista dos militares, porém sua desestruturação não era ainda objeto de uma política deliberada do Governo (DINIZ, 1997).

Nesse contexto foi elaborada a Constituição de 1988, fruto de uma ampla mobilização política, marcada por intensa participação da sociedade civil, através de seus diferentes segmentos. Expressando a heterogeneidade da correlação de forças típica daquele momento, a nova Carta teria um conteúdo híbrido, com inúmeros dispositivos que reforçavam o legado do antigo modelo, estabelecendo um prazo para a revisão de seus aspectos mais controversos.

4 - Os anos 80: empresariado, neoliberalismo e democracia

Nesse debate que se travou na arena pública, os empresários inseriram-se de forma clara e expressiva, dando continuidade à intensa atuação política desencadeada a partir de meados dos anos 70, quando as elites empresariais do comércio e da indústria lideraram a campanha contra a estatização da economia, adotando uma postura crítica em relação ao regime militar (PESSANHA, 1981; BOSCHI, 1979; DINIZ, 1994a), questionando, sobretudo, o fechamento crescente do processo decisório.

Com a instauração do primeiro Governo da Nova República, em 1985, o empresariado assumiu um papel ainda mais ativo, quer através de suas lideranças, quer através de suas entidades de cúpula, como a FIESP e as Associações Comerciais de São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, dentre outras. Além de posições de destaque na alta burocracia estatal, incluindo ministérios-chave, como o Ministério da Fazenda, ocupado por Dilson Funaro à época do Plano Cruzado, vários empresários disputaram postos executivos e legislativos nas eleições de 1986, tendo o empresariado urbano alcançado uma significativa representação na Constituinte — 23,43% —, segundo estudo de Walder de Góes (apud DINIZ, BOSCHI, 1989, p. 29-33). Com o apoio de suas entidades de classe, como a FIESP, a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) e a União Brasileira de Empresários(UBE), os representantes empresariais, na Constituinte, desenvolveram uma ação sistemática em prol do refluxo do Estado e do fortalecimento do mercado, ao mesmo tempo em que envidaram esforços para impedir a aprovação de dispositivos constitucionais relacionados aos direitos trabalhista e sociais, bandeira dos sindicatos, apoiados pelos partidos de centro-esquerda (DINIZ, BOSCHI, 1989, p. 122-131).

Outra característica desse período foi o aprofundamento da diferenciação e da complexidade crescentes das entidades de representação dos interesses do empresariado industrial. Tal evolução conduziu ao reforço da estrutura dual de representação integrada pelas organizações corporativas (sindicatos, federações e confederações) e pelas associações setoriais paralelas, como a Associação Brasileira das Indústrias de Base(Abdib), a Associação Brasileira da Indústria Eletro-Eletrônica(Abinee), a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos(ABIA), a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos(Abimaq) e a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores(Anfavea). Foram ainda criadas novas organizações, como o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial(IEDI), o Pensamento Nacional das Bases Empresariais(PNBE) e os Institutos Liberais, destacando-se os do Rio de Janeiro.

ro, de São Paulo e do Rio Grande do Sul (DINIZ, BOSCHI, 1993a; GROS, 1993). Os novos núcleos abririam canais adicionais de participação, à margem da estrutura oficial, preconizando uma postura de maior autonomia e independência por parte da representação empresarial. Observou-se, ainda, uma ampla atuação pela via dos partidos políticos e a generalização da prática do *lobby*, que veio a consagrar-se como um instrumento rotineiro de pressão. Evoluiu-se, assim, para uma estrutura híbrida e multipolar de representação, acentuando-se a tendência histórica à fragmentação. A falta de um perfil nítido, ao lado da ausência de uma entidade de cúpula de caráter abrangente e alto teor de representação, capaz de funcionar como porta-voz da classe empresarial como um todo, persistiriam como um traço distintivo dessa estrutura organizacional.

Esta é, aliás, uma diferença marcante entre o estilo de representação do empresariado brasileiro e o europeu. Na Europa, institucionalizou-se o padrão neocorporativo, produto de condições históricas, institucionais e políticas muito peculiares, que tornaram possível uma sistemática de negociação, sob a forma de pactos tripartites de ampla envergadura, envolvendo o governo, representantes do capital e do trabalho, com o respaldo do sistema partidário, para viabilizar o acesso universal aos benefícios gerados pelo desenvolvimento capitalista. Em outros termos, trata-se de um sistema em que a negociação se transformou no meio por excelência de administração do conflito distributivo, apoiando-se numa teia institucional sólida, da qual fazia parte uma estrutura organizacional fortemente integrada submetida ao comando de entidades de cúpula de alto grau de abrangência, englobando, de um lado, o conjunto dos empresários e, do outro, o contingente dos trabalhadores.

