



SIMPÔSIOS

**DA 28ª REUNIÃO ANUAL
DA**

**SOCIEDADE BRASILEIRA
PARA O PROGRESSO
DA CIÊNCIA**

**JULHO DE 1976
BRASÍLIA**

I



SIMPÓSIOS

**DA 28ª REUNIÃO ANUAL
DA
SOCIEDADE BRASILEIRA
PARA O PROGRESSO
DA CIÊNCIA**

**JULHO DE 1976
BRASÍLIA**

I

SÃO PAULO

1978



SOCIEDADE BRASILEIRA PARA O PROGRESSO DA CIÊNCIA, FUNDADA EM 8 DE JUNHO DE 1948

ÍNDICE

APRESENTAÇÃO, <i>José Reis</i>	VI
--------------------------------------	----

CULTURA BRASILEIRA

1 - Projeto de ciências para a escola primária (Minuta), <i>Ubiratan D'Ambrosio, Alexandre Martins Rodrigues</i>	1
2 - Imagens e história da industrialização no Brasil, <i>Paulo Sérgio de M. S. Pinheiro</i>	2
3 - Cognitive structures, <i>David G. Hays</i>	6
4 - Bioconversão de energia solar e suas aplicações, <i>José Zatz</i>	9

REPENSANDO O NORDESTE

1 - As indústrias de base no desenvolvimento do Nordeste, <i>Beraldo Maia Gomes</i>	11
2 - A integração do Nordeste com o Centro-Sul, <i>Sebastião Barreto Campello</i>	15
3 - Repensando o Nordeste, <i>Rômulo Almeida</i>	24

O PROBLEMA ENERGÉTICO BRASILEIRO

1 - O problema energético brasileiro, <i>José Goldemberg</i>	33
2 - Fontes não convencionais de energia e problemas sócio-econômicos nacionais, <i>Rogério C. Cerqueira Leite</i>	35
3 - Considerações sobre a questão energética, <i>Jorge Wilhelm</i>	36

EMPRESAS MULTINACIONAIS NA ECONOMIA MUNDIAL E BRASILEIRA

1 - Expansão e crise na economia brasileira: o papel do capital estrangeiro, <i>Guido Mantega</i>	45
2 - Um delicado equilíbrio: o capital internacional e o local na industrialização brasileira, <i>Maurício Vinnhas de Queiroz e Peter Evans</i>	55

LÍNGUAS MINORITÁRIAS NO BRASIL

1 - Palavras de abertura, <i>Nelson Rossi</i>	88
2 - Langues africaines, <i>Jean-Pierre Angenot</i>	89
3 - As línguas minoritárias de origem européia, <i>Paulino Vandresen</i>	96
4 - Aspectos de bilingüismo na colônia japonesa, <i>Mary A. Kato e Leila Barbara</i>	101
5 - Línguas indígenas, <i>Charlotte Emmerich</i>	110

ESTATIZAÇÃO NO BRASIL

1 - Capital estatal e burguesia de estado, <i>Carlos Estevam Martins</i>	114
2 - Itália - o Estado-empresário e o compromisso histórico, <i>Sergio Henrique Hudson de Abranches</i>	126
3 - Estatização e democratização, <i>Braz José de Araújo</i>	137
4 - Estatismo, tipos de capitalismo e ordem política, <i>Cesar A. C. Guimarães</i>	140

A CIÊNCIA E A TECNOLOGIA NA PLENA UTILIZAÇÃO DOS POTENCIAIS ALIMENTARES

1 - Exploração da flora brasileira na busca de novos potenciais alimentares, <i>Renato Barufaldi</i>	143
2 - Desenvolvimento de tecnologias regionais de baixo custo, <i>Urgel de Almeida Lima</i>	148
3 - Conservação de frutas - ação ao nível dos mecanismos de amadurecimento, <i>Franco M. Lajolo</i>	150

INSTITUIÇÕES E REPRODUÇÃO HUMANA

1 - Notas preliminares para uma análise da ideologia católica sobre a reprodução humana, <i>Antônio Flávio de Oliveira Pierucci</i>	156
2 - Comunicação de massa e reprodução humana, <i>Melanie Berezowski Singer</i>	166
3 - Instituições médicas e reprodução humana, <i>José Augusto Guilhon Albuquerque</i>	167
4 - Instituições e reprodução humana no Brasil, <i>Candido Procópio Ferreira de Camargo</i>	168
5 - Instituições e comportamento reprodutivo, <i>Bolívar Lamounier</i>	169

O PROBLEMA DO LIVRO NO BRASIL

1 - O problema do livro no Brasil, <i>Jaime Pinsky</i>	170
2 - A desnacionalização no setor do livro, <i>L. A. Moniz Bandeira</i>	174

Apresentação

JOSÉ REIS

SIMPÓSIOS SBPC

A Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência vem editando regularmente, desde sua fundação, a revista *Ciência e cultura*, que a partir de 1972 passou a ser mensal. Nela se publicam artigos gerais, comunicações especializadas, notícias e comentários de interesse científico e tecnológico, resenha de livros e uma seção destinada a focalizar personalidades e instituições.

As comunicações apresentadas em suas Reuniões Anuais, cuja repercussão tem sempre aumentado, foram inicialmente incorporadas à revista, mas a partir de 1971 têm aparecido em volume especial — *Resumos* — recebido pelos participantes das Reuniões. Têm estes, assim, a sua disposição e antecipadamente, a essência de cada contribuição, o que lhes permite melhor se informarem dos temas versados antes de sua apresentação formal, nas seções competentes, em que se estrutura toda Reunião Anual.

Mas uma grande massa de trabalhos científicos de valor tem ficado inédita — a relativa a simpósios, mesas-redondas e atividades seme-

lhantes, que constituem pontos dos mais altos em cada um desses encontros anuais.

Decidiu a SBPC, neste ano em que comemora seu trigésimo aniversário, empreender a publicação desse precioso material, em volumes subordinados ao título geral de *SIMPÓSIOS SBPC*.

Este primeiro volume da série, que naturalmente se publicará sem periodicidade certa, encerra apenas parte dos simpósios realizados na XVIII Reunião Anual, em Brasília. O volume seguinte, *Simpósios-II*, conterá os demais simpósios da mesma Reunião. A seguir se editarão os volumes correspondentes à XXIX Reunião Anual, programada para Fortaleza e realizada afinal em São Paulo, por motivos já muito conhecidos.

Espera a SBPC, dessa maneira, servir ainda mais a cultura brasileira e ao mesmo tempo mostrar a variedade dos assuntos ventilados em suas Reuniões Anuais, e a qualidade de seu tratamento por especialistas dos mais respeitáveis.

Para este empreendimento conta a SBPC com recursos propiciados pela Secretaria da Cultura, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo.

Projeto de ciências para a escola primária

MINUTA

O PROJETO VISA DAR À CRIANÇA UM apanhado geral da ciência no seu contexto histórico, dando ênfase à sua posição na evolução da humanidade, sua função na fixação dos valores morais e na modificação de mitos que determinam o comportamento do homem na sociedade, ressaltando sempre o seu papel no mundo moderno, comparando seu papel em outras culturas. A metodologia em forma de enciclopédia audiovisual, com vários níveis de informação (no estilo da nova Britânica) sendo o audiovisual incorporado ao texto (no estilo da série "Civilization" de Kenneth-Clark).

O produto final do projeto será um texto acompanhado de audiovisual para um curso de duração de 30 horas e a forma adotada permite que tal texto seja utilizado em vários níveis, a partir do 1º ano do 1º grau até o 5º ano do 1º grau. Os diferentes níveis de sofisticação e de linguagem permitirão sua utilização em várias fases. O texto é acompanhado de material audiovisual em forma de "cassetes" e "slides", permitindo assim sua utilização em escolas com relativos poucos recursos em audiovisual.

Ubiratan D'Ambrosio
— UNICAMP

Não pode existir propriamente ciência brasileira, pois desde que o resultado científico de real valor seja obtido por um brasileiro, ele se tornará imediatamente patrimônio mundial.

Entretanto deve haver bom "senso" na escolha das áreas científicas a serem desenvolvidas não só quanto a sua adequação ao nosso atual estágio científico, mas quanto ao interesse social e aos recursos necessários.

Deve-se lembrar ainda que qualquer sociedade civilizada, digna desse nome, deve proporcionar a um grupo de cidadãos, ainda que restrito, a possibilidade da pesquisa pura e desinteressada, pois é inerente ao homem a busca do conhecimento.

Num país de pouca tradição científica, como o nosso, a criatividade e a originalidade se manifestarão mais facilmente em áreas que não estejam sendo intensamente pesquisadas pela comunidade científica internacional.

Segue-se daí um outro critério para a escolha adequada do objeto de pesquisa.

Alexandre Martins Rodrigues

Imagens e história da industrialização no Brasil

MINUTA DE PROJETO PARA DEBATE

PAULO SÉRGIO DE M.S. PINHEIRO, IFCH, UNICAMP

JUSTIFICAÇÃO

NO MOMENTO EM QUE O INSTITUTO DE Filosofia e Ciências Humanas implantou os seus cursos de pós-graduação, foi constituído um Centro de Documentação para Estudos Brasileiros (CEDEB). Esse Centro foi uma iniciativa indispensável para assegurar o caráter interdisciplinar dos mestrados, visando incentivar pesquisas originais em ciências sociais voltadas para a sociedade brasileira.

O CEDEB se propõe como objetivo principal fornecer justamente o instrumental documentário para o desenvolvimento de pesquisas sobre o Brasil contemporâneo. Essa aparente limitação dos objetivos do CEDEB, que não deverá impedir a atuação do Centro em estudos relativos a outros períodos da história brasileira, motivou-se por duas razões principais. Primeiramente, por uma questão de ordem prática, a implantação inicial do Centro pode ser facilitada pela redução inicial dos objetivos globais, que serão em seguida gradativamente ampliados. Em segundo lugar, a escolha dos séculos XIX e XX se deve a relativa falta de aprofundamento de estudos sobre esse período, devendo ser mesmo registrado que os raros estudos existentes estão sendo realizados fora do país.

Levando-se em conta a localização do Centro no Estado de São Paulo, de peso decisivo na consolidação do processo industrial no Brasil, um dos primeiros temas escolhidos que se resolveu aprofundar foi o estudo da industrialização. A motivação inicial foi provocada pela existência de inúmeras pesquisas no corpo docente e ao nível dos programas de mestrado em Campinas, realizadas com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP). Entre essas pesquisas

estão sendo desenvolvidos projetos relativos à evolução da legislação trabalhista, associações de empresários no Estado de São Paulo, investimentos estrangeiros na fase inicial do processo de industrialização, relações entre café e indústria, trabalho industrial no período 1920 - 1945. No segundo semestre deverão ser publicados na série Cadernos do IFCH, um levantamento bibliográfico sobre trabalho urbano e indústria constando de 1800 títulos e um estudo sobre as relações entre o complexo cafeeiro e as origens da indústria. Ainda esse ano deverão ser publicados três livros de autoria de docentes do IFCH que se relacionam com a área.

OBJETIVOS

O estudo da industrialização através de abordagens raramente exploradas - como a utilização intensiva dos arquivos, a história oral e a iconografia - pode fornecer a explicitação de inúmeras questões que estão sendo levantadas pelas pesquisas em curso em Campinas. Apesar de se ter em conta que no caso brasileiro não ocorreu um processo contínuo de industrialização, cremos que poderia ser privilegiado um largo período em que essas abordagens seriam desenvolvidas.

No presente projeto daremos ênfase ao exame do período situado entre 1889 e 1945. A fundamentação dessa escolha se liga à possibilidade de se estudar tanto a fase de crescimento industrial (1889-1930) como a de industrialização propriamente dita (1930 em diante). Esse período, além de se conjugar com importantes transformações ocorridas no sistema político, teria a vantagem de conter modificações em dois níveis. Ao nível da estrutura industrial (da indústria de transformação de produtos

agropecuários para o mercado interno até a indústria de bens de produção) e ao nível da presença do empresariado industrial na sociedade (a emergência dos empresários brasileiros, a formação das primeiras associações empresariais, relações com o Estado), sem deixar de lado a análise do capital estrangeiro na formação da indústria e das origens dos investimentos nacionais.

Como já havíamos mencionado anteriormente, no que diz respeito à área geográfica em que o projeto se desenvolveu, optamos pelo Estado de São Paulo. O período escolhido permite que se examine o surgimento da indústria nas diversas localidades do interior e sua progressiva concentração em torno da capital.

Levando em conta essa periodização e a área escolhida para o exame do tema em questão propomos como objetivos principais:

- a. Levantamento e eventual microfilmagem de arquivos ligados à história industrial;
- b. levantamento e preservação de iconografia relacionada com a memória industrial brasileira;
- c. recolhimento de depoimentos de protagonistas relacionados com o processo de industrialização (história oral);
- d. fornecer através da iconografia e da história oral elementos que complementem a documentação necessária às investigações em curso no IFCH;
- e. sistematização sob a forma de produções audiovisuais (exposições, diaporamas, filmes, publicações impressas) do material levantado.

ESTRATÉGIA

1. Arquivos

No que diz respeito a essas fontes escritas de documentação a situação é desoladora. Raramente no Brasil a comunidade acadêmica se preocupou em recolher os arquivos relativos à empresa industrial existentes na sociedade brasileira. Não seria demais insistir que esses arquivos não têm sido preservados como o exige sua alta capacidade explicativa e até o momento foram muito pouco utilizados. Basta dizer que se desconhecem os arquivos de figuras-chave na história empresarial brasileira como aqueles do Barão de Mauá e de Antônio Prado.

A tarefa inicial será proceder a um levantamento dos principais arquivos interessando a história da industrialização:

- arquivos de empresas (empresas privadas nacionais, empresas privadas estrangeiras, empresas públicas);
- arquivos de empresários;
- arquivos de associações empresariais;
- arquivos de órgãos do Estado voltados para a indústria;
- arquivos de Câmaras de Comércio.

A doação de arquivos privados ao CEDEB abriria a possibilidade de sua melhor utilização pelos pesquisadores. Certamente a presença de alguns arquivos importantes constituirá um fator de atração para a vinda de outros arquivos. Entretanto, na medida em que seus detentores não se dispuserem a cedê-los, deverá ser solicitada permissão para microfilmar ou reperi-toriar o conteúdo do arquivo, visando a publicação de catálogos. Tão importante quanto a presença de arquivos em Campinas será o levantamento cuidadoso desses arquivos no Brasil, visando tornar públicas as informações sobre sua situação e condições de acesso ao acervo. Também se procurará realizar um levantamento dos arquivos de empresas estrangeiras localizadas no exterior, principalmente aqueles localizados na Grã-Bretanha, nos Estados Unidos, na Alemanha. Além se poderá elaborar sugestões para a regulamentação de consulta a arquivos de entidades públicas à indústria.

2. História oral

Para suprir as eventuais dificuldades no recolhimento de documentação escrita se iniciará um programa de história oral sobre a industrialização em São Paulo. Muitos aspectos da história da indústria poderão ser iluminados pelos depoimentos de alguns de seus protagonistas. Através de um programa de entrevistas gravadas (e eventualmente filmadas) se começaria a captar o depoimento de empresários, artesãos e trabalhadores.

Numa etapa inicial seria dada ênfase aos primeiros empresários estrangeiros e aos trabalhadores imigrantes. Estamos certos que essas entrevistas poderiam elucidar inúmeros aspectos ainda encobertos relativos ao surgimento das indústrias em São Paulo. Nesse sentido, serão de grande valia os estudos relativos à imigração em São Paulo produzidos por especialistas do IFCH.

Em seguida, daríamos relevo aos primeiros empresários brasileiros e a seus descendentes diretos. Nessa etapa tentaremos ainda reperto-

riar depoimentos dos primeiros trabalhadores nessa fase primeira de autêntica indústria nacional. Na mesma fase recuperaremos as impressões dos primeiros líderes industriais.

Finalmente, numa terceira fase realçaremos os depoimentos das autoridades governamentais que depois de 1930 implementaram a intervenção do Estado na economia brasileira. Aqui se procura utilizar o valioso acervo da Agência Nacional que contém os discursos presidenciais e de ministros de Estado.

A primeira tarefa nessa linha de trabalho será a realização de um levantamento dos principais protagonistas que serão entrevistados. Em seguida, se procederá a sua localização e a constituição de um corpo de entrevistadores composto de professores e pesquisadores do IFCH. As entrevistas serão articuladas com questões contidas no projeto de indagação mais abrangente (dados pelas pesquisas em curso) e visarão explicitar problemas específicos.

3. Iconografia

Pouca ou quase nenhuma importância tem sido dada ao recolhimento das imagens que marcaram o processo de industrialização. Não se tem conhecimento da existência de centro de estudo da história empresarial que promova a reunião desses elementos esparsos. Nesse período de mais de meio século há material incontável que foi produzido tanto no processo de produção como no de comercialização. Além disso, essas imagens são de um significado capital por estarem intrincadas com o processo de urbanização da sociedade brasileira.

Inicialmente, se partiria do levantamento de documentação iconográfica relativa à industrialização. As possibilidades são muito vastas dada a variedade de elementos que podem ser levados em conta no espaço industrial. Essa documentação compreenderia :

- as imagens visuais: desenhos, gravuras, caricaturas, anúncios, almanaques, catálogos de vendas, calendários, fotografias e filmes;
- os objetos: ferramentas, máquinas, decoração interior, móveis, brindes de propaganda, cartazes publicitários, colecionados ou recuperados através da fotografia ou do filme.

Pretendemos estabelecer relações entre as diversas informações fornecidas por essa documentação, especialmente aquelas que podem ser observadas no espaço industrial: maquina-

ria, organização do espaço interno das indústrias, vestimentos, hábitos, moradia. Para que essas relações possam ser formuladas delimitaremos algumas áreas em que possam ser selecionados indicadores que serão analisados num período determinado.