Em contraste, no Brasil, implantou-se o corporativismo de Estado, de teor restrito, segmentado e de baixo poder de incorporação. Esse sistema promoveu a participação dos empresários na estrutura decisória das comissões e dos conselhos econômicos integrados à burocracia governamental, entre os anos 30 e 80, mas excluiu os trabalhadores, presentes apenas em alguns órgãos ligados às questões trabalhistas e previdenciárias. Consolidou-se um corporativismo setorial e bipartite, destituído de arenas multissetoriais de negociação e de espaços de interlocução capital-trabalho, desestimulando a aglutinação de interesses. Essa é a razão pela qual táticas de articulação de pactos e alianças de amplo espectro, envolvendo os interesses sindicais, características do desenvolvimento do capitalismo europeu, estiveram ausentes entre nós.

Historicamente, o empresariado brasileiro revelou grande dificuldade para formular plataformas de maior amplitude, capazes de transcender seus interesses mais específicos. É um ator marcado por uma falta de percepção de longo

alcance e de visão de conjunto, o que tem, certamente, alguma relação com o fato de ter surgido e amadurecido sob regimes autoritários. Os parâmetros de convivência e os marcos institucionais responsáveis pela regulamentação das relações capital-trabalho não estimularam acordos interclasse. Desenvolvendo uma visão restrita e particularista, bem como uma prática de maximização de ganhos imediatos, os empresários revelaram fraca disponibilidade e reduzida abertura para o enfrentamento das questões sociais ligadas à redução da desigualdade na distribuição da riqueza e no acesso aos benefícios gerados pelo desenvolvimento econômico. Sempre que vieram à tona sob o impacto de movimentos de base popular, as reformas sociais seriam percebidas predominantemente sob a ótica do aumento dos custos das atividades empresariais e, portanto, como um mal a ser evitado ou ameaça a ser debelada. Nos anos 80, com o impacto da globalização e o predomínio das diretrizes neoliberais, tais tendências não se reverteram. Pesquisas realizadas em 1991 e 1993 mostraram não o declínio da distância ideológica, mas o contraste entre uma subcultura sindical com forte ênfase na dimensão social da democracia e uma visão empresarial unilateralmente identificada com os valores ligados ao aumento da eficiência e da lucratividade das atividades empresariais no processo de reestruturação produtiva em curso (DINIZ, BOSCHI, 1993b; LIMA, CHEIBUB, 1994; DINIZ, BOSCHI, 1997).

A ruptura com essa tradição de corporativismo bipartite ocorreu com a breve experiência das câmaras setoriais, entre fins dos anos 80 e início dos anos 90, mais precisamente durante os Governos Collor e Itamar Franco. Tais câmaras introduziram um padrão tripartite de negociação, reunindo representantes empresariais e lideranças sindicais operárias, ao lado de técnicos e autoridades governamentais na busca de soluções consensuais para os problemas enfrentados por alguns setores produtivos. A mais expressiva delas foi a Câmara da Indústria Automotiva, que realizou dois acordos, respectivamente em março de 1992 e fevereiro de 1993, conjugando a redução dos preços e da carga fiscal sobre os automóveis à consecução de certas metas básicas, como a retomada dos investimentos, a manutenção do nível de emprego e a reestruturação produtiva do setor (DINIZ, 1994b, 1996). No caso do setor automotivo, esse experimento de criação de um espaço institucional de governança econômica, integrando processos de formulação de políticas e de articulação de interesses, conseguiu alcançar as metas estipuladas. As negociações possibilitaram uma ação conjunta para o reerguimento e a melhoria do desempenho do complexo automotivo como um todo, além de desencadear uma ampla discussão sobre formas de parceria entre capital, trabalho e governo, tendo em vista a implementação de políticas setoriais concertadas. Entre-

tanto foi um esforço localizado e transitório, que despertou aguda controvérsia e profundas resistências no interior da própria equipe econômica governamental, fortemente identificada com o estilo centralizador de gestão econômica. As dificuldades de organização e as divergências internas, típicas de vários dos setores aglutinados nas câmaras, ao lado da falta de respaldo institucional e da oposição da cúpula tecnocrática do Governo Fernando Henrique, inviabilizaram, entre 1995 e 1998, a continuidade dessa experiência.

5 - Os anos 90: continuidades e rupturas

A partir de início dos anos 90, observam-se mudanças tanto no contexto internacional, com o aumento dos fluxos financeiros e da disponibilidade de capitais, como na conjuntura nacional, com uma nova configuração das forças políticas e coalizões dominantes. Internamente, afirma-se a supremacia do neoliberalismo, observando-se um ponto de inflexão, marcado pela estruturação de um movimento em torno da necessidade de uma ruptura com a antiga ordem, tendo em vista a implantação de um novo modelo econômico centrado no mercado. Desencadeia-se, então, a mobilização pela revisão da Constituição recém-votada, a despeito de muitos de seus dispositivos não terem sido sequer regulamentados. Seus preceitos teriam envelhecido antes mesmo de se consolidarem. Aumentam as pressões por um processo de desconstrução legal e institucional, que abriria o caminho para a refundação do Estado e da sociedade de acordo com os novos parâmetros consagrados internacionalmente.