A escolha dos indicadores não pode ser realizada previamente porque se desconhece as dificuldades de localização das imagens que se pretende obter, apesar de termos claramente definido que tipo de imagem queremos recuperar. Assim, nos primeiros seis meses do levantamento, através de projeções, se terá condições de se delinear o formato futuro do acervo. O exame dos indicadores além da quantidade das imagens depende ainda de sua distribuição através das diversas fases da periodização. Serão essas duas variáveis — incidência das imagens e distribuição temporal — que determinarão as escolhas a serem privilegiadas. Ainda que nesse projeto não nos seja possível prever como se comportarão essas duas variáveis, cremos ser possível indicar quatro áreas cujo levantamento tem condições de ser efetuado num prazo curto. Assim sendo, enumeramos a seguir algumas questões fundamentais relativas ao potencial explicativo das imagens na área e referentes à estrutura material dos elementos que tornarão possível a construção dos indicadores:

- desenho dos produtos fabricados no Brasil durante o período: importação de desenhos, simplicidade e complexidade dos projetos, grau de acabamento, produtos permitindo inovação, o surgimento do desenho nacional, nacionalização da indústria e evolução do desenho, a embalagem, a influência das modificações no transporte;
- modificação dos instrumentos de trabalho: a organização racional do trabalho, a parcelização das tarefas, a inventividade e a iniciativa do trabalhador, o investimento na maquinaria, a introdução da energia elétrica, a importação dos instrumentos de trabalho, a fabricação nacional, a influência do desenho importado, a automação;
- trajetória do artesanato para a indústria em série: a organização das primeiras oficinas, a presença do imigrante, a concentração operária, os ramos industriais em que se pode visualizar essa transição, o ritmo da passagem;
- propaganda dos produtos fabricados no Brasil: o aumento do mercado nacional, os cartazes, os atores dos cartazes, os modelos de comportamento propostos, os primeiros produtos a se

valerem da propaganda, os limites de comercialização, a inspiração externa. Como essa área está intimamente ligada à reprodução gráfica haveria inúmeras questões relativas ao material utilizado, as cores, os meios utilizados para divulgação da mensagem, a evolução do desenho de propaganda. Outro nível de relações seria a articulação entre propaganda comercial e a conjuntura política (principalmente na Primeira República);

● arquitetura industrial e espaço interior: essa área de certo modo contém algumas das anteriores, como a da modificação dos instrumentos de trabalho e a da trajetória do artesanato para a indústria em série, pois essas se realizam no interior da fábrica. O estudo desse

espaço permitirá examinar as sucessivas redefinições das relações entre trabalhador e máquinas no período escolhido. Por outro lado haveria a vantagem de ser a área onde pode ser conseguida maior documentação (plantas, registros de obras, projetos de ampliação).

Terminada a fase de recolhimento de documentação e de formulação dos indicadores, poderão ser propostos alguns trabalhos implicando a produção de informações. Aqui poderá ser examinada a possibilidade de republicação de livros ou de realização de exposições fotográficas que aproveitem as análises provocadas pelo exame dos indicadores.

Cognitive structures

(SUMMARY)

DAVID G. HAYS, New York State University, At Buffalo

INFORMATIONAL THEORY

SPACE, TIME, AND CAUSALITY PROVIDE as good a starting point as any. The least a cognitive network could do would be to provide a separate type of node for each of those categories, and one more for the category independent of them all. As labels for these four types of nodes I adopt the terms *plan*, *event*, *entity*, and *property*.

A plan is a causal unit; it is a concept of causal organization. Some examples are *buy*, *sell*, *bake*, and *explain*.

An event is a temporal unit; it is a concept of temporal organization. Some examples are *run*, *grow*, and *brighten*. It is difficult to give clear examples in English, since this language generally uses the same verbs for plans and events.

An entity is a spatial unit; it is a concept of spatial organization. Some examples are *oak*, *rock*, and *water*.

A property is a unit lacking all three types of organization. Some examples are *warm*, *red*, and *bitter*.

These four kinds of nodes are linked by arcs of two major kinds: *paradigmatic* and *syntagmatic*. The basic notion of paradigmatic structure is similarity; two similar concepts are descendants of a superordinate concept which represents just what they have in common. The basic notion of syntagmatic structure is complementation; a syntagmatic descendant completes its superordinate in some way.

A node, whether plan, event, entity, or property must be characterized as *focal* or *residual*. English uses verbs to name focal plans and focal events; it uses adverbs to name residual plans and residual events. One says, "She dances gracefully," not "She graces dancingly." The translation into a great many languages keeps

more or less the same distinction between the focal concept expressed by the grammatical head and the residual concept expressed by the grammatical modifier.

English uses adjectives to name both residual entities and focal properties. A residual entity is named by the word 'aslant': "The picture is aslant". A focal property is named by the word 'red': "The apple is red."

The three main subtypes of syntagmatic linkage are *participation*, *composition*, and *circumstantiation*. The participants in a plan are events; the participants of an event are entities; and the participants of an entity are properties. The components of a plan are subplans, or parts which are themselves plans; and so it goes for each type of node. The circumstances of a focal node are coincident residuals.

Any syntagmatic structure, large or small, is an episode and can be represented by a *modality*, the fifth and last type of node in the system. The first four kinds of nodes, together with the arcs that connect them, constitute systemic memory. Episodic memory is a collection of modality nodes, each representing an episode; modality nodes are linked among themselves, both paradigmatically and syntagmatically. Episodic memory contains, on the one hand, a body of principles, and, on the other hand, a historical record of mere facts.

Beside paradigmatic, syntagmatic, and representation arcs, the system contains *metalingual* arcs. Since language and thought are closely interwoven, it might be more generous to name these arcs metaconceptual, but since I found them by reflecting on the metalinguistic function of language as Jakobson (1960) formulated it, and since I do have a special interest in language, I keep to the chauvinistic term.

Paradigmatic arcs form similarity structures, always within either systemic or episodic memory. Syntagmatic arcs form complementation structures, again on one side or the other. Representation arcs point from systemic into episodic memory. Metalingual arcs point back from episodic into systemic memory, making an episode serve as the definition of a concept. A concept thus defined is *abstract*.

Four essential processes in the system are naming or indirect addressing of nodes; patterning or content addressing; inference; and recursive abstraction.

A linguistic name typically leads to a node high in a paradigmatic structure; all of the lower nodes in the structure are indirectly addressed by such a name. The paradigmatic structure therefore facilitates lexical economy, provided a way can be found to identify which possible node is intended on a given occasion.

When some process arouses several nodes in different paradigms simultaneously, the system can in general make nothing of the arousal unless it can find a generalization consisting of syntagmatic linkage among paradigmatic superordinates of the aroused nodes. The generalization is a pattern and makes joint arousal of the nodes comprehensible.

The arousal of a syntagmatic structure leads to arousal of a representative episodic node.

The organization of episodic memory is such that when one episode is aroused, its superordinates are also; some of the superordinate episodes are rules of inference. Under appropriate circumstances, other subordinates of the same superordinates are aroused, completing the inference.

Since an episode can be linked metalingually back into systemic memory, all the processes of the system are recursive. An identified pattern leads to an episodic node; a metalingual link points back into systemic memory; and the newly aroused abstract concept can be employed in the recognition of a further pattern.

Such is the system.

PSYCHOLOGICAL THEORY

Cognition is linked to the sensorimotor system in which schemata are characterized by order and channel. Any schema can be represented by a node in the cognitive network. The orders are *sensation, configuration, sequence, and program*. The channels vary from order to order, and are only vaguely matched with hea-

ring, vision, touch, and so on. Schemata of adjacent order are in feedback relation to each other, but not all channels are linked at all orders. On each order, at least a few new channels are formed out of combinations not related on lower orders, thus configurations combine visual and proprioceptive channels.

Schemata are further characterized by scope, focality, and threshold. Scope is the extent of input accepted by the schema, in time, in space, etc. Focality is also extent, but in the sense of analytic range; a focal schema is one that operates with a full range of analyses. Threshold is a level of intensity below which input of whatever kind is lost.

According to order and channel, schemata have other characteristics such as fixation point or standpoint.

A perceptual transaction establishes a link between a node in the cognitive network and a schema in perception. The characteristics of the schema are parameters for the transaction, and are noted in cognition; the node has as its label these parameters of perception.

The system can retain temporarily records of several transactions. If the parameters of two transactions in this temporary store are only slightly different, links form between the cognitive nodes. A record of a sequence of transactions can be maintained as an episode. The temporary store can be imagined as an infinite tape, with blank cells always available; only a short span is immediately available from the past, and what is written is lost forever unless links are kept from transactions to established permanent records.

The sensorimotor system is a feedback hierarchy, with links only between adjoining orders. Each order is linked to cognition, which has systemic and episodic nodes in touch with each other. The episodic nodes belong to one order, comparable to one order in the sensorimotor system, and to several channels. An episodic node represents a systemic network in the same sense that a systemic node represents a sensorimotor schemata.

Cognition has one additional order; the nodes there are linked by feedback loops with the episodic nodes. These nodes are abstractions; they are represented by nodes in the systemic cognitive network as if they were sensorimotor schemata. The combination of feedback and representation is what was called a metalingual link in the first part.

A portion of the sensorimotor system is devoted to language; its structure is, in the small, the same as the rest. The representation links between this portion of the sensorimotor system and systemic memory are phonological. Episodes of nodes from this part of the cognitive network form a communication channel, which enters into the formation of abstractions. Just as configurations obtain their special quality by the integration of visual and proprioceptive channels, abstractions obtain theirs by the combination of direct sensorimotor episodes with communication.

The feedback linkage of the system obviates the executive; no second-order supervisor is required.

Since the system has two 'tops', one the highest order of the sensorimotor system and the other the feedback between abstraction and episode, conflicts of purpose are inevitable. Since the system is duplicated in the two hemispheres of the brain, with slightly different connections—language is on one side only—a contrast between truth and beauty, between justice and love is inherent.

Bio-conversão de energia solar e suas aplicações

JOSÉ ZATZ, IFUSP

TODAS AS FORMAS DE VIDA NESTE PLANETA baseiam-se no aproveitamento biológico direto ou indireto do fluxo de energia radiante proveniente do sol.

A sociedade industrial em que vivemos exige um consumo cada vez maior de combustíveis de origem fóssil e isto não poderá continuar por muito tempo mais. As alternativas propostas, em geral, ou adiam o problema para mais tarde, ou comprometem de alguma maneira o futuro ecológico do planeta.

A extração de energia da biomassa existente, sem alterar significativamente os processos naturais, é uma possibilidade bastante atraente, embora as dificuldades multidisciplinares a serem enfrentadas sejam grandes.

Entre os diversos combustíveis que se pode obter por bioconversão de energia solar, o hidrogênio ocupa uma posição singular. Considerado por muitos como o combustível do futuro, ele apresenta—entre outras—a vantagem de ser "limpo", além de ter um ciclo que se fecha rapidamente. Certas categorias de algas e bactérias conhecidas atualmente, sob certas condições "fabricam" diretamente hidrogênio a partir da radiação solar absorvida. Quais são as características destes processos? Quais as possibilidades de colocá-los em prática? A estas e outras perguntas a pesquisa nesse campo se propõe responder.

1. A RADIAÇÃO SOLAR

Toda a energia de que dispomos na Terra vem direta ou indiretamente do Sol.

O Sol irradia (em todas as direções) aproximadamente 4×10^{22} Mwatt de potência. A origem desta energia está nas relações de fusão nuclear que ocorrem no seu interior, a uma temperatura de 10^7 K e a uma pressão de 10^{11} atmosferas. Essas reações são principalmente

do tipo $H^1 + H^2 \rightarrow He^3 + He^4$ e produzem grandes quantidades de raios γ de alta energia.

A radiação assim produzida no interior do Sol atravessa as camadas exteriores, e quando chega à sua superfície tem um espectro radiante que se aproxima do espectro de um corpo negro cuja temperatura fosse de 5800 K. Após atravessar 150 milhões de quilômetros, chegam à Terra, $\times 1,7 \cdot 10^{11}$ Mwatt, o que corresponde a 1,4 Kwatt por m^2 .

Uma fração de 40% desta energia é refletida diversamente pela Terra (nuvens etc.). Outros 15% são absorvidos pela atmosfera, enquanto que os 45% restantes incidem diretamente sobre a superfície do planeta. A fração absorvida (60%) é posteriormente reirradiada para o espaço sob a forma de radiação infra-vermelha, com um espectro que difere do espectro solar original.

O balanço energético na Terra é bastante equilibrado. (*) E isto já há muitos milhões de anos. Segundo estimativas feitas, se houvesse um excesso de apenas 0,1% da radiação absorvida sobre a reirradiada, a temperatura da atmosfera terrestre aumentaria à razão de 6°C por ano!

É interessante notar que embora o balanço energético seja equilibrado, a entropia da radiação emitida é bem maior que a da absorvida. É justamente a passagem deste fluxo constante de energia pela Terra que trouxe a ordem responsável pelo aparecimento de moléculas orgânicas cada vez mais complexas durante o período da Evolução Química e posteriormente pela evolução da vida em todas as suas formas até as mais complexas que conhecemos hoje em dia.

Para se ter uma idéia das energias envolvidas no balanço energético da Terra, podemos fazer

(*) - Toda a energia absorvida é reirradiada.

uma comparação: a quantidade de energia solar absorvida por um dia é de 10^{32} J. Nos últimos milhões de anos as plantas, pela transformação de energia solar em energia química, acumularam uma quantidade de combustíveis fósseis equivalente a apenas 2×10^{23} J, que é a reserva conhecida atualmente e na qual se baseia a política energética da sociedade industrial contemporânea. Será que este é o modo mais eficiente de utilizar as reservas energéticas da natureza?

Sabemos hoje, por exemplo, que o ciclo do Carbono, num dos ciclos naturais mais importantes, está desequilibrado devido às enormes quantidades de Carbono liberadas pela queima de petróleo. Não haveriam maneiras alternativas de se interagir com a natureza e o meio ambiente, os quais respeitassem os ciclos naturais e as diferentes formas de vida que há muito coexistem na superfície da Terra?

Para responder a essas perguntas é interessante olhar mais perto o que acontece com a enorme quantidade de energia solar que aqui chega.

2. CONVERSÃO DE ENERGIA SOLAR E FOTOSSÍNTESE

Em um ano a quantidade de energia solar disponível na superfície da Terra é de 2×10^{24} J. Uma folha de árvore pode, através da fotossíntese, absorver cerca de 70% da radiação luminosa que incide sobre ela. Assim, se a Terra fosse inteiramente coberta de folhas de árvores, teoricamente disporíamos de 10^{24} J por ano graças à fotossíntese. Evidentemente existem diversos tipos de perdas (conversão, transporte, metabolismo, respiração etc.) antes que esta energia possa ser armazenada sob a forma de produtos primários. Estima-se que somente 10% da energia é armazenada, ou seja, 10^{23} J/ano.

Como referência é bom lembrar que a eficiência média da agricultura introduzida pelo homem é de ordem de 2%, em termos de energia. Na Austrália, por exemplo, cálculos feitos recentemente indicam que a energia de origem fóssil usada no processamento completo do trigo (preparação de terra, plantação, transporte etc.) é 6 vezes maior que a energia contida no próprio trigo!

As indústrias de base no desenvolvimento do Nordeste

BEROALDO MAIA GOMES, Universidade Federal de Alagoas

INTRODUÇÃO

A ESTRATÉGIA INDUSTRIAL DO II P.N.D. para o desenvolvimento dos setores de base, enfatiza particularmente:

- a Indústria de Bens de Capital
- a Indústria Eletrônica de Base
- a Área de Insumos Básicos

Para estes últimos considera:

- Produtos Siderúrgicos e suas matérias-primas
- Metais não ferrosos e suas matérias-primas
- Produtos Petroquímicos e suas matérias-primas
- Fertilizantes e suas matérias-primas
- Defensivos Agrícolas e suas matérias-primas
- Papel e Celulose
- Matérias-Primas para Indústrias Farmacêuticas
- Cimento, Enxofre e outros minerais não metálicos.

A Região Nordeste é especialmente bem dotada para a maioria destes produtos. No tocante às Indústrias Químicas e Petroquímicas, salientamos o trabalho do renomado Técnico da Petroquisa Amílcar Pereira da Silva Filho, elaborado para "Simpósio sobre Oportunidades de Investimentos no Nordeste", realizado sob os auspícios da SUDENE e do BNB, em dezembro de 1975 na cidade de São Paulo.

No trabalho apresentado, ressalta o autor a superioridade do Nordeste em relação às demais regiões do País, no que tange aos recursos naturais e que as mais importantes indústrias neste ramo apresentam vantagens comparativas, caracterizando uma nítida vocação nordestina para as Indústrias Químicas e Petroquímicas.

Observa também o referido técnico o potencial representado pela indústria canavieira re-

gional e da sua integração com as Indústrias Químicas e Petroquímicas, através da Álcool-química. Isto permitirá abrir caminhos para os modernos combinados Sucroquímicos: açúcar, álcool, eteno, furfural, celulose, papel etc.

Assinalamos que, em 1959, no Seminário de Garanhuns - PE, realizado pela Confederação Nacional da Indústria, o economista Jader de Andrade, relator do documento "Criação e Expansão de Indústrias com Base nas Matérias-Primas Locais", apresentou como Assunto: cimento, fosfato, álcalis, adubos potássicos, refratários, transformação de metais não ferrosos, petróleo etc., aproveitamento integral das oleaginosas, fibras duras, bagaço de cana, elastômeros etc. Esta favorável constelação de recursos naturais para as Indústrias de Base, permite assegurar que sua implantação exercerá um decisivo papel no esforço de formação do capital regional que - lhe faz falta não somente reduzindo os vazamentos deste capital, como por seus efeitos nas outras Indústrias, nos Serviços e na Modernização da Agricultura Tradicional.

1. O PROBLEMA: A MACROECONOMIA DO PROJETO

O tema "As Indústrias de Base no Desenvolvimento do Nordeste" poderia ser apresentado sob diversos pontos de vista. Este assunto vem sendo bastante estudado a nível de indústrias, de complexos industriais e de setores.

Diversos trabalhos foram realizados em escala nacional, regional e estadual, através de planos, programas, projetos e pesquisas, representando uma valiosa contribuição para um melhor conhecimento da realidade nordestina.

Analise estes documentos os efeitos motrizes das indústrias dinâmicas, as vantagens oferecidas pelos modernos complexos indus-

triais e a importância da moderna tecnologia nos setores de ponta. Nesta linha, a dificuldade maior em se fazer um trabalho, seria a de escolher em face do vasto material disponível.

No caso, o projeto de SUAPE (Pe), consta de mais de uma dezena de volumes utilizando a moderna abordagem sistêmica do problema. Salientamos outros trabalhos: Aratu e Camaçari (Ba), Itaqui (Ma), Potássio e Magnésio (Se), Barrilha (R.N.) além dos projetos estudados e aprovados pela SUDENE e BNH.

Há, portanto, uma vasta e complexa documentação referente às Indústrias de Base do Nordeste, dificilmente resumível. Por isso, procuramos abordar o tema em um dos seus aspectos menos conhecidos: o Problema que julgamos relevante analisar nesta oportunidade A MACROECONOMIA DO PROJETO, sob o ponto de vista nacional, e neste sentido consideramos como PROJETO as Indústrias de Base do Nordeste como um todo.

Desta forma a análise da economia do PROJETO se apresenta numa escala Nacional, de preferência à regional ou estadual, não se situando assim ao nível de indústrias, complexos ou de setores.

Contudo, faremos apenas algumas considerações à margem do Problema, no sentido mais de situá-lo do que mesmo apresentar soluções dadas as limitações a que se cinge o presente trabalho.

Subjacente ao Problema está uma questão: quais os caminhos de menor resistência, para intensificar a formação de capital no Nordeste, até a configuração de uma massa crítica que permita a deflagração de um processo de desenvolvimento regional auto-sustentável?

Do ponto de vista da alocação dos recursos nacionais no Projeto, cabe considerar os benefícios sociais totais líquidos, o custo alternativo dos novos empregos, as externalidades e internalidades, os vazamentos regionais e os seus efeitos no centro dinâmico e na própria região.