Essa ruptura deu-se com o Governo Collor (1990-92), responsável por uma drástica redefinição da agenda pública, aprofundando-se com o primeiro Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-98). Este, no seu discurso de despedida do Senado, enfatizou a importância de um corte radical com o passado, anunciando a necessidade de sepultar a Era Vargas. Era chegado o momento do abandono do estatismo e do nacional-desenvolvimentismo. Impunha-se a virada em direção a um novo modelo, comprometido com a modernidade e implicando o pleno aproveitamento das oportunidades que se abriram com a globalização. A partir de então, a coalizão vencedora, identificada com a matriz neoliberal, lidera a ofensiva pela eliminação dos entraves legais e institucionais para o ajustamento aos novos tempos e, assim, todas as normas, valores e regras de natureza jurídico-legal ligados à antiga ordem seriam postos sob suspeita e seriam alvo de um ataque sistemático. A desregulamentação dando passagem a uma nova regulamentação assumiria o primeiro plano dos debates levados a público, vindo a adquirir viabilidade, ao mesmo tempo em que se

observava o refluxo do movimento sindical e da mobilização da sociedade. Tinha início o desmonte da Era Vargas.

Esse foi também o momento em que se deu a desestruturação do padrão corporativo de intermediação de interesses, legado por Vargas, sob o qual foram implantados os canais de articulação Estado-sociedade e foram definidos os parâmetros de administração do conflito distributivo durante as diferentes fases da industrialização substitutiva de importações. Os primeiros passos foram dados pelo Governo Collor, que pôs em prática uma versão claramente neoliberal de reforma do Estado, baseada no enxugamento da máquina estatal, no corte dos gastos, na demissão de funcionários e na eliminação de diversos órgãos, dentro de um movimento mais geral de centralização administrativa e alta concentração do poder decisório na cúpula tecnocrática enclausurada no superministério da Economia e no Banco Central (DINIZ, 1997, principalmente p. 143-152). Esse conjunto veio a constituir o núcleo duro do Estado, responsável pelas políticas estratégicas do País.

Esse experimento de reforma levou à mutilação do aparato administrativo, à degradação do serviço público e ao agravamento de suas deficiências. Paralelamente, as arenas corporativas de negociação entre os setores público e privado, que, no interior do Estado, abriam espaço para a representação dos interesses empresariais, foram desmontadas ou desativadas. Consagrou-se o estilo tecnocrático de gestão, caracterizado pelo fechamento crescente do processo decisório, avesso à negociação com os partidos e as forças organizadas da sociedade. Esse padrão persistiu durante o governo de Fernando Henrique Cardoso, atribuindo papel primordial ao Ministério da Fazenda e ao Banco Central, que formam o núcleo que realmente decide, sobretudo no que se refere à política econômico-financeira, controla as informações estratégicas, principalmente aquelas que circulam nos meios internacionais, e dispõe de canais privilegiados de acesso às decisões externas. Os demais ministérios têm menor influência, ocupando posição periférica, em geral tomando conhecimento das decisões depois que essas foram tomadas. Em outros termos, o círculo com poder decisório é extremamente restrito e opera, sob condições de confinamento burocrático, sem transparência e freqüentemente de forma sigilosa.

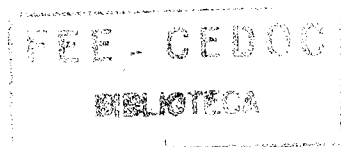
Os empresários, que haviam participado ativamente da campanha pela retirada do Estado da economia e pela abertura política do regime militar, na expectativa de garantir maior espaço no processo decisório, viram-se diante de uma nova situação de exclusão. Os sindicatos, por sua vez, sofreram um profundo esvaziamento, em decorrência dos efeitos combinados do desenvolvimento do novo paradigma tecnológico, das políticas recessivas e do desemprego crescente. Dessa forma, durante a segunda metade dos anos 90, no que diz

respeito à esfera federal, observou-se o reforço do distanciamento Estado-sociedade.

O período 1994-98 foi está marcado pelo êxito do Programa de Estabilização Econômica do Governo Fernando Henrique, mediante a implementação do Plano Real. Este baseou-se na sobrevalorização do real — propiciando o aumento das importações —, na elevação das taxas de juros e numa ampla abertura externa da economia. Como resultado do processo de globalização e das políticas governamentais de estabilização e de ajuste, o setor empresarial passaria por profunda reestruturação e renovação internas. Setores inteiros foram desativados ou desnacionalizados, como os setores têxtil, calçados, bens de capital, eletrodomésticos, produtos de higiene e limpeza e autopeças, dentre outros.