2. O BALANÇO: ECONÔMICO, SOCIAL E POLÍTICO

O balanço econômico permite analisar os efeitos para frente e para trás dessas Indústrias de Base no Nordeste, sejam elas voltadas para as matérias-primas ou para o mercado regional.

Existe uma metodologia criada pela análise econômica para o estudo do balanço econômico, considerando os efeitos diretos e indiretos, primários e secundários. No caso esses efeitos repercutiriam não somente na economia regio-

nal, como na nacional e mesmo nas relações desta, com o resto do mundo.

Nas condições brasileiras atuais, dificilmente se poderia fazer algo que não obedecesse estritamente às equações do balanço econômico. Entretanto, o desenvolvimento não é apenas econômico, mas um fenômeno de mudanças globais: econômicas, sociais e políticas, que por isso mesmo são inseparáveis. A complexidade do real neste fenômeno pede cada vez mais uma abordagem multidisciplinar e interdisciplinar para o mesmo.

A interação da economia com as demais ciências correlatas revela que soluções econômicas aos problemas reais não são excludentes das sociais e políticas. Assim, o balanço não deve ser tomado num sentido econômico restrito, mas tendo um sentido mais amplo desde o balanço urbano rural nacional, urbano rural regional, energético, de pagamentos, comercial, regional, setoriais etc., até o balanço protéico-calórico (grande número de crianças nordestinas, antes mesmo de nascerem, estariam condenadas a se tornarem, por razões físicas e mentais, cidadãos de segunda classe no ano 2000, se até lá viverem).

Reconhecemos, portanto, que para o estudo desse tipo de problema, poderiam ser levantadas sérias restrições se a ênfase fosse colocada apenas na análise econômica dos mesmos. Não somente as restrições originárias das limitações conceituais da contabilidade nacional, ou por se relevar aspectos sociais e políticos importantes, mesmo que fossem dificilmente mensuráveis ou ainda não mensuráveis.

No balanço regional, cabe considerar a elevação qualitativa ou quantitativa dos fluxos: intra-regional, inter-regional (Centro, Sul, Amazônia) e internacional, para as que apresentem vantagens comparativas, voltadas como estão para o Atlântico.

Considere-se não somente a substituição de importações regionais – relevante pelos efeitos internos – como também na reativação do coeficiente de exportação regional, pelo aumento dos fluxos para as outras regiões do País e para o mercado internacional.

Na idealização de Rômulo Almeida, formar-se-ia um grande arco da Bahia ao Maranhão, que tem início no eixo Salvador-Aracaju-Maceió-Recife.

As indústrias regionais de base estão sendo instaladas em novos Distritos Industriais, localizados e dimensionados de forma que ao lado da moderna tecnologia nelas incorporadas, seja assegurada sobretudo economia de aglomera-

ção, tanto em termos privados como sociais. Situados em geral próximos às capitais nordestinas, estes Distritos assumem uma nova função motora para estas cidades, permitindo a conjugação de economias de escala, de localização e de urbanização.

3. CENTRO DINÂMICO VERSUS PERIFERIA

Com o surgimento de um centro dinâmico dentro da economia brasileira, em decorrência do processo de substituição de importações, não poderia deixar de ocorrer uma inevitável oposição entre este centro dinâmico e a periferia retardatária. Esta oposição se acentua nas condições presentes onde a alta taxa de urbanização surge como o principal problema nacional. Confrontam-se assim, no nosso caso, dois grandes problemas: as deseconomias nas regiões metropolitanas do centro dinâmico face ao atraso e obsolescência da infra-estrutura e o elevado potencial migratório da típica região periférica, o Nordeste, mosaico de micro-regiões, em sua maioria superocupadas em relação ao nível tecnológico adotado e a relativa escassez de novas áreas cultiváveis para o tipo de agricultura que vem sendo feita.

No confronto do centro dinâmico versus periferia, cabe analisar em que medida os vazamentos periféricos: poupança, mão-de-obra, perda de substância nas relações de troca, descapitalização em decorrência das secas etc., afetam a formação do capital regional e contribuem para a desaceleração do centro dinâmico, especialmente nos efeitos para frente de redução do mercado e os depressivos da mão-de-obra migrante, sem ser demandada.

Conforme assinala Inácio Rangel: "Frente ao problema concreto do êxodo rural, convertido afinal em taxas explosivas e indesejáveis de urbanização, apresentam-se as duas opções:

a. Limitá-lo (finalidade específica de uma reforma agrária séria em condições, que parecem não ser as nossas).

b. Deixar que o êxodo prossiga.

Isto importará (está importando de fato) em subordinar toda a problemática Nacional a esse imperativo. Em outros termos, as cidades continuariam a crescer a taxas explosivas ainda que decrescentes, é claro, dada a elevadíssima urbanização, já alcançada pelo nosso País, considerando o nosso estágio de desenvolvimento, e será mister aceitar as decorrências desse fato,

inclusive sob o ponto de vista da alocação de recursos. Assim, parcela crescente do esforço Nacional de formação de capital deverá ser reservado para compensar o atraso da infra-estrutura e, naturalmente, será mister dinamizar esse esforço optando – onde couber – por soluções menos onerosas.

Ao contrário do que acontece entre a periferia e o centro dinâmico mundial, não existem, no caso do centro dinâmico e da periferia nacional, barreiras eficazes ao fluxo de fatores, notadamente mão-de-obra.

As barreiras internas, quando existem, não são intransponíveis, por isso não se cria no espaço sócio-econômico nacional compartimentalizações do tipo metrópole-colônia.

A mobilidade dos fatores torna relativamente indiferente a procedência desses recursos, cuja alocação caberia tentar-se otimizar a nível nacional.

4. EMPREGO, CUSTO MARGINAL E INVESTIMENTO SOCIAL

Quando os investimentos públicos são elevados e contínuos, poderão os mesmos serem orientados para alocações mais indicadas a contrapor-se às inevitáveis distorções, decorrentes das forças espontâneas do mercado, guiados pelos critérios privados.

Conforme assinala Hamilton Tolosa, em artigo "Macroeconomia de Urbanização Brasileira" (revista *IPEA* vol. 3.73, nº 3). "Do ponto de vista privado as decisões de um indivíduo ou firma, com respeito à sua localização em um determinado centro urbano, são baseadas nos custos e benefícios médios nesta cidade. Contudo em termos sociais, os custos e benefícios impostos à cidade devido um novo habitante são medidos em termos marginais".

Ainda sobre esse assunto, temos um artigo de Arnold Harberger, "Custo Marginal e Investimento Social, Critério Aplicável e Energia Elétrica" (Revista do *IPEA* vol. I-70 – nº 2). Sobre os esforços realizados pela "Electricité de France", analisa alguns pontos críticos do problema supondo inicialmente uma hidroelétrica de correnteza.

No caso da "Electricité de France", observa que considerações práticas evitam a aplicação do preço baseado no custo marginal, mas razoáveis e justas aproximações são possíveis. No caso francês as tarifas variam de 1 a 5 vezes.

Os exemplos acima referidos indicam a necessidade de um esforço na criação de uma teorização mais próxima da realidade brasileira, que permita aproximações práticas sucessivas na orientação dos investimentos, de forma a assegurar uma melhor utilização da capacidade produtiva do sistema nacional.

Assim como a hidroelétrica de correnteza é a oferta de mão-de-obra, que tem sempre um custo-imposto à sociedade ou à família – isto se aplica com maior razão à mão-de-obra agrícola mais sujeita às variações sazonais de demanda, como no caso dos Bóias-Frias.

Neste caso merece ser estudada a participação desta mão-de-obra em atividades não agrícolas, dentro da própria unidade agrícola, mesmo na formação do capital em geral carente nestas unidades rurais, como benfeitorias etc., procurando elevar a produtividade média desta mão-de-obra e o seu salário médio. Observamos que, em geral, o setor agrícola é mais intensivo de capital que outros setores nos países de agricultura desenvolvida. Mas podemos observar que devido a assimetria dos projetos – no caso as indústrias de bens de capital – a fabricação de um trator vai demandar mais mão-de-obra, desde as matérias-primas até a distribuição do que ele eventualmente possa liberar, pois o próprio aumento da produção poderá absorvê-la em grande parte, ou seja, o efeito escala na nova função de produção. Por estas razões, quando são reduzidos os vazamentos, as soluções intensivas de capital terminam, após certo tempo, assegurando mais empregos do que as não intensivas.

Do ponto de vista nacional: político, social e econômico, o que importa é considerar as soluções mais favoráveis à sociedade, analisando os custos e benefícios medidos em termos marginais.

5. O MODELO BRASILEIRO E O NORDESTE

São reconhecidas as assimetrias nos processos de desenvolvimento. No caso brasileiro, onde uma industrialização se processa sem prévia ou concomitante reforma agrária, o processo de desenvolvimento apresenta algumas características aparentemente singulares. Em nosso caso histórico, a indústria leve precede à pesada, uma alta urbanização precede à industrialização e a posse da terra precede à sua ocupação. Nesta ordem o político parece também preceder ao social e ao econômico.

Este ordenamento que apenas parece seguir às avessas é afinal a ordem histórica do nosso processo. Só ultimamente vem se tomando conhecimento destas aparentes anomalias, isto é, uma consciência pré-científica que acontece depois do fato. Entretanto, estas características são condições inerentes ao dualismo brasileiro, em nosso entender a mais relevante contribuição científica, para compreensão destes fenômenos, deve-se a Inácio Rangel a partir de "Dualidade Básica da Economia Brasileira" – 1954.

No caso das Indústrias de Base do Nordeste, seria apenas mais uma aparente contradição que se desenvolvessem os últimos setores industriais de ponta na região mais subdesenvolvida. Uma das principais razões da região Nordeste ser das mais retardatárias, é exatamente o fato de não haver até então – disponível a nível mundial – uma tecnologia de ponta capaz de oferecer soluções satisfatórias aos seus problemas. Isso agora começa a acontecer. Estas soluções estão surgindo nos campos tecnológicos, econômicos, sociais e políticos, tornando não só viável o Projeto das Indústrias de Base do Nordeste, como um dos mais necessários à correção dos desequilíbrios nacionais e a auto-sustentação do processo de desenvolvimento brasileiro.

A integração do Nordeste com o Centro-Sul

SEBASTIÃO BARRETO CAMPELLO, Universidade Federal de Pernambuco

AS TENSÕES SOCIAIS DO MUNDO MODERNO provêm da diferença de riquezas entre Nações, entre Setores, entre Regiões de um mesmo país e entre pessoas (*Mater et magistra*, p. 45). É, portanto, um imperativo de Justiça Social a diminuição das diferenças econômicas entre as Regiões brasileiras, do mesmo modo que, no plano internacional, é necessária uma maior igualdade entre as Nações. O Brasil, que tem empenhado a sua diplomacia na luta para conseguir um tratamento diferenciado no comércio internacional que favoreça as Nações subdesenvolvidas, se tornaria incoerente se não aplicasse igual dispositivo nas suas relações de trocas por vias internas.

Vejamos as razões dessas diferenças:

CAUSAS DO SUBDESENVOLVIMENTO

No âmago do subdesenvolvimento Nordestino há causas internas e externas. Entre as primeiras podemos detectar a liderança política oriunda do feudalismo rural, despreparada e mesquinha, muito mais preocupada com as questões municipais de fundo eleitoral (as nomeações do delegado, da professora, do Juiz, dos cabos eleitorais etc), do que com o Bem Comum. Foi esta despreparada liderança que permitiu o saque contra a Região, feita através do confisco cambial entre 1930 e 1964, sem que ela sequer tomasse consciência do fenômeno. Outra causa dependente do próprio Nordeste é o nosso apego ao latifúndio que inibe a livre iniciativa, deixando todo o progresso dependente de umas poucas pessoas. Este fenômeno é responsável pelo paradoxo do extraordinário desenvolvimento verificado no agreste nordestino, onde se produz somente 20% do produto interno Regional, área onde há uma grande quantidade de pequenos proprietários rurais e a estagnação econômica da zona da mata,

responsável por 70% da nossa produção, onde estão situados os latifúndios produtores de cana. Exemplo característico deste fenômeno é a Cidade de Paulista em Pernambuco. (Nas três últimas décadas a única fábrica da Cidade era proprietária de todos os prédios, das casas, da Igreja e dos terrenos, impedindo a livre iniciativa dos seus habitantes. A Cidade apresentava todas as características de decadência, inclusive um acentuado desemprego. Devido a esclarecida visão da nova Diretoria, à frente o industrial Nilson Lundgren, nos últimos dez anos a fábrica desmobilizou-se, vendendo a maioria das suas casas aos próprios moradores, permitindo uma abertura que fomentou o espírito de iniciativa, transformando-se completamente o panorama econômico e social. Hoje Paulista é uma das mais progressistas cidades do Estado). Finalmente podemos apontar como causa interna os métodos arcaicos de produção, a mão-de-obra desqualificada, dando como consequência uma baixa produtividade, tanto agrícola quanto industrial.

Entre as causas externas do subdesenvolvimento do Nordeste podemos detectar:

a) O maciço investimento feito pelo Governo Federal na construção da infra-estrutura econômica do Centro-Sul, em contraste com as pequenas aplicações de recursos no Nordeste, mesmo quando, há mais de cem anos atrás, éramos o pólo econômico nacional e justificava-se, por motivos econômicos, qualquer dispêndio na Região. (Ver anexo nº 1).

Este fato deve-se não só à localização da Capital Federal, mas, também, às sucessivas guerras que o País sofreu a partir da segunda metade do século passado, impondo-se esses investimentos por razões estratégicas.

b) As Inversões na economia do Centro-Sul e o abandono quase total do Nordeste a partir da

proclamação da República, fato que se deu com a omissão dos representantes políticos da Região. Assim, foram criadas as sociedades de economia mistas, com a finalidade de explorar os recursos do Centro-Sul e até mesmo para concorrer com iniciativas e recursos naturais do Nordeste (como foram a criação da Companhia Nacional de Álcalis e da Companhia Usinas Nacionais). A marginalização da Região na obtenção do crédito dos Bancos oficiais, foi outro fato que influenciou as disparidades regionais. (Ver anexo nº 2). Felizmente nos últimos anos o problema do crédito melhorou extraordinariamente.

c) O confisco cambial que empobreceu dramaticamente a Região principalmente entre 1930 e 1964 e, recentemente tornou a se verificar para o caso específico do açúcar entre 1968 e 1974. Este confisco consistiu no pagamento de um subpreço às cambiais conseguidas pelas exportações, o qual era transferido para a indústria, sob a forma de subsídio, para permitir a importação de bens de capital. Foi com esta forma de incentivos cambiais que o Centro-Sul se industrializou. Entretanto, as Regiões cujas produções eram voltadas principalmente para a exportação, foram seriamente prejudicadas. Pode-se dizer que o Centro-Sul, também, sofreu o confisco com a exportação do café, no entanto, lá foi uma transferência do campo para a Cidade. O Confisco que se dava no café era transferido à industrialização. No Nordeste não, foi uma transferência de Região. O que nos foi confiscado foi transferido, sob a forma de subsídio, para permitir a industrialização do Centro-Sul. Calcula-se que este confisco foi acima de Cr\$ 55,5 bilhões (em valores corrigidos de 1976), valor que se torna mais expressivo se compararmos com todos os incentivos fiscais recebidos pelo Nordeste desde 1962, inclusive os oriundos da própria Região, que totalizaram até hoje Cr\$ 28 bilhões (também, em valores corrigidos de 1976). Felizmente o 1º Governo Revolucionário aboliu o confisco cambial.

d) A alíquota interestadual do ICM que está provocando uma substancial transferência de recursos das regiões menos industrializadas para as mais industrializadas. O ICM foi inspirado no TVA (*taux sur valeur ajoutée*) do Mercado Comum Europeu. Entretanto, o TVA é devolvido nas fronteiras entre países da comunidade, a fim de evitar que, no comércio internacionais, provoque uma transferência de tributo de um país para outro (Ver Boletim de las Comunidades Europeas, nº 1, de 1972

páginas 58/59; Boletim de las Comunidades Europeas nº 4, de 1972, páginas 45 a 48; Bjorn Mathiasson "O Imposto sobre o Valor Agregado", Revista de Finanças Públicas, nº 291, Ministério da Fazenda, janeiro/1970, páginas 28 a 35). O Brasil, país continental, deveria ter adotado a mesma sistemática, isentando o imposto no comércio interestadual. Pelos dados do comércio interestadual fornecidos pelo Anuário Estatístico do Brasil (valores projetados para 1975) podemos concluir que os contribuintes nordestinos pagaram a outros Estados, sob a forma de saldo negativo nas transferências do ICM, a importância de Cr\$ 1.937 milhões, enquanto o Estado mais desenvolvido da Nação recebia dos contribuintes das outras Unidades da Federação, sob a forma de saldo positivo das transferências do ICM, a inacreditável quantia de Cr\$ 5.452 milhões, ou seja, um só Estado recebeu, sob a forma compulsória de imposto, 18 vezes o que os nove Estados nordestinos receberam, sob a forma badalada de ajuda, de incentivos fiscais. A alíquota interestadual do ICM transformou-se no grande incentivo fiscal paulista! (Ver anexo nº 3).

e) O Comércio Triangular que se efetua entre as nossas vendas e as nossas compras.

A grande maioria dos produtos nordestinos são de exportação (açúcar, cacau, álcool, algodão, cera de carnaúba, óleos vegetais, frutas, coco, castanha etc), sendo comercializados a preços competitivos no mercado internacional. Quando compramos as manufaturas, o fazemos a preços alfandegariamente protegidos. Poderíamos estar comprando um Volkswagen a US\$ 1.300, porém, somos obrigados a fazê-lo a US\$ 3.500. Assim, o Nordeste vende a sua produção ao exterior a preços competitivos; o Centro-Sul adquire matérias-primas no exterior a preços competitivos e as transforma em manufaturas; finalmente o Nordeste compra essas manufaturas a preços protegidos alfandegariamente.

É muito difícil calcularmos o prejuízo da região nordestina com este tipo de comércio, porém, se considerarmos a alíquota média alfandegária e multiplicarmos pelo déficit comercial por vias internas da Região com o Centro-Sul, encontramos um valor aproximado desse prejuízo que, no ano de 1975 foi acima de Cr\$ 2.849 milhões. Foi este tipo de comércio que permitiu o Nordeste ter saldos permanentes no seu comércio com o exterior (US\$ 802 milhões em 1974), um grande déficit dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro no comércio exterior, US\$ 7.939 milhões em 1974 - (Ver anexo nº 4) - e um déficit do Nordeste no comércio interestaduais

com o Centro-Sul de Cr\$ 7.134 milhões em 1973. (Ver anexo nº 3).

Com a agressiva política de substituição das importações, iniciada pelo Governo Federal, o problema deverá se agravar nos próximos anos. Só há duas opções para atenuar esta concentração forçada da industrialização: ou se eliminam progressivamente as tarifas alfandegárias (uma indústria instalada teria um prazo de proteção alfandegária, a partir daí cairiam progressivamente as tarifas); ou o Governo estabelece um zoneamento industrial para todo o País, no qual se escolheria o tipo de indústria de acordo com os recursos naturais e a vocação industrial de cada Estado. Fora deste zoneamento nenhum incentivo fiscal ou creditício seria concedido. Esta última providência seria muito facilitada no momento, devido ao fato de que a substituição das importações deverão ser efetuadas, na sua maioria, por indústrias estrangeiras e, portanto, mais suscetíveis à orientação governamental.