No âmbito das grandes empresas, observou-se um intenso processo de fusão, aquisição ou associação com grupos estrangeiros, atingindo empresas tradicionais do País, como a Metal Leve, a Cofap e a Freios Varga, no setor de autopeças, a Brasmotor, os Grupos Arno e Refripar, no setor eletroeletrônico, ou, ainda, o Grupo Villares, no setor de siderurgia e aço. Esse processo afetou a posição de lideranças expressivas do passado recente, como José Mindlin, Abraham Kasinski, Celso Varga, Hugo Etchnique, Felipe Arno, Sérgio Prosdócimo e Paulo Villares. Em outros termos, além da mudança na estrutura física do setor produtivo, houve um processo de esvaziamento de lideranças expressivas ligadas ao antigo modelo. De um lado, os grandes conglomerados, capitaneados pelo capital estrangeiro, de outro, a proliferação de pequenos e microempresários, caracterizados por alta taxa de mortalidade e substituição internas, dão ao empresariado um perfil heterogêneo e segmentado, altamente diferenciado setorial e regionalmente.

As empresas transnacionais continuam detendo posição importante na produção local, mantendo-se, em geral, nos setores onde já possuíam liderança, como é o caso do complexo automotriz. Tais empresas vêm aumentar suas oportunidades de expansão com a criação do Mercosul, já que contam com condições mais favoráveis de ocupação dos novos espaços, tendo filiais nos mercados da Argentina e do Brasil. Um outro setor em expansão é o de alimentos processados, também com forte participação das empresas transnacionais (CAMPOS, ARROYO, 1998). O quadro é, portanto, complexo e instável. Várias empresas e mesmo alguns setores desaparecem, enquanto outros se afirmam e se expandem, não se observando desindustrialização, como no caso da Argentina, senão que uma reestruturação, com crescente peso dos grupos transnacionais e o aprofundamento da centralização e da concentração de capitais. Se antigas lideranças perdem expressão, dadas as dificuldades de



sobrevivência diante do aumento da concorrência externa e dos efeitos adversos da política governamental, como a abertura descontrolada e os estímulos ao capital internacional, outros líderes ganham projeção, beneficiando-se das oportunidades abertas pelas privatizações, como é o caso do empresário Benjamin Steinbruch, do Grupo Vicunha, que dirige um complexo nas áreas de portos, ferrovias e energia, sendo hoje o presidente dos conselhos da Companhia Siderúrgica Nacional, da Light e da Vale do Rio Doce. Para esse empresário dos novos tempos, o futuro do capitalismo no Brasil implica maior inserção externa e uma articulação mais profunda com o capital internacional (Carta Cap., 1998a, p. 38-43).

Dessa forma, observa-se a progressão de uma perspectiva internacionalista, em contraposição à visão nacionalista do passado. Essa postura tem repercussões no âmbito das associações setoriais paralelas, onde já se pode detectar um processo de adaptação aos desafios da globalização. Um exemplo paradigmático é o da Abdib, que alterou seus estatutos para incluir entre seus sócios empresas estrangeiras. Destacando-se como líderes da antiga estratégia de desenvolvimento, os industriais desse setor foram atingidos com a retração do Estado e a crise das finanças públicas. Em reação, redirecionaram seus investimentos, aproveitando as oportunidades surgidas com as concessões de obras nas áreas de infra-estrutura, associados ao capital externo. Alterando o nome para Associação Brasileira da Infra-Estrutura e da Indústria de Base, a Abdib, outrora reduto de grupos de orientação nacionalista, como Bardella e Villares, hoje abriga grupos europeus e norte-americanos, como a Shell e a Exxon, a argentina YPF ou a Asea Brown Boveri. Como ressaltam Campos & Arroyo, tais grupos possuem, no mundo, ativos de US\$ 400 bilhões, com uma capacidade de investimento de US\$ 40 bilhões, garantindo aos sócios brasileiros amplas chances de negócios (CAMPOS, ARROYO, 1998, p. 173-174).

Durante o primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso, os industriais mantiveram a postura de adesão à agenda neoliberal. Embora críticos em relação a aspectos da política governamental, como a abertura abrupta e indiscriminada da economia e a alta da taxa de juros, em diferentes momentos, revelaram-se alinhados com o Governo Federal. Nas palavras do então Presidente da FIESP, Carlos Eduardo Moreira Ferreira, a luta pelas reformas estruturais e constitucionais, conduzidas pelo Governo no Congresso, constituiu o núcleo da ação institucional da entidade durante o período (FSP, 1998). Em maio de 1996, uma caravana de industriais, comandada pelas principais entidades empresariais, como a FIESP e a CNI, deslocou-se para Brasília, para apoiar o Governo em seus esforços junto ao Congresso pela aprovação das reformas constitucionais. Responsabilizando os parlamentares pela lentidão das refor-

mas, reclamaram da falta de cooperação do Congresso, tradicionalmente percebido como um entrave à modernização do País. Além disso, apoiaram maciçamente a reeleição do atual Presidente. Um mês antes das eleições, veio a público um documento do movimento Ação Empresarial, reunindo cerca de 40 empresários de peso, entre os quais Emílio Odebrecht e Edson Vaz Musa, ressaltando a concordância da classe com respeito à política do Governo (ISTOÉ Dinheiro, 1998, p. 33). Em geral, observou-se, no período, o esvaziamento político das entidades empresariais e mesmo uma certa omissão, apesar dos efeitos adversos da política econômica para as atividades industriais.

Considerando-se o conjunto do setor empresarial, os últimos anos da década de 90 revelam algumas mudanças significativas. Basicamente, verifica-se uma quebra da unanimidade em relação à plataforma neoliberal. Se, por um lado, a FIRJAN, sob a presidência de Eduardo Eugênio Gouvêa Vieira, do grupo Ipiranga, aprofundou o alinhamento com o Governo Federal, reafirmando simultaneamente a identificação com a matriz neoliberal, por outro, a FIESP, que representa 42% do PIB industrial do País, sob a liderança de seu novo presidente, Horácio Lafer Piva, jovem empresário, de 41 anos, do grupo Klabin, da área de papel e celulose, passaria a defender uma postura mais independente. Segundo Piva, eleito em setembro de 1998, impõe-se uma ruptura com a prática de adesão, a fim de que a FIESP assumira a postura mais apropriada de grupo de pressão. Além disso, critica fortemente o alijamento dos empresários do processo decisório, afirmando que a classe toma conhecimento das políticas governamentais pelos jornais, não sendo ouvida, nem consultada, pelas autoridades públicas, que revelariam sistemático descaso em relação às entidades empresariais. Manifesta, também, clara discordância em relação à equipe econômica do Governo, que estaria preocupada, fundamentalmente, com as questões financeiras, abandonando o setor produtivo à própria sorte. Finalmente, questionando o tratamento preferencial dispensado ao capital internacional, pede isonomia para a empresa nacional, afirmando que não se trata de solicitar o retorno do protecionismo e do paternalismo estatal (ISTOÉ Dinheiro, 1998; JB, 1998). O que se reivindica, salienta, é que seja concedido à indústria local tratamento que lhe garanta igualdade de condições em relação aos concorrentes estrangeiros.

De forma similar, o IEDI, logo após o término do primeiro turno das eleições que garantiram a reeleição do Presidente Fernando Henrique Cardoso, através de sua diretoria, entregou ao chefe do Executivo um documento no qual defende a relevância e a urgência de uma política industrial para o País. **A Agenda para um Projeto de Desenvolvimento Industrial** baseia-se em estudo comparativo de 12 países, incluindo o Brasil, concluindo que, ao contrário dos países

desenvolvidos, que têm uma intensa política industrial, o Brasil sofre os efeitos de uma completa omissão quanto ao parque industrial local. Segundo o documento, na contramão da história, o Brasil "(...) consegue ser mais neoliberal que o neoliberalismo, num momento de questionamento generalizado desta doutrina, na teoria e na prática" (apud Carta Cap., 1998b, p.24). Nos últimos anos, observou-se uma adesão acrítica ao credo neoliberal, resultando em políticas altamente prejudiciais, como a abertura comercial indiscriminada, o desestímulo às exportações e a internacionalização acelerada da economia. A consequência foi o debilitamento da indústria nacional, exposta aos excessos de uma concorrência externa descontrolada. Nossa peculiaridade, ressalta ainda o texto, "(...) consistiu na abertura a qualquer custo. Sem o amparo de um projeto maior de desenvolvimento nacional, entramos como amadores em um jogo de profissionais"(JC, 1998).

Nas palavras de Eugênio Staub, Diretor-Presidente da Gradiente e Presidente do Conselho Diretor do IEDI, o País está sendo submetido a um processo de desindustrialização crescente, que se traduz na redução da participação industrial no PIB, de 33% para 22% na última década, e na queda do oitavo para o 11º lugar no *ranking* mundial em termos de tamanho do parque industrial (Globo, 1998). Concordando com as declarações do Presidente da FIESP, o estudo enfatiza a necessidade de isonomia para a empresa nacional em substituição às práticas protecionistas hoje anacrônicas. Critica igualmente a falta de participação dos empresários no processo decisório. Como argumenta Staub, "O diálogo do setor privado com o governo está no nível mais baixo da história. A burocracia estatal tornou-se auto-suficiente e arrogante e desrespeitou a experiência do empresariado industrial e do setor financeiro. Ressalvadas as exceções, eles não nos ouvem e quando ouvem, não acreditam"(Carta Cap., 1998b, p.26). Para reagir a essa tendência, o documento sugere a criação de algumas instâncias de negociação, como o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial, formado por ministros, secretários de Estado e empresários, do Fórum da Produção Industrial, formado por empresários e pelos chamados grupos estratégicos, a serem integrados por representantes dos setores público e privado (Carta Cap., 1998b, p.27).