A INTEGRAÇÃO COM O CENTRO-SUL

Esta integração se fará na medida em que essas causas forem eliminadas, devendo ser complementadas com outras.

Com relação à reforma dos quadros políticos da Região, o Governo Revolucionário perdeu excelente oportunidade de fazê-lo, após 1964. Neste sentido pode, ainda, o Governo Federal forçar a alteração do "status quo" político, aproveitando, em cargos da alta administração federal, técnicos regionais que tenham sólidos conhecimentos da sua profissão e sensibilidade política (os quais na sua grande maioria se encontram marginalizados e hostilizados pela representação política local) a fim de promovê-los. Sugerimos as seguintes providências para concretizar a integração:

1) Investimentos maciços federais na Região, de modo a contrabalançar os fabulosos recursos aplicados no aeroporto supersônico, na ponte Rio-Niterói, em Itaipu, Marimbondo, financiamentos de Metrô etc. Poderiam ser feitos os portos de Itaqui e Suape, intensificados os campos de irrigação, a refinaria de petróleo do Nordeste etc. Alguns órgãos federais de pesquisa e estudos deveriam ser transferidos para o Norte e Nordeste do País.

2) Transferência de algumas empresas de economia mista para a Região, notadamente a PETROBRÁS e a CODEVASF. Deveriam ser criadas outras que explorassem a gipsita, o

tungstênio, a cloroquímica, a Companhia de Desenvolvimento do Vale do Paraíba etc.

3) A isenção imediata da alíquota do ICM para o comércio interestadual.

4) O zoneamento industrial do País de modo a distribuir mais equitativamente a industrialização, neutralizando-se a influência política das mais fortes unidades da Federação. Neste zoneamento as indústrias deveriam ser complementares, evitando-se a concorrência desnecessária.

5) O retorno, da representação política da Câmara Federal, proporcionalmente ao número de habitantes de cada Estado, em lugar da esdrúxula forma atual de proporcionalidade, ao número de eleitores.

6) Estudo e pesquisa das técnicas de lavoura seca, segundo as idéias do Agrônomo Guimarães Duque, de modo a incorporar à produção agrícola do Nordeste, a incipiente agricultura e pecuária da região semi-árida.

ANEXO Nº 1

INVESTIMENTOS FEDERAIS

Já em 1870 o engenheiro Tibúrcio Pereira de Magalhães, em "memória sobre o Projeto de um Canal de Desvio das Águas do Rio Capibaribe" afirmava que o Governo Imperial arrecadava na província de Pernambuco "cerca de 15 mil contos, e me parece que de tão grande soma aqui arrecadada, a província apenas é estipendiada com a quantia de 20 contos de réis, para auxílio às obras provinciais" e conclui que só seria necessário que o Governo aplicasse 1% do que arrecada, durante quatro anos, para construir o canal preconizado. Sem dúvida os pequenos investimentos do Governo Central na Região, enquanto construía toda a infra-estrutura do sul do País, constituíram um forte incremento ao desnível econômico das Regiões, com exceção dos Governos dos Presidentes Epitácio Pessoa, Castelo Branco e Ernesto Geisel, os investimentos do Governo Federal na Região têm sido mínimos.

Vou citar alguns exemplos:

a) Os gastos efetuados pelo Departamento Nacional de Obras de Saneamento para regularização do Rio Guafaba, foram equivalentes aos recursos aplicados pelo Departamento Nacional de Obras Contra as Secas em todo o Nordeste, em 43 anos de funcionamento!

b) 65% da área irrigada pela União encontra-se no Rio Grande do Sul, quando devia ter sido executado no Nordeste, Região onde há muito mais carência destes trabalhos. Neste momento

o D.N.O.S. está realizando o Projeto Camaquã naquele Estado, no qual beneficiará um total de 177.390 hectares, aplicando Cr\$ 466 milhões, quantia esta equivalente a dois anos de todos os gastos da SUDENE!

c) Existem no Rio e em S. Paulo 298 mil funcionários públicos civis, enquanto em todo Nordeste há 127 mil. Deste modo criou-se um mercado consumidor naqueles Estados, às custas de toda a poupança Nacional.

d) O orçamento da SUDENE em 1973 foi de 186 milhões de cruzeiros, enquanto a Ponte Rio/Niterói e o supersônico juntos, custaram 2,98 bilhões de cruzeiros, ou seja, só nessas duas obras foram aplicados, num único Estado, o equivalente a 16 anos do que a Autarquia Regional gastará em todo o Nordeste, inclusive as suas despesas de custeio.

e) O orçamento da União em 1969, segundo algumas das suas aplicações, oferece o seguinte resultado:

	Nordeste	Centro-Sul
Administração	0,7%	85,2%
Transportes	8,9%	54,9%
Assistência e Previdência	5,2%	39,0%

No total o orçamento previa uma aplicação de 6,9% no Nordeste e 85,0% no Centro-Sul.

f) Em 1958, num levantamento feito pelos parlamentares do chamado "Bloco do Nordeste", constatava-se apesar da nossa contribuição para o PIB Nacional ser naquele ano de 15,8% (já tendo sido muito mais), nós só dispúnhamos de 2,3% das rodovias brasileiras e 17,8% das ferrovias. O estudo frisava que o orçamento da União consignava, naquele ano, 18% para aplicação em educação no Nordeste e 19% da verba de Desenvolvimento Econômico, apesar de termos 30% da população brasileira.

g) A concentração de instituições federais no eixo Rio/S. Paulo, em contraposição à orientação americana (normalmente tomado como exemplo pelos nossos técnicos) que as difunde por todo o país, não só para distribuir mais justamente os investimentos da União, mas por reconhecer que as pequenas cidades são mais adequadas a pesquisa, longe das distrações dos grandes centros, das dificuldades de transporte e das solicitações profissionais que tendem a tirar o técnico de sua dedicação exclusiva. Enquanto no Brasil estão situadas a Fundação Instituto Osvaldo Cruz, Manguinhos, Rio; Centro de Pesquisas Espaciais, S. José dos Campos, S. Paulo; Centro Nacional de Pesquisas, Rio; Instituto de Estudos do Mar, Angra dos Reis;

Rio; Centro de Pesquisas de Energia Elétrica, Ilha do Fundão e Adrianópolis, Rio; Instituto Tecnológico da Aeronáutica, S. José dos Campos, S. Paulo; Instituto Militar de Engenharia, Praia Vermelha, Rio; Academia Militar, Resende, Rio; Escola de Cadetes do Ar, Barbacena, Minas Gerais; Escola Naval, Ilha de Villegación, Rio; nos Estados Unidos as Pesquisas Bacteriológicas do Exército, estão em Maryland; as Pesquisas de Foguetes, Alabama; Pesquisas Espaciais, Houston, Texas; Lançamentos de Foguetes, Cabo Kennedy, Flórida; Pesquisas Atômicas, Alamo Gordo, New México; Pesquisas de Pesca, Deaфин, Alabama; Robert A. Taft Wather Research Center, Cincinnati, Ohio; National Environmental Research Center, North Caroline; Southeastern Radiological Heath Laboratory, Alabama; National Environmental Sciences Center, Research Triangle Park, North Caroline; National Institute of Occupational Heath & Safety, Cincinnati, Ohio, Academia Militar de West Point, às margens do rio Hudson, Estado de New York; Base Aérea de Vandenberg, Califórnia; Academia Naval de Annapolis, Baltimore, Maryland.

h) O Governador Barbosa Lima Sobrinho em discurso pronunciado na presença do Presidente Eurico Gaspar Dutra afirmava que entre 1936 e 1945 a União arrecadou em Pernambuco Cr\$ 1.558.331.000 e despendeu apenas Cr\$ 380.137.000,00 ou seja, aplicou menos de ¼ do arrecadado.

i) Algumas dessas inversões chegam a ser cômicas. Após a criação do Pró Vale, em Petrolina, aprovou-se o primeiro projeto: o reffloramento da Serra das Araras, entre S. Paulo e Minas Gerais, alegando-se que era para proteger as nascentes do rio S. Francisco.

j) O Plano Nacional de Sementes, criado em 1973, previa o investimento total de 180 milhões de cruzeiros, para uma aplicação no Nordeste de 2 milhões, ou seja, 1,1%, mesmo sabendo-se que contribuímos com 20,4% do nosso produto agrícola, de o Governo Federal ter afirmado que, na estratégia do desenvolvimento nordestino, seria dada ênfase à agricultura e as ofertas de sementes selecionadas na Região, ser de apenas 5% das necessidades.

ANEXO Nº 2

AS SOCIEDADES DE ECONOMIA MISTA E O CRÉDITO

Outra forma de parcialidade na distribuição dos investimentos da União pode ser verificada pela localização das sociedades de economia mista. Por que não foram criadas companhias

INTERCÂMBIO COMERCIAL, POR UNIDADES DA FEDERAÇÃO - 1973

UNIDADES DA FEDERAÇÃO DE PROCEDÊNCIA	VALOR (Cr\$ 1 000)									
	UNIDADES DA FEDERAÇÃO DE DESTINO									
	TOTAL	Rondônia	Acre	Amazonas	Roraima	Pará	Amapá	Maranhão	Piauí	Ceará
Rondônia	52 934	—	363	287	115	22	1	1	—	3
Acre	21 339	5 747	—	—	—	—	—	—	—	—
Amazonas	325 200	1 509	1 192	—	11 164	2 207	99	496	885	2 393
Roraima	93	—	—	93	—	—	—	—	—	—
Pará	406 361	382	214	55 366	237	—	3 548	49 482	2 460	5 785
Amapá	1 351	—	—	6	—	58	—	—	—	—
Maranhão	403 251	—	—	418	—	18 904	38	—	46 064	126 003
Piauí	232 560	—	—	356	—	3 390	174	62 664	—	43 363
Ceará	976 027	1 225	634	7 723	419	36 838	3 982	151 699	132 372	—
R. G. Norte	394 420	774	351	3 391	251	5 510	841	4 841	9 330	48 705
Sergipe	319 393	153	30	673	40	764	15	9 725	3 520	22 239
Paraíba	555 543	65	222	2 297	35	3 205	44	25 471	8 054	45 276
Pernambuco	3 069 707	780	543	2 150	15	28 446	1 590	186 801	150 476	525 717
Alagoas	551 467	21	3	1 471	5	1 604	—	4 388	11 361	90 414
Bahia	2 313 923	560	567	1 791	243	13 391	10	13 395	17 727	42 040
Minas Gerais	12 527 629	11 265	4 940	28 707	5 182	105 318	2 499	24 663	19 965	121 446
Esp. Santo	1 771 453	125	31	1 563	36	5 803	8	1 670	2 112	11 002
Rio de Janeiro	7 198 486	2 655	5 317	18 933	147	33 758	1 440	8 847	10 558	63 089
Guanabara	14 787 193	17 097	10 325	57 638	2 994	195 339	11 244	61 168	47 139	232 079
São Paulo	42 220 968	71 478	83 060	286 123	1 204	630 938	12 420	247 439	156 830	894 586
Paraná	6 792 568	4 389	2 364	9 530	315	20 373	764	11 563	4 040	21 802
Sta. Catarina	3 341 361	310	100	5 989	121	17 178	473	6 446	5 421	27 876
R. G. Sul	4 611 541	794	807	16 026	332	27 931	713	7 451	6 006	36 468
Mato Grosso	832 029	1 579	90	1 070	—	1 990	—	—	—	—
Goiás	537 483	727	560	1 153	74	23 813	31	9 922	706	422
Dist. Federal										

ANEXO 3 - 2

INTERCÂMBIO COMERCIAL, POR UNIDADES DA FEDERAÇÃO - 1973

UNIDADES DA FEDERAÇÃO DE PROCEDÊNCIA	VALOR (Cr\$ 1 000)									
	UNIDADES DA FEDERAÇÃO DE DESTINO									
	R.Grande do Norte	Paraíba	Pernambuco	Alagoas	Fer. de Noronha	Sergipe	Bahia	Minas Gerais	Esp. Santo	Rio de Janeiro
Rondônia	-	0	13	-	-	-	3	5 711	8	5 266
Acre	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-
Amazonas	335	446	1 847	542	-	524	2 328	8 476	370	1 587
Roraima (1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pará	1 320	1 058	6 284	1 080	-	583	13 101	9 604	617	1 916
Amapá	-	102	-	-	-	-	-	188	-	-
Maranhão (2)	7 527	25 428	14 472	1 602	-	347	21 900	57 790	1 227	4 077
Piauí (5)	710	1 893	26 853	1 696	-	426	8 218	27 431	-	7 584
Ceará (2)	54 185	78 331	131 970	13 179	-	7 657	54 269	42 983	8 783	11 965
R.G.Norte	-	48 246	27 738	6 773	-	10 766	15 564	26 305	1 759	17 108
Paraíba (2)	60 782	-	147 526	10 344	-	4 786	24 602	22 843	3 056	21 999
Pernambuco (3)	324 323	595 154	-	447 652	9	62 742	295 771	32 714	8 039	13 438
Alagoas (3)	10 308	18 419	172 301	-	-	28 143	139 314	8 866	1 171	3 489
Sergipe	1 704	4 196	24 911	18 759	0	-	81 543	8 557	999	11 639
Bahia	9 161	18 572	258 419	21 213	-	164 129	-	205 940	28 386	70 975
Minas Gerais	30 579	29 204	300 240	20 683	-	26 249	539 792	-	382 530	916 788
Esp.Santo	6 368	7 481	24 445	2 495	-	4 010	54 252	251 816	-	456 342
R.Janeiro (1)	18 888	25 418	130 980	21 567	-	7 998	127 224	593 734	99 734	-
Guanabara	73 371	72 071	415 818	59 905	6	53 125	537 819	1 555 208	409 101	3 819 476
Paraná (2)	5 489	14 245	66 290	12 908	36	8 966	74 913	320 755	30 474	234 087
São Paulo (4)	213 477	301 121	2 550 323	219 709	-	204 093	2 113 576	6 097 996	588 462	2 485 583
S.Catarina (5)	7 780	12 344	83 671	7 550	-	9 117	89 554	126 082	6 246	76 667
Mato Grosso	6	-	-	-	-	65	738	16 841	24	3 696
R.G.Sul (5)	31 406	20 459	176 683	24 497	-	7 703	126 425	166 684	47 464	215 049
Goiás (2)	132	376	4 743	805	-	11	4 280	93 443	655	13 152
Distrito Federal										

INTERCÂMBIO COMERCIAL, POR UNIDADES DA FEDERAÇÃO - 1973

UNIDADES DA FEDERAÇÃO DE PROCEDÊNCIA	VALOR (Cr\$ 1 000)							
	UNIDADES DA FEDERAÇÃO DE DESTINO							
	Guanabara	São Paulo	Paraná	Santa Catarina	Rio Grande do Sul	Mato Grosso	Goiás	Distrito Federal
Rondônia	2 543	36 964	305	26	362	742	182	17
Acre	266	15 229	6	—	47	—	34	5
Amazonas	64 649	203 273	4 210	1 614	11 062	1 094	1 786	1 123
Roraima (1)	—	—	—	—	—	—	—	—
Pará	27 870	161 811	7 648	1 955	30 204	801	16 178	6 857
Amapá	325	491	—	—	109	—	—	72
Maranhão (2)	23 136	23 068	237	84	206	—	26 328	4 395
Piauí (5)	23 704	16 068	90	—	1 251	0	3 397	42
Ceará (2)	59 079	118 762	7 662	26 416	12 789	1 831	7 831	3 732
Rio Grande do Norte	18 777	110 933	6 445	9 356	5 661	3 772	8 874	2 349
Paraíba (2)	43 690	96 039	9 779	9 536	7 821	395	2 801	2 595
Pernambuco (3)	76 519	254 486	9 685	4 652	23 734	3 482	8 765	4 732
Alagoas (3)	21 395	67 174	4 450	914	6 207	673	1 786	231
Sergipe	11 532	101 732	3 243	2 769	7 169	355	1 866	260
Bahia	174 545	1 073 189	38 449	18 630	107 647	4 002	8 357	22 585
Minas Gerais	1 796 883	5 894 894	258 035	147 622	379 996	150 561	881 307	448 281
Espírito Santo	649 889	226 145	15 501	6 156	22 106	627	9 457	12 012
Rio de Janeiro (1)	2 884 671	2 477 817	144 678	68 804	400 742	8 250	29 019	14 236
Guanabara	—	4 948 720	494 679	228 114	939 629	113 549	206 179	225 400
São Paulo (4)	11 130 107	—	5 194 331	1 398 845	4 757 219	1 093 671	1 406 400	873 119
Paraná (2)	784 032	3 901 170	—	666 084	410 742	93 065	49 409	43 341
Santa Catarina (5)	671 077	1 153 128	430 509	—	551 575	8 266	17 131	16 231
Rio Grande do Sul (3)	1 036 708	1 823 177	365 834	375 667	—	26 184	22 210	16 147
Mato Grosso	7 792	684 618	71 055	2 823	21 915	—	17 256	471
Goiás (2)	411 934	229 526	5 396	146	5 452	28 276	—	81 009
Distrito Federal	—	—	—	—	—	—	—	—

OBS: (1) Dados de 71, (2) Dados de 72, (3) Dados de 69, (4) Dados de 68, (5) Dados de 67, projetados para 1973.

Fontes: Fundação IBGE, (*Anuário Estatístico do Brasil* 1972, 1975), Confederação Nacional do Comércio, *Sumário da Economia Brasileira* 1974.

para explorar a gipsita, o tungstênio, o açúcar ou as salinas do Nordeste? Algumas são aberrantes como a Petrobrás ou a CHESF com sede no Rio (orgulho-me de ter denunciado este fato no discurso de Paraninfo da Turma de Química, em 1971, discurso que sensibilizou o engenheiro Arnaldo Barbalho, mais tarde Secretário Geral do Ministério de Minas e Energia, e a quem devemos a transferência da CHESF para Recife). Por que a Cia. Nacional de Alcalis está situada em Cabo Frio em lugar de ser no Rio G. do Norte, onde ventos alísios constantes, a forte insolação, a baixa queda pluviométrica e a impermeabilidade do solo tornam as condições de salinização ideais? E a Companhia Usinas Nacionais, a qual não tinha menos razão de existir, criada com recursos da União, para fazer concorrência a uma indústria do Nordeste, na época em plena vitalidade?