Nessa linha, cabe ainda mencionar o Movimento Compete Brasil, lançado no Rio de Janeiro por oito organizações empresariais, do qual fazem parte lideranças ligadas a diferentes entidades industriais, como o empresário Cesar Moreira, Vice-Presidente da FIRJAN, e Roberto Mendonça, Presidente da Abdib. O objetivo principal, segundo informações divulgadas pela imprensa, é ampliar as compras no País de equipamentos, partes, peças e serviços nas áreas de petróleo, gás natural e petroquímica (Carta Cap., 1998c, p.31).

Além das manifestações de teor organizado, declarações isoladas de lideranças empresariais contribuíram, ao longo do tempo, para sinalizar a insatisfação de segmentos do setor privado frente à política em vigor, como se depreende do desabafo do Secretário-Geral da FIESP, Roberto Nicolau Jeha, discursando para uma platéia de empresários, muitos dos quais integrantes da Associação Brasileira dos Empresários pela Cidadania: “Estamos de joelhos. Nós somos uma raça em extinção. O industrial brasileiro está acabando e não temos mais dignidade. Estamos sendo conduzidos ao matadouro e cantando vivas à modernidade” (Globo, 1998a).

A instabilidade do País e o aumento do grau de incerteza em face das crises internacionais cíclicas aumentaram a inquietação nos meios empresariais, estimulando a busca de soluções e o aumento da participação. Assim, observou-se uma forte mobilização em torno das eleições gerais de outubro de 1998, não só em apoio a candidatos considerados afinados com as propostas do setor, como investindo em candidatos próprios. Apurados os resultados, segundo dados da imprensa, os industriais conseguiram eleger uma bancada de 38 deputados federais, vários dos quais ligados a federações e associações empresariais, como Carlos Eduardo Moreira Ferreira (PFL-SP), ex-Presidente da FIESP, e Emerson Kapaz (PSDB-SP), ex-Presidente do PNBE, além de Armando Monteiro Neto (PMDB-PE) e Francisco Garcia (PFL-AM), Presidentes das Federações Industriais dos Estados de Pernambuco e Amazonas respectivamente (Globo, 1998b).

6 - Considerações finais

A análise aqui empreendida, ainda que bastante preliminar, chama atenção para alguns pontos que merecem ser ressaltados. Em primeiro lugar, os dados revelam que não é possível distinguir uma clara linha evolutiva a partir das mudanças determinadas pelo intenso processo de reestruturação industrial ao qual a indústria brasileira foi submetida sob o impacto da globalização e como consequência das políticas governamentais da última metade dos anos 90. Não se pode descortinar uma clara tendência numa ou noutra direção. O quadro resultante é complexo e multifacetado. A heterogeneidade e a fragmentação da estrutura de representação dos interesses empresariais, traços historicamente consolidados, persistem, manifestando-se pela coexistência de diferentes segmentos, com características diversas e orientações também diferenciadas, em alguns casos, contraditórias.

Essa segmentação não é atenuada pela existência de instituições e forças de alto teor de aglutinação, como ocorreu no caso do neocorporativismo

européu, dotado de arenas trans-setoriais de negociação, que, ao longo do tempo, funcionaram no sentido da agregação de interesses e favoreceram a formulação de plataformas mais abrangentes. Além disso, não se observou o surgimento de uma liderança empresarial alternativa, de projeção nacional, capaz de exercer o papel de porta-voz da classe como um todo, ou que tenha condições de expressar um novo consenso em torno de uma via alternativa de desenvolvimento.

É verdade que, durante a última década, verificou-se uma profunda desestruturação do aparato produtivo que se desenvolveu com base na estratégia da industrialização substitutiva de importações, com sinais de uma reestruturação em novas bases. De forma similar, lideranças expressivas, ligadas ao antigo modelo, perderam espaço, abaladas pelos efeitos de uma abertura descontrolada e do acirramento da concorrência dos produtos estrangeiros. Além disso, entidades que haviam se destacado como segmentos de ponta do antigo padrão se esvaziaram politicamente ou experimentaram mudanças substanciais, adaptando-se aos novos tempos, como é o caso da Abdib. Em contraste, outras lideranças despontaram, representando uma nova geração empresarial, que já não tem vínculos com a via desenvolvimentista do passado e que se encontra inserida no circuito do capital internacional. Entretanto a ausência de uma entidade ou de uma liderança com poder integrador torna difícil prever a direção das transformações em curso.