Existem no Brasil a Cia. Vale do Rio Doce, em Minas; a Cia. Siderúrgica Nacional, no Rio; a Usiminas, em Minas; a Petroquisa, no Rio, a Acesita, em Minas; a Cosipa, em S. Paulo; o Lloyd, no Rio; a Vale do Rio Doce Navegação, no Rio; a Petrobrás, no Rio; a Cia. Nacional de Alcalis, no Rio; a Cia. Usinas Nacionais, no Rio; a Cia. Nacional de Navegação Costeira, no

Rio; a Embraer, em S. Paulo; a Eletrobrás, no Rio; a Petroquímica União, em S. Paulo. Além disso, a Fábrica Nacional de Motores, no Rio, foi inicialmente criada como uma sociedade estatal, posteriormente é que foi vendida à Alfa Romeo. Enquanto isto a única empresa Governamental constituída no Nordeste foi o Banco do Nordeste.

Quanto ao crédito basta examinar as aplicações do B.N.D.E. e do Banco do Brasil. O primeiro entre 1952 e 1957 aplicou no Nordeste 0,92% das suas disponibilidades, enquanto no centro-sul 45,9% e no sul 38,4%. Os empréstimos do Banco do Brasil, durante o ano de 1960, aos diversos Governos Estaduais foram para S. Paulo, Minas e Rio G. do Sul 83,3%, enquanto Pernambuco obtinha 0,63%. Na carteira de Crédito Geral deste mesmo Banco, as aplicações do Maranhão e Alagoas foram de 10,7% e de São Paulo ao Rio G. do Sul, 56,3%.

Outro ponto que merece destaque são os investimentos estrangeiros que, devido a influências políticas, são desviados para S. Paulo. Entre 1955 e 1960, de acordo com a instrução 113, foram investidos US\$ 484,715,000, sendo que S. Paulo, Minas e Rio receberam 92,23% deste valor, enquanto do Amazonas a Pernambuco eram investidos 1,9%.

ANEXO Nº 4

US 1.000

UNIDADES DA FEDERAÇÃO PORTOS E AEROPORTOS	1974		- SALDO
	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	X - M
Maranhão	30 721	11 420	+ 19 301
Ceará	106 862	58 961	+ 47 901
R.G.Norte	17 993	3 199	+ 14 794
Paraíba	54 358	8 836	+ 45 522
Pernambuco	439 419	284 163	+ 155 256
Alagoas	222 932	29 592	+ 193 340
Sergipe	1 953	2 619	- 666
Bahia	530 196	204 060	+ 326 136
São Paulo	3 093 308	7 915 146	-4 821 838
Guanabara	541 296	3 658 720	-3 117 424

OBS: Fontes: Fundação IBGE (*Anuário Estatístico do Brasil* 1975)

Nota: Intercâmbio Comercial através dos Portos, Aeroportos e os postos aduaneiros. Os valores no Anuário estão em cruzeiros. Foram transformados para dólares na taxa média de compra de junho de 1974 - Cr\$ 6,707.

COMÉRCIO INTERESTADUAL

1974

Cr\$ 1.000

ESTADOS	I VENDAS	II COMPRAS	III ICM RECEBIDO 0,13 x I	IV ICM PAGO 0,13 x II	V SALDO III - IV
Rondônia	52 934	121 635	6 881	15 813	- 8 932
Acre	21 339	111 713	2 774	14 523	- 11 749
Amazonas	325 200	502 754	42 276	65 358	- 23 082
Roraima	93	22 929	12	2 981	- 2 969
Pará	406 361	1 176 780	52 827	152 981	- 100 154
Amapá	1 351	39 934	176	5 191	- 5 015
Maranhão	403 251	888 162	52 423	115 461	- 63 038
Piauí	232 560	635 026	30 233	82 553	- 52 320
Ceará	976 027	2 360 708	126 883	306 892	- 180 009
Rio Grande do Norte	394 420	857 151	51 275	111 430	- 60 155
Paraíba	555 543	1 274 564	72 221	165 693	- 93 472
Pernambuco	3 069 707	4 565 527	399 062	593 519	- 194 457
Alagoas	551 467	893 039	71 691	116 095	- 44 404
Sergipe	319 393	575 191	41 521	74 775	- 33 254
Bahia	2 313 923	4 325 184	300 810	562 274	- 261 464
Minas Gerais	12 527 629	9 679 372	1 628 592	1 258 318	+ 370 274
Espírito Santo	1 771 453	1 619 105	230 289	210 484	+ 19 805
Rio de Janeiro	21 985 679	28 313 006	2 858 138	3 680 691	- 822 553
São Paulo	42 220 968	23 618 414	5 488 726	3 070 393	+ 2 418 333
Paraná	6 792 568	7 072 227	883 034	919 390	- 36 356
Santa Catarina	3 341 361	2 970 213	434 377	386 128	+ 48 248
Rio Grande do Sul	4 611 541	7 703 648	599 500	1 001 474	- 401 974
Mato Grosso	832 029	1 539 596	108 164	200 147	- 91 983
Goiás	537 483	2 726 553	69 873	354 452	- 284 579

Fontes: Anuário Estatístico do Brasil - 1975.

Repensando o Nordeste

RÔMULO ALMEIDA, Universidade Federal da Bahia

QUAIS AS RAÍZES DA IDEOLOGIA NACIONAL para o NE?

Desde o momento em que o Nordeste foi ficando para trás face à expansão do Centro-Sul, de início horizontal na base da ocupação de ricas áreas agrícolas, logo vertical no processo de acumulação, substituição de importações, indústria e agricultura protegidas, a imagem nordestina deixou de ser a dos seus centros tradicionais para ser a da seca e das migrações.

Perdeu-se o senso de que a maior crise do NE se deu pela circunstância de que não se pode beneficiar da substituição de importações, mais do que do fato de que, na quadra histórica que favoreceu o café, e desfavoreceu o açúcar e outros produtos, o NE não dispunha de recursos agrícolas de exportação comparáveis. Disso resultou, como tem sido analiticamente (mas não suficientemente) documentado, uma grave perda nos fluxos de renda: as receitas das exportações nordestinas, castigadas pela supervalorização cambial com que se tributava o café e favorecia a importação de equipamentos e matérias-primas para o Sul, cada vez tinham e têm aplicação menor em importações do exterior, sendo consumidas em compras no País, de produtos industriais e agrícolas altamente protegidos aduaneiramente. Esse desgaste nos termos de troca não era compensado. E quiçá não o seja ainda pelo saldo positivo no balanço das transferências fiscais, se levarmos em conta as receitas tributárias arrecadadas no Sul correspondentes aos impostos indiretos incidentes sobre as mercadorias consumidas no Nordeste, e o aprofundamento do sistema de substituição de importações. Lamentavelmente esse balanço ainda não foi feito; e não há razão de não fazê-lo numa época em que a ampliação dos

quadros de pesquisas econômicas no Brasil vem *pari passu* com a riqueza do instrumental eletrônico de computação.

Ignorando ou escamoteando essa realidade histórica, formou-se no País, até em parte no próprio Nordeste, u'a suspeita e às vezes convicção de inevitabilidade do retardo crescente ou até da crua inviabilidade do Nordeste, baseada na suposição da carência de recursos, seja os naturais, seja os humanos.

Quanto a recursos naturais, a seca atestaria a pobreza insanável da região, apenas objeto de assistência por motivos humanitários ou de segurança. Quanto a recursos humanos, a subnutrição, a baixa escolaridade, as atitudes pouco propícias ao trabalho industrial, e até as origens raciais e culturais de sua população. Tudo em confronto com áreas em que o esforço tinha uma resposta mais ampla e rápida e em que o estoque humano foi "enriquecido" tecnicamente e branqueado pela imigração.

Por que, em face desse quadro, ser o Nordeste mais que objeto de assistência na ocasião das grandes calamidades e uma área de reserva à espera do transbordamento da riqueza do Sul?

As economias da concentração industrial e urbana, pelo menos numa primeira fase, os requerimentos de capital subvencionado para a industrialização e, assim, a inexorável tendência à polarização na área historicamente mais favorecida para o processo no momento em que se implantou a substituição de importações industriais e agrícolas, eram, em termos nacionais, suficientemente fortes para justificar uma ideologia e uma política que deixassem o Nordeste para outra ocasião, para quando o Brasil enriquecesse.

Curiosamente, as lideranças políticas nordestinas se acostumaram (ainda hoje em grande

parte) a aceitar a situação dada e a se acomodar e mesmo se beneficiarem da posição de intermediárias das benesses do poder central, dessa forma mantendo uma estrutura de poder clientelista e feudal e uma postura pedinchona em vez de persuasiva e reivindicante de oportunidades econômicas.

Coube a uma minoria de líderes e intelectuais da região e à visão de alguns intelectuais e políticos do Sul sentir que o quadro sobre o Nordeste ou não era realístico ou conduziria a um desastre nacional, face a um distanciamento regional cada vez mais agudo e explosivo e à incomodidade das migrações já excedentes para as metrópoles do Centro-Sul.

A mensagem do Presidente Vargas ao Congresso Nacional, apresentando o projeto do Banco do Nordeste do Brasil – BNB – representou uma primeira mudança de posição: o Nordeste não é um caso de assistência, é um problema econômico e político a ser enfrentado com racionalidade e grandeza¹. O BNB foi estabelecido com uma autorização legislativa para ser um instrumento bastante flexível e com recursos que, se não houvessem sofrido descontinuidade com a Carta de 1967 e fossem acumulados com a correção monetária, teriam assegurado à entidade hoje a posição do mais poderoso agente da transformação regional.

O conflito entre a tradição assistencialista e clientelista, no fundo respondendo à descrença numa chance econômica maior para a região, e a nova atitude de perseguir objetivos e metas de desenvolvimento através da racionalização do esforço nacional no Nordeste, e logo sua intensificação em bases eficientes, continuou, com predomínio da primeira corrente.

O famoso Relatório do GTDN² marcou nova etapa e conduziu, aproveitando bem o impacto emocional da seca de 1958, à criação do CODENO, depois SUDENE³.

O Relatório do GTDN mostrou ao vivo que o Nordeste era viável. Sua crise tradicional

vinha da estrutura do comércio e da política de câmbio⁴. Também os agricultores do café de São Paulo e Paraná se queixavam de financiar a industrialização, mas a diferença, em termos de impacto regional, é que a industrialização se concretizou na sua região e em grande parte os cafeicultores e os novos empresários industriais não se distinguiram.

Os meios de que o NE se poderia valer não eram desprezíveis, apesar de mal conhecidos, tanto no reino mineral quanto no que toca às potencialidades da flora regional e da agricultura e produção animal. De toda maneira, o relatório reconhecia que, em termos relativos, as condições para a agricultura eram pobres confrontadas com as do Sul. Daí a necessidade de aproveitar as possibilidades de irrigação, de melhor utilizar os recursos de solo e água através de melhor estrutura agrária, de intensificar as pesquisas agrícolas, de abrir novas frentes de colonização no Maranhão (e no sul da Bahia se indicou depois); mas, enfim, de não basear o desenvolvimento da região na agricultura, embora a ela se devesse dar toda a atenção possível.

Estratégica seria, portanto, a industrialização. Estímulos deveriam ser dados a novas indústrias, enquanto se buscava modernizar e recuperar as tradicionais e realizar pesquisas dos recursos minerais e outras matérias-primas da região com vistas sobretudo a indústrias de base.

Para possibilitar o processo, inversões compensatórias e maciças da União no desenvolvimento regional seriam feitas através de um órgão que coordenasse vigorosamente o sistemático tratamento econômico e político da problemática regional. Assim se estabeleceu a SUDENE, com o seu Superintendente que era um verdadeiro ministro de Estado, e seu Conselho Deliberativo que reunia os Governadores e alguns Ministros ou seus representantes.

Mas a SUDENE, mal treinava seu pessoal e estabelecia um imaginoso sistema de incentivos fiscais⁵, foi questionada politicamente por suspeitas subversivas, por justas preocupações de revisão agrária, com o movimento de 1964. Seu

1. Além dessa Mensagem e do projeto de lei do BNB, deve ser referido o trabalho "Planejamento do Combate às Secas", da Assessoria da Presidência da República, de 1952, publicado como doc. nº 1 pelo BNB.

2. Grupo de Estudos para o Desenvolvimento do Nordeste, na sua fase final chefiado por Celso Furtado. O GTDN foi estabelecido por iniciativa do BNB e como processo de ampliação técnica e política dos trabalhos do seu ETENE.

3. Conselho do Desenvolvimento do Nordeste, estabelecido por decreto do Pres. Kubitschek, depois transformado por lei em Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste.

4. Este aspecto havia sido enfocado pela Comissão de Planejamento Econômico da Bahia (CPE) e objeto de uma carta do Gov. Antônio Balbino ao Pres. Kubitschek em 1956.

5. Ajudado pela representação do NE no Congresso Nacional, destacando-se nessa colaboração a emenda do Dep. Gileno de Carli, estabelecendo o regime depois chamado "Arts. 34/18".

enfraquecimento político deu margem a que outros grupos obtivessem uma série de medidas que prejudicaram a experiência incipiente. O êxito imediato desta não podia ser muito grande, pela lentidão e velocidade progressiva de um processo de mudança e pela debilitação técnica, além de política, do sistema. Mas, embora fossem importantes os resultados já obtidos tanto no programa industrial, quanto no de pesquisas e valorização de recursos e instituição, a SUDENE não tinha defesa. Opiniões de figuras poderosas imunes ao debate, à guisa de "avaliações", puderam facilmente apontar "fracassos" e justificar o agravamento das medidas de "esvaziamento". É a própria SUDENE perdeu capacidade de avaliar e rever sua experiência, de defender-se e renovar-se⁶.

Não valeu o fato aparente, ainda não mensurado, de que as novas inversões no NE tiveram papel importante na retomada da atividade econômica no Centro-Sul, em 1967, pela reativação da demanda na indústria mecânica e de bens intermediários. A seca de 68 não havia desaparecido com o recente surto nordestino que só ganhara impulso no ano anterior e surpreendia líderes do Sul que ignoravam as velhas realidades regionais. "A SUDENE fracassara".

Voltaram muitas perplexidades: - não seria melhor limitar o programa de inversões e continuar concentrando recursos no Sul, inclusive promovendo maiores transferências de população do Nordeste? - ou seria preferível reduzir a pressão demográfica também sobre o Sul, abrindo novas fronteiras no Oeste para absorver os excedentes nordestinos? - seria possível fazer a industrialização no Nordeste sem uma base agrícola forte? - e, se a industrialização é o motor, por onde começá-la, como conduzi-la? - seria justificável "duplicar" as indústrias que já existem no Sul? - indústrias que aplicassem muito capital por unidade de emprego teriam sentido numa região em que há sobra de gente e os salários são mais baixos?

À PROCURA DE UMA ESTRATÉGIA PARA O NE

Na própria política industrial, a SUDENE se sentiu perplexa, quando não acuada, limitando-se a adotar a tese da "substituição de importações" ao nível regional, provada a ca-

pacidade competitiva dos projetos. Parecia ser essa tese uma "subversão", face à doutrina ensaiada no Sul, sobretudo na quadra de recessão 64-67, de que os projetos no Nordeste não deveriam "duplicar" ou competir com os já instalados no País. Mas representava, em verdade, uma tímida submissão: contentar-se com o mercado regional, o que, sobretudo com a concorrência da indústria já instalada no Sul, representaria a inviabilização econômica do Nordeste⁷.

A tese regional da "substituição de importações" era um equívoco como paráfrase da política na escala nacional. Nesta, a substituição se faz ao longo da linha, por um processo horizontal de substituir praticamente o que não mostrasse gritante inviabilidade num mercado altamente protegido, incluindo, nos casos de indústrias de maior porte, a reserva direta de mercado. Ou seja, além de tarifa alfandegária ou das barreiras para-aduaneiras, como as restrições quantitativas de importação e as cambiais, também se estabeleceu para certas indústrias licenciamento das unidades de produção, para que não houvesse excesso de capacidade e desperdício de capital. Na verdade, cálculos pessimistas colocaram certas indústrias no privilégio de quase permanente "mercado vendedor".

No caso regional, não havia possibilidade alguma de proteger a indústria local da concorrência extra-regional. Reserva de mercado se fazia mais em benefício do Sul, ao não aprovar-se maior capacidade que a absorvível pelo mercado nordestino, mas sem qualquer poder contra a concorrência extra-regional. Esta, quando oriunda da região mais desenvolvida do País, contando com escalas maiores de produção e mercado à porta, tinha obviamente uma capacidade de dominar o mercado nordestino pelos "preços de sacrifício" se necessário, ou seja, o incontrolável *dumping*.

O custo de transporte, reduzindo-se relativamente, com a melhoria das vias vinculando diretamente às metrópoles sulinas, só importava para alguns produtos definitivamente localizados em função do mercado.

A favor da produção nordestina, apenas atuava um menor frete de retorno, face à tradicional posição deficitária no comércio

6. Dir-se-á que só recentemente, com o estabelecimento do FINOR, há uma recuperação parcial.

7. É certo que em alguns casos, a SUDENE considerou capacidade de exportação para o resto do País, de produtos com matérias-primas regionais, desde que não houvesse produção extra-regional a deslocar; mas a regra foi a indicada.

inter-regional NE-CS, aliás ampliado com os novos investimentos no NE; e o menor custo do capital financeiro, com os incentivos fiscais, mas que mal compensava os sobrecustos das inversões fixas reais, dependentes do Sul; e nem de longe se equiparavam às vantagens obtidas no longo período de industrialização do Sul antes das recentes reformas do câmbio e da correção monetária⁸.

Essa política, carente de uma teoria de desenvolvimento regional, só reforçava a tendência ao distanciamento. Entretanto, ela se viu consagrada pela escassez de recursos de incentivos fiscais, consequência da gradual amputação desse sistema criado originalmente para o Nordeste. Depois disso, o orçamento dos incentivos, realmente fundamental em termos de mera administração financeira, passou a ser preocupação dominante, o desenvolvimento do NE ficando em posição secundária. Esta perplexidade domina mesmo depois do FINOR, com sua relativa retomada de linha ascendente quanto a recursos.

Conseqüentemente, para tomar um exemplo, os projetos de cimento do Nordeste foram tímidos, não considerando as vantagens comparativas para o mercado brasileiro, do calcário à beira-mar na região. E nem o mercado regional foi suficientemente atendido. Em vez de exportador, o Nordeste não superou a posição importadora do produto.

Chegou-se a gerar no Nordeste mesmo, face à penúria dos recursos de incentivos, a idéia de que os "projetos nacionais" (capazes de exportar) deveriam estar fora dos incentivos.

Ora, limitando-se a disputar o seu próprio mercado e quando muito o de exportação para o exterior (neste caso em atividades primárias geralmente sem incentivos regionais), o Nordeste seria inviável.

Carente de uma estratégia em torno de "produtos de base" ou de "pólos de crescimento" (segundo a conceituação da escola perrouviana e não na abusiva generalização do termo para desenvolvimentos espacialmente concentrados ou vultosos), a experiência da SUDENE seria frustrante em termos de redução das desigualdades regionais, apesar de exitosa pelo freio que aplicou à tendência declinante das indústrias tradicionais.

A estratégia das "101 indústrias", que parecia implícita na política da SUDENE de aceitar os projetos que a iniciativa privada estivesse disposta a empreender, enquadrando-as segundo alguns critérios de julgamento, só tornaria viável o Nordeste se e quando projetos em grande número tivessem implantação regular e completa e determinassem as demandas derivadas e as aglomerações que lhes dessem complementariedade, por sua vez assegurando capacidade competitiva, auto-sustentação, linhas de especialização e condições próprias de expansão ao sistema.