Tais dificuldades, por outro lado, não devem obscurecer a percepção dos sinais de uma expressiva mudança que vem ocorrendo, principalmente após a crise externa de meados de 1997. Trata-se da constituição de um núcleo envolvendo entidades de peso, como a FIESP e o IEDI, lideranças antigas e novas, em torno de uma postura de crítica ao atual modelo, solicitando uma forma de inserção externa compatível com a preservação e o fortalecimento do parque industrial local e do patrimônio construído ao longo das várias fases da industrialização do País.

O alvo é a formulação de uma nova estratégia, que preserve o espaço para uma política industrial consistente. Nesse sentido, observa-se a confluência em torno de uma visão, conflitante com a perspectiva mais ortodoxa hoje dominante, capaz de conduzir as políticas de inserção no sistema internacional de forma independente, em benefício de um projeto para o desenvolvimento do País. Para ganhar força política, essa postura necessita transcender os estreitos limites do setor empresarial, alargando o leque de alianças. A incorporação de outros segmentos, aí incluindo as lideranças sindicais, encontra, porém, um obstáculo que não pode ser subestimado, pois, em última análise, implica romper com a histórica inflexibilidade do empresariado brasileiro diante da pauta de demandas dos trabalhadores. Como foi ressaltado, a falta de tradição de pactos e nego-

ciações, envolvendo a disposição para transigir e ceder em benefício de uma agenda comum, é um traço do desenvolvimento histórico da classe empresarial. Esse é, sem dúvida, um dos principais desafios do momento presente.

Bibliografia

- BOSCHI, R. R. (1979). **Elites industriais e democracia**. Rio de Janeiro : Graal.
- BRESSER PEREIRA, L. C. ver PEREIRA, L. C. Bresser
- CAMPOS, I. W., ARROYO, Mónica (1998). A força do empresariado no Brasil e na Argentina. **Lua Nova**, n.44.
- CANOSA, L. P. (1998). **Todas as fatias e a cereja também: o pensamento político da FIRJAN em 15 anos de crise, 1980-1995**. Rio de Janeiro : IFICS. (Tese de doutorado).
- CARTA CAPITAL (1998). São Paulo, p.24, 20 out.
- CARTA CAPITAL (1998a). São Paulo, p.22; 38-43, 27 maio.
- CARTA CAPITAL (1998b). São Paulo, p.26,27, 28 out.
- CARTA CAPITAL (1998c). São Paulo, p.31, 11 nov.
- CONOGHAN, C., MALLOY, J. (1994). **Unsettling statecraft, democracy and neoliberalism in Central Andes**. Pittsburgh : University of Pittsburgh.
- DINIZ, E. (1994a). Empresariado, regime autoritário e modernização capitalista: 1964-1985. In: SOARES, G. A. D., D'ARAUJO, Maria Celina, orgs. **21 anos de regime militar: balanço e perspectivas**. Rio de Janeiro : FGV.
- DINIZ, E. (1994b). Reformas econômicas e democracia no Brasil dos anos 90: as câmaras setoriais como fórum de negociação. **Dados**, v.37, n.2.
- DINIZ, E. (1995). Governabilidade, democracia e reforma do Estado: os desafios da construção de uma nova ordem no Brasil dos anos 90. **Dados**, v.38, n.3.
- DINIZ, E. (1996). As elites empresariais e a nova república: corporativismo, democracia e reformas liberais no Brasil dos anos 90. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.17, n.2.