Os projetos foram além da expectativa, trazendo a melhor experiência da industrialização do Sul: os 1.500 projetos já aprovados, mesmo com uma taxa normal de abandono e insucesso, seriam muito provavelmente o suficiente para viabilizar o modelo, se as condições de implantação não houvessem sido subvertidas pela castração do sistema de incentivos (justificada por "avaliações" levianas impostas desde o Centro) e se não aplicada a limitação da equivocada "substituição de importações" a nível regional.

Certo é que a SUDENE não teve participação no planejamento das indústrias de base e dos efetivos complexos motores (pólos de crescimento) na região⁹. Além de que também perdeu a capacidade inicial de dirigir a recuperação das indústrias tradicionais. As atividades que, numa e noutra linha, constituem vocações regionais, vieram a vingar, possibilitadas pelos incentivos fiscais e creditícios, a despeito da omissão de planejamento na política regional brasileira e em grande parte por decisão de fora para dentro da região. Assim, o "pólo" petroquímico de Camaçari, a SALGEMA em Alagoas e o complexo têxtil-confecções no Ceará e Rio Grande do Norte.

As grandes indústrias de base, de capital intensivo, deverão ser decisivas como núcleos motrizes, para o desenvolvimento da região, tanto por serem atividades de exportação (no caso nordestino, contribuindo para corrigir o fosso comercial com o Centro-Sul), como por provocarem encadeamentos a montante e a jusante e propiciarem bens intermediários de uso geral nas atividades secundárias, primárias e terciárias (caso das indústrias químicas de

8. Ver quadro comparativo com estímulos para o NE, numa contribuição do A. "A Experiência da SUDENE no Decênio, Problemas Atuais e Soluções", julho/71, mimeo, para a COCENE e transcrito no Relatório deste, de autoria do Sen. Virgílio Távora.

9. A SUDENE teve momentos de recuperação, que não se consolidaram, nas administrações Euler Bentes de Menezes e Rubens Costa. Os outros superintendentes atravessaram períodos muito difíceis. No momento, há indicações de certo revigorecimento do órgão.

base)¹⁰. Essa visão corresponde à teoria das "indústrias de base" no desenvolvimento regional (e urbano), bem como à do desenvolvimento polarizado. Entretanto, ela é questionada no campo da política de incentivos, face à limitação de recursos deste, havendo posições influentes no sentido de que as grandes "indústrias nacionais" e os núcleos urbano-industriais mais desenvolvidos da região não necessitam dos incentivos, que deveriam ficar para as empresas médias e pequenas e para as áreas menos desenvolvidas. Tais opiniões refletem uma revivência da postura assistencial diante do problema nordestino, a qual não leva em conta a necessidade de grandes indústrias motoras para sustentar o desenvolvimento regional, o imperativo de aglomeração e concentração espacial para que cheguem à plena vitalidade e dinamismo, e ainda as desvantagens iniciais (que necessitam ser compensadas com incentivos) dessas indústrias, em termos de inversões fixas e custos de operação. Essas desvantagens de partida são inevitáveis numa área menos desenvolvida, mesmo que as indústrias representem vocações regionais e tenham custos potenciais mais baixos que os similares instalados onde "já há tudo": mercado, equipamentos, mão-de-obra especializada etc. Essa estratégia implícita também se nutre de um otimismo sobre as possibilidades das médias e pequenas empresas dispersas, desvinculadas das grandes estruturas produtivas.

Questiona-se também a virtude empregatícia das inversões numa área de desemprego e subemprego. Uma confusão reside na abordagem do problema em termos estáticos e micro-econômicos, ao nível dos projetos específicos ou mesmo de setores isolados. Neste sentido, constituiria um absurdo uma inversão de US\$ 200.000 por um emprego direto no pólo petroquímico e se indicariam à prioridade os projetos com o menor coeficiente IF:E. Empregar efetivamente importa muito, é fundamental, inclusive, para a dignidade do homem, portanto, se trata de um valor meta-econômico. Mas a justeza teleológica tem que cobrir-se da eficácia de uma política de emprego que seja, mais que firme, progressiva em termos quantitativos e qualitativos (remunerações, condições de vida).

Essa eficácia dependeria da capacidade competitiva e reinvestidora das atividades econômi-

cas e não de sua virtude empregatícia imediata. Em que medida atividades muito empregadoras são competitivas com as que utilizam mais capital? Em que medida, numa mesma unidade econômica nacional, é possível ter uma política de atividades intensivas em trabalho no Nordeste e intensivas de capital no Centro-Sul, pela aparente racionalidade da correspondência com a alocação atual de recursos, sem considerar os custos além dos indicadores imediatos e sem levar em conta os efeitos no distanciamento inter-regional? Em que medida as indústrias de base, altamente capital intensivas, desde que correspondam a vocações regionais ou a condições potenciais sólidas nos aglomerados planejados, mesmo com fatores importados, são essenciais para darem competitividade às outras atividades, mais empregadoras, com possibilidades na região?

Beroaldo Maia Gomes nos falará sobre o papel das indústrias de base.

Mas, afinal, é a própria industrialização como estratégia básica posta em dúvida. Ela não se mostrou empregadora, como esperava a SUDENE, absorvendo os excedentes da agricultura. E seria viável uma industrialização que se antecipasse a uma agricultura próspera?

A expectativa empregadora da indústria no relatório do GTDN não foi definida e parece hoje ter sido utópica. Entretanto, o número de empregos novos já alcançados pelos projetos nordestinos permite um nível de vida razoável a uma população urbana considerável.

Mas é de ver que o processo de industrialização apenas começou e as tendências das indústrias tradicionais eram declinantes. Seria uma hipótese válida a de que uma geração dinâmica de emprego se dará crescentemente na expansão e diversificação do sistema, a partir do ponto de amadurecimento do modelo SUDENE (modelo horizontal), ou do modelo baseado nas indústrias motoras (modelo vertical), já hoje da combinação dos dois com antecipação da tendência seletiva e especializante?

Nilson de Holanda tem abordado o assunto com sua habitual penetração.

AGRICULTURA ANTES DA INDÚSTRIA?

Seria possível antecipar a agricultura à indústria? E que rumo pode ter a agricultura nordestina?

A estrutura de recursos no Nordeste é muito mais pela indústria que pela agricultura. Seria o contrário exatamente o caso do Centro-Sul (excluindo Minas Gerais), onde os recursos

10. O A. pretende haver demonstrado este ponto num trabalho para o Congresso da SBPC, de 1970, "Industrialização da Bahia e sua Repercussão no Desenvolvimento Industrial Brasileiro", mimeo.

agrícolas (solo-água) são mais favoráveis e o clima temperado permite absorver mais facilmente a tecnologia desenvolvida no mundo industrial.

Só por motivos históricos, o processo de industrialização se iniciou e ganhou raízes no CS, na esteira do surto agrícola do café e se consolidou na base da política nacional de substituição de importações. Quando o NE era a grande área exportadora, esta política era impossível. A partir daí, o processo sulista tende a se autoperpetuar através da acumulação do desenvolvimento combinado industrial e agrícola, por sua vez propiciado por condições de mercado, de capital e de poder político, além da excelente base agrícola.

Nesse quadro de vocações e de história, quando e em que condições a agricultura nordestina poderia chegar a criar uma base para uma industrialização de porte? Os defensores da tese *agricultura antes* não o dizem. Minha hipótese é que não há horizonte à vista para essa possibilidade. Mais bem a agricultura nordestina necessita, fora algumas chances de exportação, de um forte mercado urbano para alimentos e matérias-primas, de pesquisas por sua natureza demoradas, além de suprimentos industriais básicos (equipamentos e insumos modernos) para que dependa de importações crescentes do Sul.

Nesta quadra internacional, a alta prioridade nacional para a agricultura também se aplica ao NE, mas não a precedência agricultura – indústria.

Também em relação à agricultura, ainda se interroga se cabe no NE a mecanização e outros métodos que poupem mão-de-obra ou que sejam capital intensivos, como a irrigação. Ora, também o problema do emprego agrícola, sobretudo numa área sujeita à concorrência aberta nacional, é de produtividade e concorrência. Pode dizer-se que, ressaltados os produtos de exportação, o desenvolvimento urbano permitirá a expansão agrícola resistente ao transporte; mas, ao mesmo tempo, o desenvolvimento das ligações NE-CS reduz tais resistências do transporte e a agricultura evoluída e comercialmente poderosa do Sul tende a dominar no Nordeste.

A agricultura nordestina tem que enfrentar o duplo desafio de fixar gente e de competir com a agro-indústria sulista, esta em certos casos até subvencionada. Produtividade é essencial. As dúvidas devem ser outras: – se os insumos modernos estão se antecipando a pesquisas agrícolas sérias; – a quem beneficia o capital

investido em irrigação e outras infra-estruturas pelos poderes públicos?

Sempre que as máquinas e os insumos modernos comprovam seu rendimento agrícola, o efeito não é desemprego, porque a expansão compensa, com vantagem segundo algumas indicações, o efeito desempregador relativo da maior produtividade por homem. Na escala nacional, o efeito desemprego da maior produtividade poderia ser certo, se não houvesse mercados externos. Na escala regional, as chances positivas são mais amplas: substituição de importações vindas de outras regiões brasileiras, exportações para estas e para o exterior.

Lamentavelmente o benefício dos esforços pela agricultura nordestina tem sido para um pequeno número. Velhas razões institucionais somadas à carência de conhecimentos tecnológicos (inclusive agrônômicos) relativos à agricultura tropical, e à pobreza dos sistemas de educação e extensão, levam à comodidade da “saída” através das grandes empresas. Realmente estas podem suportar mais o risco da agricultura tropical e suprir as deficiências dos mecanismos públicos de transferência e criação de “tecnologia” agrícola. Assim, enquanto são empresas verdadeiras, o escape tem certa vigência histórica, embora sempre preenche de problemas para o futuro. Mas é preciso advertir que as grandes empresas podem ser o disfarce de um processo de reforço do latifúndio, para que é tão propenso um sistema econômico que beneficia mais o proprietário que o empresário.

Certo é que os projetos agrários não saem da estaca zero, salvo em duvidosos planos de fronteira remota. Permitirá o crescimento urbano em todo o País, sem oferta equivalente de empregos, que a terra e a água no NE sejam mal aproveitadas e apropriadas por um pequeno número?

O NE NA ESTRATÉGIA NACIONAL

Sobretudo a partir do II PND (1974), há um ressurgimento da atenção do Governo Central para o NE. Não tanto de uma consciência nacional sobre o desafio nordestino. A SEPLAN está comandando o espetáculo, através do IPEA-IPLAN. Roberto Cavalcanti certamente nos focalizará esta mudança com sua dupla autoridade de técnico e protagonista oficial.

Os programas são numerosos, há no planejamento governamental conceitos novos: o dos pólos de desenvolvimento industrial, o das áreas integradas. Antes surgiu o PROTERRA,

letra morta na parte agrária, mas importante quanto ao crédito agrícola, subvencionado, no qual tem sido relevante o papel assumido pelo Banco do Brasil. O PROTERRA, entretanto, contribuiu de um lado, prejudicando do outro: a destinação dos incentivos fiscais.

Vários grupos se movimentaram na área federal e as promessas de transferências para a região são mais variadas e maiores. A efetivação desses programas é um teste a esperar, pois a tradição no particular do Nordeste é muito falha: confrontem as previsões do I PND com os desembolsos. Além disso, já se terá chegado a uma estratégia congruente e integrada? Como que se pretende fazer tanto o essencial como o impressionante e o eleitoral. No II PND está o essencial, mas há tantos programas paralelos gerando expectativas e pretendendo contentar a diversos grupos e áreas que se pode duvidar se todos não serão prejudicados nas atuais restrições orçamentárias. O problema das prioridades e da consciência estratégica chocar-se-ia com a conjuntura político-eleitoral, na qual revive a velha utopia anti-estratégica: tudo para todos ao mesmo tempo em toda parte. Mas é evidente que não se pode menosprezar o caráter do plano como pauta de compromisso entre interesses relevantes, desde que tal compromisso não anule os propósitos estratégicos.

Por exemplo: do ângulo interno do NE, a ideia dos pólos industriais de indústrias básicas está no II PND, aparentemente compensado no seu impacto concentrador dentro do NE, pelos projetos de "áreas integradas" de desenvolvimento que assistam a todos os Estados e pela dos complexos agro-industriais com potencial de dispersão. Mas algumas dúvidas poderão ser formuladas: — as possibilidades das indústrias de base no NE não estão sendo prejudicadas por projetos do Sul? como evitar que os pólos industriais sejam "enclaves" a serviço da economia do Sul, habilitada para transformar seus produtos e consumi-los e, ao contrário, acelere seu papel motor sobre toda a economia industrial e agrícola do Nordeste? — o programa de pesquisa de recursos minerais e agrícolas, ambos consideráveis, estão integrados em uma estratégia de multiplicar as oportunidades espaciais e estaduais, sem cair no mero assistencialismo distritalista e clientelista? — a política de educação, nutrição e saúde está desenhada com propósito compensatório dos desnivelamentos intra-regionais (tanto quanto inter-regionais) e propiciatória de efeitos locais residuais de desenvol-

vimento (esta política, aliás, é mais de efeitos nacionais que locais)? Creio que estas perguntas não teriam nítidas e positivas respostas.

Do grande ângulo nacional, não só o problema das compensações inter-regionais está longe de contar com uma ideologia e fórmulas racionais, como falta integração entre os planejamentos setoriais e o regional. O II PND estabeleceu o princípio de que se deve perseguir como objetivo geral a redução dos desequilíbrios regionais. São declarações de intenção muito antigas, ainda que se perceba um pouco mais de vigor e tendência sistêmica no II PND. Mas a verdade é que o planejamento regional é um "algo-mais" que o planejamento setorial, não esta contido neste. Tocando os maiores problemas e movimentando os grandes fundos, o planejamento setorial não tem compromisso real com a redução das disparidades. O que importa é: quem apresenta maiores problemas imediatos, quem tem maior população e poder, quem aparenta maior capacidade de receber recursos, de gastar e de "responder prontamente"? Já estão os programas de transportes, de comunicações, de desenvolvimento urbano, de agricultura, de educação, e até (!) o de financiamento do desenvolvimento social (FAS). Todos consagram o agravamento das disparidades NE face ao Centro-Sul.

Quando os orçamentos são previstos irrealisticamente ou faltam recursos para cumpri-los, que projetos são preteridos? Os que correspondem a objetivos de desenvolvimento regional, em proveito daqueles que estão nas áreas "mais dinâmicas". O círculo vicioso opera, não importando o potencial de desenvolvimento. Sebastião Barreto Campello tem contribuição importante sobre a preterição do Nordeste, talvez não intencional, mas efetiva, nos programas federais.

No programa industrial, algo se avançou com o Pólo de Camaçari, o complexo químico de Alagoas e os projetos têxteis do NE norte-oriental. Os projetos de Itaqui, para exportação predominantemente, como o da alumina no Pará e o do cobre na Bahia, são ditados pela geografia dos recursos e, embora constituam demonstração do potencial industrial regional, não são planejados em função do Nordeste e do Norte. Sempre, porém, que os recursos naturais podem ser transferidos, não há uma preocupação ao nível nacional de aproveitar essas possibilidades de desenvolvimento regional para reduzir os desequilíbrios regionais. Pelo contrário,

os fatos indicam um propósito institucional de anular vantagens regionais de custos reais através de esquemas artificiais¹¹ e de forçar indústrias no Sul em piores condições que o NE, salvo mercado atual.

Um exemplo típico é que continuam a ser aprovados projetos de soda-cloro e de produtos clorados no CS, que pode receber tais produtos do NE, onde as vantagens de produção são patentes e essas indústrias constituem uma condição básica de desenvolvimento.

NE E SISTEMA ECONÔMICO-POLÍTICO NACIONAL

Que impacto tem o sistema nacional sobre o Nordeste? O tema ainda está virgem. Para efeito dessa abordagem, consideramos características do sistema econômico vigente no País os seguintes: crescimento o mais rápido possível, mesmo em prejuízo da melhor distribuição, donde agravamento da tradicional má distribuição da renda; exportações estimuladas; substituição de importações; posição dominante do proprietário face ao empresário; concentração das decisões políticas.

Já se tem denunciado que a distribuição da renda se agravou também no Nordeste e há quem veja nisso um documento (a mais) da falência da política regional. Sem embargo de haver elementos próprios na política do NE que ajudam a má distribuição, parece claro que, no caso, o NE simplesmente reflete o contexto nacional que o condiciona. E é muito provável que, além do seu reflexo nos dados globais inter-regionais de renda, a política nacional tenda a agravar também a diferença entre os mais pobres do NE – a região mais pobre – e os mais pobres nas regiões mais avançadas do País.

O imediatismo do crescimento quantitativo se traduz em aplicar capital onde a resposta é mais imediata e maior, sem fazer conta de custos sociais e de efeitos futuros; e em aumentar o poder de investir – ou seja o poder econômico – a quem já o tem e supostamente carrega com ele capacidade empresarial (privada e pública). Sem dúvida, isso vitima o NE, não sendo compensado pelo moderado sistema de incentivos fiscais.

A política de exportações, se não fosse também tocada pelo imediatismo, favoreceria o NE. Pode ser que o atual amortecimento das exportações mais fáceis conduza a maior consideração de projetos com potencial exportador – até hoje não levados em conta como tal – na base das matérias-primas para indústria química que o NE possui. Isto justificaria esgotar as possibilidades desta antes de autorizar outros projetos em áreas menos propícias para ela e com outras chances que o NE não tem. Afinal, além de certos recursos naturais, a posição geográfica do NE, bem mais próxima dos grandes mercados do hemisfério norte, é um fator importante na política de exportações, inclusive de produtos industriais. Neste sentido, além de Itaqui e da indústria química nordestina, inclusive talvez magnério, o complexo porto-indústria de SUAPE apresenta um potencial nacionalmente importante e regionalmente transcendente.

Dadas as condições de dependência crescente do NE em relação à produção sulina de equipamentos, bens intermediários e bens de consumo, uma abertura na economia brasileira para o exterior favoreceria a região. O Nordeste poderia ter maiores receitas de exportação e importações mais competitivas. Porém, salvo esquemas de integração regional latino-americana, tal abertura é inviável face à crise de capacidade de importar para suportar as necessidades de desenvolvimento do País, apenas posta em foco e agravada com a rebelião da OPEP. Dessa forma, a substituição de importações, imperativa ao nível nacional, se aprofunda e sacrifica ainda mais o NE, a não ser que este seja intencionalmente contemplado nas oportunidades abertas por essa política.

Esta é uma razão para justificar uma indústria mecânica na região, não só através de pequenos núcleos descentralizados, onde haja as condições mínimas, mas através de um complexo maior ligado ao superposto de SUAPE.