- DINIZ, E. (1997). **Crise, reforma do estado e governabilidade**. Rio de Janeiro : FGV.
- DINIZ, E. (1998). Globalização, ajuste e reforma do estado; um balanço da literatura recente. **BIB**, Anpocs, n.45.
- DINIZ, E., BOSCHI, R. R. (1989). Empresários e constituinte: continuidades e rupturas no modelo de desenvolvimento capitalista no Brasil. In: CAMARGO, A., DINIZ, E., orgs. **Continuidade e mudança no Brasil da Nova República**. São Paulo / Rio de Janeiro : Vértice/ IUPERJ.
- DINIZ, E., BOSCHI, R. R., (1993a). Brasil: um novo empresariado? balanço de tendências recentes. In: DINIZ, E., org. **Empresários e modernização econômica: Brasil, anos 90**. Florianópolis : UFSC/ IDACON.
- DINIZ, E., BOSCHI, R. R., (1993b). Liderança empresariais e problemas da estratégia liberal no Brasil. **Revista Brasileira de Ciência Sociais**, v.8, n.23.
- DINIZ, E., BOSCHI, R. R., (1997). Estabilização e reformas econômicas no Brasil: a visão das elites empresariais e sindicais. **Teoria e Sociedade**, Belo Horizonte : UFMG, n.1.
- FOLHA DE SÃO PAULO (1998). São Paulo, 31 maio.
- GLOBO,O (1996). Rio de Janeiro, p.8, 22 nov.
- GLOBO,O (1998). Rio de Janeiro, p.25, 24 out.
- GLOBO,O (1998a). Rio de Janeiro, 19 ago.
- GLOBO,O (1998b). Rio de Janeiro, 11 out.
- GOMES, J. M. (1998). Globalização, estado – nação e cidadania. **Contexto Internacional**, v.20, n.1, p.7-89, jan./jun.
- GRÓS, D. (1993). Liberalismo, empresariado e ação política na nova republica. In: : DINIZ, E., org. **Empresários e modernização econômica: Brasil, anos 90**. Florianópolis : UFSC/ IDACON.
- HAAS, P. M. (1992). Introduction: epistemic communities and international policy coordination. **International Organization**, v.46, n.1, especial issue.
- ISTO É DINHEIRO (1998). São Paulo, n.54, p.33, 9 set.
- ISTO É DINHEIRO (1998a). São Paulo, n.53, 2 set.
- JORNAL DO BRASIL (1998). Rio de Janeiro, 28 set.
- JORNAL DO COMERCIO (1998). São Paulo, 23 out.

- KAHLER, Miles (1992). External influence, conditionality, and the politics of adjustment. In: HAGGARD, S., KAUFMAN, R. eds. **The politics of economic adjustment**. S.n.t.
- LIMA, M. R. S., CHEIBUB, Z. B. (1994). **Elites estratégicas e dilemas do desenvolvimento**. Rio de Janeiro : IUPERJ. (Relatório de pesquisa IUPERJ/ /Conj. Cândido Mendes).
- NELSON, J. (1990). **Economic crisis and policy choice: the politics of adjustment in developing countries**. Princeton, New Jersey : Princeton University.
- O'DONNELL, G. (1991). Democracias delegativas? **Novos Estudos CEBRAP**, Rio de Janeiro, n.31.
- O'DONNELL, G. (1993). Estado, democratização e alguns problemas conceituais. **Novos Estudos CEBRAP**, Rio de Janeiro, n.36.
- PEREIRA, L. C. Bresser, MARAVALL, J. M., PRZEWORSKI, A. (1993). **Economic reforms in new democracies: a social – democratic approach**. Cambridge : Cambridge University.
- PESSANHA, C. (1981). **Estado e economia no Brasil: a campanha contra e estatização, 1974-1976**. Rio de Janeiro : IUPERJ. (Tese de mestrado).
- PRZEWORSKI, A. (1983). A falácia neoliberal. **Lua Nova**, n.28/29, p.209-225.
- PRZEWORSKI, A. (1996). **On the design of the state: a principal – agent perspective**. Brasília : MARE/BID/ONU. (Trabalho apresentado no Seminário Internacional: A reforma do estado na América Latina e no Caribe; mimeo).
- SADER, E., GENTILI, P. (1995). **Pós – neoliberalismo, as políticas sociais e o estado democrático**. Rio de Janeiro : Paz e Terra.
- STALLINGS, B. (1992). International influence on economic policy: debt, stabilization, and structural reform. In: HAGGARD, S., KAUFMAN, R. eds. **The politics of economic adjustment**. S.n.t.
- VACS, A. C. (1994). Convergence and dissension: democracy, markets, and structural reform in world perspective. In: SMITH, W. C., ACUÑA, C.H., GAMARRA, E. A. **Latin american political economy in the age of neoliberal reform, theoretical and comparative perspectives for the 1990s**. New Brunswick, London : Transaction Publishers.
- WHITEHEAD, L., ed. (1996). **The international dimensions of democratization**. Oxford : Oxford University.

Abstract

This paper is aimed at analyzing the mode of attachment of the Brazilian entrepreneurs of the manufacturing sector on the current debate on the dilemmas faced by society and government on the verge of the next millenium. This debate unfolds around three encompassing and interdependent themes. The first concerns the current phase of the globalization process; the second concerns the path of the national economy; and the third is related to the problems of consolidation of democracy. Starting with considerations on the globalization process and the constraints which it poses to the society, the paper focuses the characteristics of the new Latin American democracies that were set up in a context of worsening of the external crisis. Next it analyses of the Brazilian case intending to assess the political activities of national entrepreneurs during the different conjunctures of the period between 1985 to 1997. Finally, the paper suggests some hypothesis regarding the capacity of these entrepreneurs to develop more autonomous forms of behavior in order to enable them to exercise an active role within a new coalition of forces as regards the discussion of alternatives to the current economic model.