A política de distribuição indireta, quando feita através de transferências do poder central, pode ter um efeito de reduzir o desequilíbrio ou seu agravamento. Refiro-me aos programas do Fundo Nacional do Desenvolvimento Urbano, do FAS, da saúde, nutrição e educação. Porém, é muito provável que no cômputo global estejam realmente aprofundando o fosso.

Tanto ao nível nacional, quanto ao regional, não há amadurecimento quanto ao que fazer no sentido de maximizar o benefício global reduzindo os desequilíbrios. A distinção não é

11. É o caso do subsídio equalizando custos de produtos de petróleo para fins industriais em todo o País; e o da recente equiparação nacional das tarifas elétricas que prejudica os usuários do sistema CHESF.

clara entre os objetivos distintos de equalização do poder regional e da renda e bem-estar *per capita*. Junta-se a perplexidade científica à política.

A inibição das instituições nacionais em face do mau uso da propriedade, ou do abuso desse direito, prejudicial em geral ao florescimento da empresa capitalista, deve causar muito mais danos no Nordeste, onde são mais escassos os recursos agrícolas (solo-água) e mais numerosa a marginalidade social nas cidades.

Mas, em suma, que perspectivas são vislumbradas para o NE pelas áreas e grupos que dominam o País? Fernando Henrique Cardoso tem aí um grande tema para suas lúcidas interpretações.

Por fim, qual o prospecto do NE num regime centralista e autocrático? Embora haja o risco da corrupção democrática nas áreas de pobreza, pela sujeição, pelo clientelismo e pelo assistencialismo, alternada por manifestações desordenadas e espasmódicas da massa desvalida, marginal e inorgânica, relativamente maior no NE que no CS, dificilmente os interesses do NE são definidos com menor autonomia e participação. O paternalismo centralista é duvidoso, ainda que se pretenda compensar a dominação do poder econômico e mesmo das massas urbanas das áreas mais desenvolvidas pela presença de grupos de poder com excepcional autonomia e compromisso nacional, como podem ser as forças armadas e a elite técnica e cultural. Não sei quais são os limites de autonomia dessas elites, mas suspeito que elas são facilmente condicionadas pelas forças do poder das regiões economicamente dominantes.

Enquanto isso, é um dado da realidade histórica que a autonomia regional ou local se vai tornando até certo ponto um mito ou uma reminiscência, desde que o sistema econômico-nacional, mesmo na mais pura democracia, tende a se integrar. Neste sentido, qualquer grande decisão e, por suposto, qualquer planejamento para uma região, só pode ser eficaz desde que adotada no âmbito do sistema central de decisões. Assim, a autonomia só pode ser limitada à área da administração nos limites estabelecidos pelo poder central. Os recursos próprios regionais são insuficientes e a capacidade de endividamento é proporcional a esses recursos (o que foi rigidamente estabelecido pela Res. 62 do Senado, consagrando e agravando as diferenças regionais). Portanto, mais pobreza, menos autonomia. E só São Paulo a rigor tem autonomia decisiva sob muitos aspectos. Em face dessa realidade econômica inelutável, é preciso um estatuto de representação e de participação e certos dispositivos de relativa autonomia que permitam aos Estados do NE condicionarem as decisões centrais e retirar a política regional do mero paternalismo. Com essa visão fora estabelecido o Conselho Deliberativo da SUDENE sem prejuízo do poder de coordenação do Superintendente do órgão. Mas tudo se desvaneceu nas circunstâncias políticas presentes, com a agravante de que a própria representação política do NE na Câmara foi diminuída, como punição à sua pobreza, pois desta é que resulta o duvidoso critério da representação – o nível de alfabetização.

O problema energético brasileiro

JOSÉ GOLDEMBERG, Instituto de Física, Universidade de São Paulo

O PRÓPRIO TÍTULO DESTESIMPÓSIO É bem ilustrativo da magnitude do problema a abordar e a dificuldade de dar respostas a ele. Qual é o problema energético brasileiro? O de que o consumo "per capita" em nosso País é 14 vezes menor do que nos Estados Unidos? Se este é o problema temos um árduo caminho pela frente: importando 75% do petróleo que consumimos e com um tipo de desenvolvimento orientado a consumir mais e mais petróleo, o que se pode ver é o problema aumentando à medida que os anos passam. Há porém outra forma de ver qual é o "problema energético": as nações industriais claramente desperdiçam energia e os seus padrões de consumo são os que estamos copiando. Não seria possível então resolver, ou pelo menos atenuar nossos problemas, defendendo padrões menos esbanjadores e orientando o desenvolvimento nas direções em que ele possa ser alimentado com recursos locais? É claro que alguns destes recursos são abundantes no País, como por exemplo, florestas. Não seria possível um uso mais racional destas florestas como base de um desenvolvimento de uma nova civilização dos trópicos?

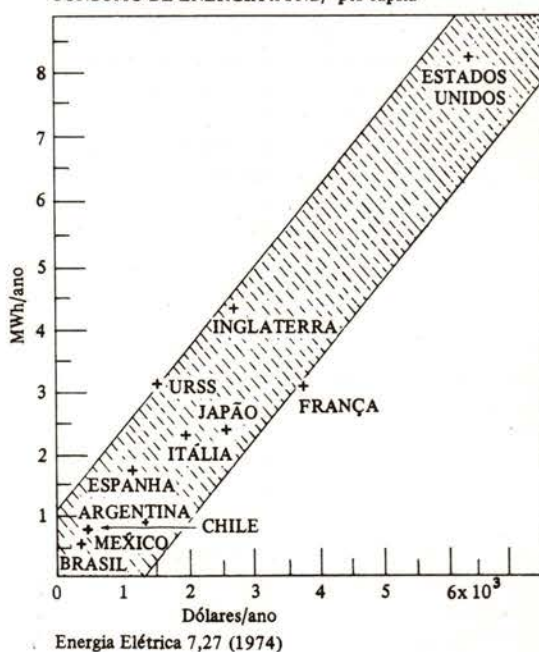
A discussão destes temas é o objetivo deste simpósio.

A maneira clássica de abordar o estudo dos problemas de energia no mundo moderno é de contemplar um gráfico que mostre o consumo de energia versus a renda "per capita".

O que impressiona mais neste gráfico é a relação aproximadamente linear que existe entre as duas grandezas e a posição bastante fraca que o Brasil ocupa nele.

Se acreditarmos de fato que *deve* haver uma relação linear entre consumo de energia e renda "per capita" estamos realmente muito mal e a situação para o futuro não é das mais brilhantes.

CONSUMO DE ENERGIA x PNB/"per capita"



Energia Elétrica 7,27 (1974)

Há porém outros fatores a serem levados em conta além desta "linearidade" aparente; $\frac{1}{3}$ da energia consumida nos Estados Unidos o é em aquecimento de ambientes e outro $\frac{1}{3}$ em automóveis. Não temos o primeiro destes problemas e provavelmente poderíamos atenuar bem o segundo deles. Além disso, energia não é o único ingrediente capaz de produzir felicidade e o bem-estar de populações, se bem que, seria poético, a meu ver, sonhar com uma volta à vida simples dos campos, mesmo porque o simples número de habitantes do nosso planeta cresceu desmesuradamente nos últimos 100 anos. De qualquer forma, fatores de 2 ou 3 no consumo de energia (além dos apontados aci-

ma) podem perfeitamente ser compensados por fatores como localização geográfica e hábitos alimentares.

O problema não é portanto simples e dizer que o homem médio nos Estados Unidos consome 14 vezes mais energia que o seu correspondente no Brasil é uma afirmação que precisa ser qualificada, mesmo porque esta afirmação se baseia no fato que a população brasileira é de 100 milhões de habitantes, o que não é o caso; a população brasileira "ativa", como se sabe, não ultrapassa 25 milhões de habitantes.

A seguirmos os padrões atuais de desenvolvimento como uma urbanização acelerada e uma cópia servil dos padrões de consumo externos, os problemas parecem de fato insolúveis.

A grande questão, contudo, é a de por que seguir estes padrões, por que razão tentar transformar todo o Brasil numa Copacabana gigante? (onde de fato o consumo de energia

"per capita" não é muito diferente do consumo "per capita" na França).

Os benefícios da tecnologia moderna podem e devem ser utilizados no País mas é preciso usar critérios seletivos ao fazê-lo. Orientar o transporte para o tipo rodoviário como foi feito de uma maneira aberta nos últimos 20 anos é uma questão de estratégia e escolha governamental. Suponho que a crise do petróleo se tenha encarregado de provar à sociedade o quão errada é esta estratégia.

Há inúmeras outras estratégias já definidas explícita ou implicitamente e outras ainda a definir.

É nelas que nos devemos concentrar: há aqui um trabalho de crítica a realizar e um trabalho criativo de propor novas políticas. O papel do cientista é essencial em ambos e para isto estamos aqui reunidos. Oxalá sejam os nossos governantes suficientemente esclarecidos para ouvi-los.

Fontes não convencionais de energia e problemas sócio-econômicos nacionais

ROGÉRIO C. CERQUEIRA LEITE

ENQUANTO A SUÉCIA TEM UM PROGRAMA DE ampliação da produção de energia de cerca de 10.000 megawatts, baseado em conversão de energia eólica, o Brasil planeja uma ampliação de igual magnitude a partir de combustível nuclear. Por outro lado, os Estados Unidos têm hoje um programa de pesquisas na área de energia solar de dimensões equivalentes ao seu próprio programa nuclear. Este estado de coisas se repete em quase todos os países do mundo, onde a busca de soluções novas têm obtido dos respectivos governos o mais amplo apoio. No Brasil, o programa presente de energia solar orça em apenas 20 milhões de cruzeiros, para um período de três anos, enquanto o programa nuclear para desenvolvimento e instalação de 10 reatores deverá atingir a 10 bilhões de dólares, em 15 anos de execução. Muito possi-

velmente este esforço desproporcionado na área de reatores a urânio enriquecido comprometerá toda e qualquer atividade mesmo no campo da energia nuclear, no que concerne tecnologias mais promissoras como fusão e "fast breeder".

Um outro aspecto notável da resolução brasileira é sua aparente negligência quanto a aspectos sociais e geográficos específicos do país. Mesmo que aceitemos como definitiva a tecnologia de reatores a urânio enriquecido, tais sistemas seriam apenas aceitáveis em regiões de grande demanda de energia. Esquece-se com isso a maior parte do território nacional, de densidade demográfica relativamente baixa, onde usinas de pequeno porte seriam mais bem indicadas, possivelmente usinas solares ou eólicas que seriam economicamente viáveis.

Considerações sobre a questão energética

JORGE WILHEIM, Secretário de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo

OS CONGRESSOS ANUAIS, CONVOCADOS PELA "Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência", constituem oportunidades para levantar e debater, em reuniões plenárias de repercussão pública, temas que pertencem, mas, por outro lado, transcendem à esfera de interesses dos cientistas brasileiros. Em outros termos: temas que constituem a ponte pela qual a comunidade científica contribui da forma mais direta, para o desenvolvimento nacional.

Ao ser convidado para tecer considerações sobre a questão energética e não querendo furtar-me à oportunidade acima descrita, apresso-me em assinalar não o estar fazendo na qualidade de especialista em problemas energéticos.

As linhas abaixo não pretendem, portanto, apresentar sugestões detalhadas; limito-me a tentar capitalizar a recente experiência que tenho tido no trato dos problemas de planejamento do Estado de São Paulo, a fim de situar o problema energético dentro do quadro referencial mais amplo da tecnologia e do desenvolvimento nacional.

Entendo o planejamento como um instrumento de transformação da realidade; e, baseado neste conceito, desejaria, nesta comunicação abordar o tema em quatro passos: inicialmente apontarei a necessidade de reconhecer e identificar a existência de alternativas para o nosso desenvolvimento. A seguir, pretendo sublinhar o papel da tecnologia na escolha dessas alternativas. Em terceiro lugar, teço comentários sobre o problema energético, como um exemplo específico da existência de alternativas tecnológicas; finalizando proponho uma distribuição de responsabilidades entre governo e a comunidade científica, na busca e no equacionamento dessas alternativas.

1. DA NECESSIDADE DE UM "NOVO IMPULSO" NO DESENVOLVIMENTO

A fim de nortear a implantação de uma estratégia governamental, temos, em São Paulo, definido o desenvolvimento como (1) um processo de crescimento da economia, (2) acompanhado paralelamente por uma elevação dos índices de qualidade de vida e (3) buscando proporcionar crescente equidade social. Este triplice enfoque permite avaliar situações inserindo um conteúdo social nas análises econômicas.

Tratando-se de um "processo", compreende-se a conveniência de periódica reavaliação tanto dos objetivos como da participação daqueles três elementos componentes. A reavaliação tem por objetivo correções de rumo assim como promover novos impulsos vitalizadores no processo de desenvolvimento. Penso estarmos passando por um período de reavaliação. E o resultado deste período crítico deveria ensejar um novo impulso a ser dado ao desenvolvimento; este novo impulso, baseado em reavaliação crítica, autoriza que definamos como um desenvolvimento "novo" ou "diferente"; não necessariamente uma "tábula rasa" do que vem sendo feito e sim alterações de ênfases, levando a alterações qualitativas e destacando o que é substantivo e mais rico em potencial de desenvolvimento.

Para essa reavaliação, cumpre reconhecer a existência de alguns fatos que resultaram em configurações novas da economia mundial. Em primeiro lugar, cabe salientar a crescente interdependência econômica do mundo.

A interdependência entre nações e economias sempre existiu; contudo, a instantaneidade das comunicações, trazendo informações e eventos de todo o mundo para nossa mesa de trabalho,

fez com que o território do mundo se “encolhesse”.

O “encolhimento” do mundo e a instantaneidade da informação não alteram a situação brasileira dentro do jogo da interdependência. Exigem, no entanto, alterações nos mecanismos de preservação da independência das decisões.

Hoje em dia, para decidir com independência, para decidir sob pressão, é cada vez mais necessário possuir a confiança e capacidade de criar caminhos próprios; para tal, torna-se fundamental de um lado, contar com participação crítica e construtiva da opinião pública, permitindo a formulação de algum consenso nacional. Por outro lado, é fundamental possuir conhecimentos; devemos por isso elaborar e aperfeiçoar instrumentos hábeis de rápida mobilização de recursos humanos e materiais, assim como montar sistemas adequados de informação.

Se a crescente interdependência nos insere e amarra na economia do mundo, torna-se cada vez mais premente avaliar qual o posicionamento específico a assumir; costuma-se dizer que devemos decidir sobre o modelo de nosso desenvolvimento.

Faria, a esse respeito, duas observações: em primeiro lugar, não parece pré-existirem modelos a serem facilmente imitados; em segundo lugar, conviria diferenciar, para efeito dessa argumentação, “desenvolvimento” de “modernização”. A modernização implica na pré-seleção de um modelo avançado, considerado bom para imitar. Desta imitação decorre o estabelecimento de patamares considerados ótimos, a alcançar; e a existência de tais patamares determina a exata dimensão da brecha (o “gap”), que define o nosso “atraso”. O “atraso” em nosso desenvolvimento passaria então a ser definido por parâmetros de modelos que procuramos imitar; e não pela postulação endógena do que entendemos como felicidade e realização de nosso povo. Por outro lado, tais modelos “imitáveis” não mais constituem uma preciosidade teórica; eles estão moldados de forma pragmática, com a finalidade de satisfazer os hábitos de consumo que eles mesmos induzem; e resultam da produção e crescentes necessidades dos principais setores industriais das nações desenvolvidas. Outra decorrência da imitação de modelos é a estruturação curricular do ensino superior, geralmente moldado para servir às necessidades de certa tecnologia; tecnologia esta, por sua vez, vinculada aos produtos que alimentam aqueles hábitos de consumo.

Acresce dizer que nos próprios países industrializados têm crescido e se aprofundado as contestações a certos resultados de tal modelo: o congestionamento e monotonia urbanas questionam as vantagens da economia de escala; a poluição questiona a industrialização às cegas e os hábitos de transporte urbano; a depauperação dos recursos não renováveis questionam as formas de exploração da natureza.

Portanto, mais do que nunca, e no Brasil mais do que em qualquer outro lugar, cumpre indagar e propor qual a feição que desejamos dar a nosso futuro, qual o modelo de nosso desenvolvimento.

Se, em lugar de modernização, entendermos o desenvolvimento como um processo do qual participa a economia, a qualidade de vida e a equidade social, seria oportuno proceder a uma revisão crítica dos processos e resultados alcançados pelos países industrializados, a fim de qualificar o que pertence e o que não pertence à tríplice definição de desenvolvimento.

Nesta revisão crítica, seria pertinente refletir sobre o significativo questionamento “hippy” assim como sobre o surgimento das empresas transnacionais, ambos na década de 1960.

Nações, economias, cartéis e grandes empresas estão, a partir de 1960, constituindo uma nova configuração de alianças. Observa-se nesta nova composição de conglomerados de interesses e poder, estar ocorrendo uma desvinculação entre a estrutura das nações e uma estrutura — ainda em formação — composta por empresas transnacionais. Estas não podem ser confundidas com a antiga relação matriz e filial ou subsidiária. Ao possuírem uma lógica própria e ao utilizarem livremente o território do mundo para a distribuição de suas unidades de produção é a própria natureza das relações econômicas que se altera. Organizações do tipo “Business International” já apontam o advento de instituições mundiais, constituídas por transnacionais, cujo poder político será considerável; e novo. O que acontecerá quando “o que for bom para a General Motors” não mais seja obrigatoriamente “bom para os Estados Unidos?”

O transnacionalismo de boa parte da produção industrial e da prestação de serviços do mundo poderá ser a característica básica deste último quartel do século, independente do regime político. Qual o significado deste fato novo? Como deve posicionar-se o Brasil face a esta hipótese provável? Admita-se que é dentro de um contexto novo e diferente de interdepen-

dência econômica e política que devemos situar as perspectivas do desenvolvimento brasileiro.

É igualmente dentro deste contexto que devemos elaborar nossa utopia, entendida não como um sonho irrealizável e sim, a partir do pensamento de Mannheim, como uma proposta, o projeto de um futuro desejável. As utopias podem não vir a ser alcançadas; servem, porém qual vetor, para dar um sentido às decisões que devemos tomar; servem para definir um campo para o planejamento e para as decisões governamentais. É dentro deste contexto que devem também ser examinados os oportunos temas, atualmente em debate: desde a participação do Estado na produção até a chamada "transferência" tecnológica.

2. O PAPEL DA TECNOLOGIA NO DESENVOLVIMENTO

Diz-se que, enquanto a Ciência descobre, cabe à tecnologia aplicar tais descobertas. Porém, essa aplicação possui diversas facetas. A organização do trabalho, as tarefas necessárias, os instrumentos, a matéria-prima, o projeto e as expectativas são todos elementos e atividades que integram um sistema chamado "tecnologia". Não compreenderemos a forma pela qual estes elementos se integram ao focalizarmos apenas o *produto*; deveremos focalizar o seu processo de obtenção, isto é o *trabalho*; como diz Drucker, "a tecnologia é basicamente o homem no trabalho".

As conseqüências políticas de tal enfoque não me parecem ter sido suficientemente elaboradas; talvez porque sempre abordamos a tecnologia relacionando-a a um determinado processo de produzir um determinado produto. O impulso principal da industrialização brasileira tem sido levado a efeito mediante a substituição gradativa de importações, isto é, objetivando produzir, no Brasil, produtos anteriormente importados. Se, de um lado, isso tem representado importante progresso, de outro, devemos admitir que o produto nacionalizado foi inevitavelmente um "cavalo de Tróia", trazendo em seu bojo uma tecnologia pré-escolhida, sempre vinculada a serviços técnicos externos. É preciso, por isso, distinguir o trigo do joio; aceita a necessidade de competitividade, a tecnologia pode ser considerada universal apenas na medida em que se abstraia as diferenças em custos, insumos, recursos humanos etc. Temos considerado insuficientemente estas condicionantes importando tecnologia indiscriminadamente: tanto aquela que corresponde a um avanço real por ser, ao mesmo tempo, moderna

e adequada, como aquela que decorre do mimetismo inútil de hábitos, ou aquela que é mera decorrência da natural necessidade de um produtor de máquinas produzir e vender, ano após ano, modelos novos para substituir os anteriores. A lógica interna destes pseudo-avanços tecnológicos é comandada pela necessidade empresarial de produzir, incentivando-se, com isto, a substituição prematura, o desperdício e a dependência. A dependência tecnológica resulta quase sempre em dependência de importações para a substituição de equipamento. Por isso é fundamental o exame crítico de qual a tecnologia cuja transferência não podemos evitar.

Esta dependência certamente poderá ser diminuída, mas não nos iludamos: sua diminuição não dependerá apenas da gradual substituição de elementos importados pelos mesmos elementos fabricados aqui. A dependência somente será controlada ou mesmo eliminada na medida em que outros hábitos de consumo forem privilegiados, em que formos capazes de desenvolver tecnologias novas, adequadas à nossa condição, reinterpretando inclusive as lições de tecnologia e particularmente os conhecimentos científicos universais.

Parece-me importante entender que, para nós, a tecnologia não pode ser apenas um fator no processo de produção; ela é antes de mais nada, um *modo* do desenvolvimento nacional. Por que "modo"? Porque – para citar um só exemplo – se conseguirmos produzir amônia a partir de ar, água e energia solar estaremos promovendo produtividade agrícola sem importações e sem grandes usinas – fato inteiramente novo, prenhe de conseqüências para a própria organização da produção agrícola. Outro exemplo: se abastecermos nossos automóveis com álcool proveniente da mandioca, não somente alteraremos algumas especificações industriais, mas, sobretudo, ocuparemos e daremos uma estrutura agrícola e empregatícia à região hoje infértil dos "cerrados" do Centro e Nordeste brasileiro.

É dentro deste enfoque que, além de nossa participação no Programa Nacional do Alcool, estamos organizando em São Paulo, um seminário destinado a debater alternativas para a tecnologia de infra-estrutura urbana. Alternativas tecnológicas podem significar alternativas no desenvolvimento. É com este enfoque do papel da tecnologia no Brasil, que gostaria de abordar, como exemplo pertinente, a questão energética e as alternativas que se nos oferecem neste campo.

3. UM EXEMPLO: A QUESTÃO ENERGÉTICA

Parece-me que, para inserir o tema no enfoque privilegiado pelos capítulos anteriores, seja preciso distinguir dois aspectos:

a) o crescimento da demanda energética, da qual decorre nosso esforço em aumentar sua geração, e

b) a diversificação de fontes e processos ener-

géticos, da qual decorre a necessidade de investigações científicas e tecnológicas.

A fim de balizar o problema, comecemos pelo primeiro aspecto: o crescimento da demanda energética.

Observando os dados de produção e consumo de energia elétrica, no Brasil, no quinquênio 1970/74, o acréscimo da produção de energia elétrica foi da ordem de 55,0% e o consumo sofreu um incremento de 63,0%, conforme se verifica na tabela a seguir.

PRODUÇÃO E CONSUMO

ANO	PRODUÇÃO (bilhões Kwh)	CONSUMO (bilhões Kwh)	INCREMENTO ANUAL DE CONSUMO (%)
1970	45,5	37,7	—
1971	51,0	42,5	12,7
1972	57,6	47,8	12,5
1973	65,8	54,8	14,8
1974	70,3	61,4	12,1
1974/70	55,0%	63,0%	

FONTE: ELETROBRÁS.

A taxa geométrica de crescimento de consumo de energia elétrica para o Brasil foi da ordem de 13,0% no período 1972/74. A distribuição do consumo, em 1973, apresentou-se da seguinte forma:

DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DO CONSUMO

REGIÕES	CONSUMO (MWh)	%
Sudeste	40 703 722	77,03
Sul	5 743 385	10,87
Norte	623 534	1,18
Centro-oeste	976 710	1,85
Nordeste	4 794 334	8,07

FONTE: Brasil S/A. Jornal do Brasil — nº 5 e Anuário Estatístico do Brasil — IBGE — 1974.

Como pode ser observado, a Região Sudeste concentra a maior participação no consumo de energia no Brasil, caminhando para 80,0% do total. Nessa região, a relação de consumo por habitante é de 1 MWh (São Paulo = 1,5 MWh)

enquanto nas outras regiões varia de 0,2 a 0,4 MWh.

Face às tendências de crescimento do consumo, as reservas da região Sul-sudeste, estimadas em 64 milhões de kW¹ estarão num tempo próximo, comprometidas. É uma situação não tranquilizadora pois ao lado do esgotamento das possibilidades de implantação surgem os problemas de distâncias, transmissão, investimentos e todos os custos correlatos.

Considerando a energia gerada a partir de recursos hídricos, renováveis e abundantes, coloca-se a necessidade de uma série de investigações, a fim de responder aos seguintes quesitos:

a) como transmitir energia hidrelétrica, diminuindo custos e perdas, de usinas na bacia Amazônica para a região Sudeste?

b) seria viável transferir e/ou implantar determinadas unidades produtivas próximo às usinas geradoras?

1. RODRIGUES, Eduardo Celestino — Cnse Energética, 1975.

c) quais os problemas tecnológicos para a implantação de centrais de eletrólise próximas às fontes geradoras para a obtenção de hidrogênio? E, quais os problemas da estocagem deste gás?

d) quais os problemas tecnológicos apresentados por gasodutos e tanques de hidrogênio?

e) qual o processo mais adequado de reconversão de hidrogênio em energia elétrica?

f) quais os múltiplos usos do hidrogênio e suas influências sobre o desenvolvimento?

g) qual o significado econômico e a viabilidade da implantação de usinas reversíveis; já que, (segundo a CESP), somente na Serra do Mar, existiria potencial para 14 usinas reversíveis, capazes de gerar 20 mil megawatts, quase o dobro de Itaipu?

Contudo, a energia hidrelétrica supre apenas 20,7% das nossas necessidades energéticas. Resta o problema dos 79,3% restantes. Este é o segundo aspecto da questão energética a analisar: *a diversificação de fontes e processos energé-*

ticos da qual decorre a necessidade de investigações científicas e tecnológicas.

O perfil energético brasileiro mostrou a seguinte participação entre as diversas fontes:

FONTES DE ENERGIA

FONTE	Em porcentagem	
	BRASIL (1973)	MUNDIAL (1970)
Carvão	3,2	35,0
Petróleo	48,4	41,0
Gás Natural	0,3	21,0
Hidrelétrica	20,7	2,0
Lenha	23,9	n.d
Bagaço de Cana	2,1	n.d
Carvão Vegetal	1,4	n.d
Nuclear	—	1,0

FONTE: Comitê Nacional Brasileiro da Conferência Mundial de Energia Elétrica, 28/27 - 1974.

Neste quadro cabe tecer duas considerações: o petróleo representa praticamente metade dos atuais recursos energéticos; por outro lado repare-se no aspecto predatório do uso da lenha pois provavelmente ele ainda não advém da exploração tecnicamente correta do reflorestamento.

O exame do petróleo deve ser conduzido, basicamente, sob duas formas:

a) como elemento na produção de energia,

b) como fonte de matérias-primas para produtos industriais.

Quanto à primeira forma, no contexto do consumo de derivados de petróleo, 60,0% destinam-se ao setor transporte e 40,0% aos demais setores conforme se constata na tabela abaixo:

CONSUMO DE DERIVADOS DE PETRÓLEO

1974

DERIVADOS	TRANSPORTE (mil m ³) (A)	DEMAIS SETORES (mil m ³) (B)	TOTAL (mil m ³) (C)	A/C (%)
Gasolina Automotiva	14 056	287	14 343	98,0
Gasolina de Avião	125	—	125	100,0
Querojato	1 420	—	1 420	100,0
Querosene Comum	—	645	645	—
Óleo Diesel	9 187	1 032	10 219	90,0
Óleo Combustível	1 266	9 375	10 641	12,0
GLP	—	3 133	3 130	—
Lubrificantes	411	241	652	63,0
Outros Derivados não Energéticos	—	3 022	—	—
TOTAL	26 465	17 735	44 197	60,0

FONTE: CNP, PETROBRÁS, RFFSA, DNER, SUNAMAM.

Seria supérfluo repetir que a questão do petróleo está exigindo alternativas e soluções, primordialmente, em função dos aspectos financeiros, uma vez que importamos 80,0% do petróleo consumido e os reflexos sobre o balanço de pagamentos não podem ser minimizados.

Enquanto a importação física (1973/74) demonstrou um acréscimo de apenas 1,9%, a elevação em termos de valor, atingiu a fábula de 300,0% (em 1968 pagávamos US\$ 2,11 por barril, no início de 1973 US\$ 3,20. Já em 1974 US\$ 13,25 por barril. Observa-se, então que, em seis anos o acréscimo foi de 528,0%). Esta situação obrigou governo, técnicos e políticos a rever conceitos, estratégias e planos.

Se os dados acima descrevem os problemas relacionados ao petróleo como recurso energético, deve-se também mencionar que existe um parque industrial dependendo do petróleo para uma gama considerável de produtos. Notadamente nos setores químicos, de plásticos e de fertilizantes. Cabe a pergunta: será, nestes processos industriais, o petróleo insubstituível? Seria oportuno verificar quais ~~as~~ matérias-primas nacionais que podem entrar no jogo da minimização da dependência.

Tanto como recurso energético, como na condição de insumo industrial, temos atualmente um bom exemplo: o álcool motor. O Programa Nacional do Alcool, seja utilizando a cana-de-açúcar ou a mandioca, surge no Brasil com amplas possibilidades, destinando o produto progressivamente como combustível "adicionado" ou até como substituto da gasolina; bem como sob a forma de matéria-prima para a indústria química. A ideia de utilizar o álcool como aditivo à gasolina é antiga no País, datando de 1931, quando um Decreto determinou que sua participação na mistura carburante deveria ser da ordem de 5,0%. Entretanto, a preocupação da época não era devida ao peso relativo do petróleo nas importações e sim ao suporte à indústria canavieira, em razão das dificuldades de colocar o açúcar no mercado internacional.

Na atual conjuntura, pelos efeitos diretos da elevação dos preços do petróleo, cabe investigar, entre outras, as seguintes questões:

a) que alterações devem ser realizadas para o uso de 100,0% de álcool nos motores a explosão?

b) qual o significado econômico desta eventual intensificação dos setores relacionados?

c) quais as variedades e as técnicas de plantio e colheita da mandioca a serem desenvolvidas?

d) como diminuir os custos da infraestrutura de destilação da cana-de-açúcar e igualmente para a mandioca?

e) até que ponto é válido o uso do álcool no motor, face à "energia cultural" necessária à produção da cana e da mandioca? ¹

f) quais as soluções tecnológicas relacionadas com a indústria química a partir da utilização do álcool em lugar de derivados de petróleo, mormente na produção de plásticos e de fertilizantes?

Além da fonte hidrelétrica e do petróleo, outros recursos energéticos devem ser considerados. O gás poderia substituir outras fontes de energia primária. Embora seja crescente a sua necessidade, apresentam-se problemas como as dificuldades de importação em alguns casos e custos de transporte em outros. A multiplicidade de seus usos torna necessário investigar de que modo se pode maximizar o aproveitamento de seus elementos componentes.

Dentro deste quadro devem ser ponderadas as diferentes alternativas de obtenção de gás: gás de nafta, GLP (gás liquefeito de petróleo), gás natural, gás de carvão e outros, como o gás de resíduos sólidos (lixo), gás de detritos orgânicos e gás de xisto betuminoso.

A produção de gás combustível a partir da *nafta* é uma solução encontrada para suprir a demanda de mercado face à inexistência de gás natural em determinada região. É o caso das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, ambas utilizando gás de nafta através das concessionárias de distribuição de gás de rua (CEG-Rio e COMGÁS-SP).

Quanto ao *gás de carvão*, suas perspectivas estão fundamentadas em técnicas de produção novas que permitem a utilização de consideráveis reservas de carvão não-metalúrgico. Convém ressaltar as limitações de natureza locacional, posto que, basicamente apenas três Estados contam com reservas de carvão: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Previsto para ser produzido em Criciúma-SC, alcançaria, em 1981, 6,8 milhões de metros cúbicos/dia. Destes, 4,0 milhões seriam destinados para São Paulo. Mas, até 1981, a solução energética, para o gás, implicaria em produzi-lo a partir de outras fontes até alcançar a produção acima.

A produção nacional de *gás natural* atingiu, em 1974, 1,5 bilhão de metros cúbicos. Mas só a cidade de São Paulo utilizaria 2,2 bilhões em

1. MOREIRA, José Roberto e GOLDEMBERG, José. "O álcool substitui bem a gasolina?" *Jornal Estado de S. Paulo*, 30/05/1976.

suas indústrias¹. Caracteriza-se, também aqui, o problema regional, exigindo considerações com respeito a sua utilização, transporte, infraestrutura no destino. É oportuno ressaltar aqui as possibilidades da importação do gás natural da Bolívia; este impõe a necessidade de avaliar e decidir sobre algumas alternativas de sua utilização:

- qual a viabilidade técnico-econômica da implantação de unidades produtoras de fertilizantes e de ferro esponja, utilizando, em Corumbá, o gás natural da Bolívia (fronteira Brasil-Bolívia)?
- seria uma alternativa mais viável transportar o gás, através de gasodutos, até o triângulo mineiro para produzir fosfatados ou até o quadrilátero ferrífero para produção de aço?
- quais seriam os problemas e as consequências do transporte desse gás, através de gasoduto até a Grande São Paulo?

Outros gases provenientes de resíduos sólidos, detritos orgânicos e xisto, em fase de estudos e experimentação, poderão constituir-se em alternativas viáveis, tendo em vista a carência de energia e crescente preço de recursos importados.

Com referência à energia gerada por fissão nuclear, o programa nacional já iniciado em Angra dos Reis, cuja produção é prevista para o início de 1978, está atualmente marcado pelo acordo nuclear com a Alemanha.

O acordo envolve, até 1990, vultosa quantia, estimada entre 10 e 15 bilhões de dólares, dos quais cerca de um bilhão destinam-se a pagar serviços de engenharia e licenciamento no Exterior.

O "pool" responsável é liderado pela KWU (Kraftwerk Union), empresa originária da fusão dos departamentos de energia que tratavam de formas tradicionais de energia na Siemens e na AEG. Os objetivos do acordo e suas consequências imediatas vêm abaixo assim sintetizados:

- De parte do Governo Brasileiro:
 - com o progressivo esgotamento do potencial hidrelétrico do País, assegurar uma fonte alternativa de suprimento de energia, além de atenuar os riscos de retardamento da entrada em operação de outros projetos hidrelétricos binacionais, além de Itaipu;

- conseguir um suprimento garantido de geração nuclear através de um programa integrado, tanto no ciclo do combustível quanto no de fabricação dos materiais, equipamentos e instalações nucleares;

- finalmente e em caráter prioritário, através da implantação do programa, ter acesso à tecnologia nuclear, visando consolidar uma futura autonomia energética.

- De parte do Governo Alemão:

- assegurar uma nova fonte de suprimento de urânio, com menores riscos políticos, com reforço do suprimento das suas usinas nucleares;

- efetivar um contrato de exportação de equipamentos e serviços nucleares de um valor sem precedente no seu balanço de pagamentos e garantir uma posição privilegiada, no futuro, à indústria alemã, como licenciadora e/ou fornecedora industrial, no setor nuclear;

- ratear os custos de desenvolvimento e de produção, na fase industrial do processo de jato centrífugo de enriquecimento isotópico, pela formação de um "pool" brasileiro e alemão de mercado cativo de usinas de geração nuclear.

A partir do acordo, foram criadas, com seus instrumentos de implementação, as seguintes empresas binacionais:

- NUCLEP-Nuclebrás Equipamentos Nucleares,
- NUCLAN-Nuclebrás Auxiliar de Mineração,
- NUCLEN-Nuclebrás Engenharia S/A, e
- NUCLEI-Nuclebrás Enriquecimento Isotópico.

Pelas características do "pool" estabelecido no lado alemão e que refletem a estrutura funcional e acionária fortemente interligada da sua indústria pesada, a cessão de tecnologia nuclear deverá ser efetuada, de fato, através de vendas de equipamento e cessão de licenças industriais e coordenada centralmente através da KWU, fornecedora não apenas do reator nuclear, como também, e principalmente, dos serviços de gerenciamento e conceituação técnica dos contratos de fornecimento de equipamento, obras e serviços, em termos de engenharia do processo, do produto e do projeto.

Parece, portanto, que três ponderações críticas deveriam ser consideradas:

- a cautela em entrar em um campo de produção energética que não pode ser conceituado como único para o Brasil, notadamente por

1. Brasil S/A - Energia nº 5.

ainda revelar alguns imponderáveis (resíduo atômico, metodologia ainda não realizada);

- a transferência tecnológica é por ora, relativa e periférica; o envolvimento científico inexistente, o tecnológico e industrial limitam-se, até à presente data, a obras civis ou a algum subsistema funcional (tarefas de supervisão ou inspeção de fabricação); apesar de permitido pelo acordo, não se conhece ainda de modo claro qual o papel que poderá ser desempenhado pelas empresas nacionais de consultoria ou pelos três institutos de Energia Atômica existentes.

As indagações e investigações científicas e tecnológicas no campo nuclear têm sido sobejamente ventiladas e escuso-me aqui de repetilas.

Continuemos a tecer observações dentro do enfoque da necessária diversificação de recursos. Já nos referimos à importância do *hidrogênio*; além de combustível e transportador de energia elétrica, trata-se de matéria-prima industrial para se obter amônia, metanol, produtos farmacêuticos e alimentícios. Os problemas a investigar são, no entanto, inúmeros:

a) qual o melhor processo de sua obtenção: eletrolítico, termoquímico, fotolítico ou térmico?

b) como diminuir o custo das instalações para eletrólise?

c) como evitar a corrosão no processo termoquímico?

d) que materiais, resistentes a altas temperaturas, utilizar no processo térmico?

e) como evitar a combustão espontânea e qual a forma mais adequada de armazenamento do seu enorme volume?

No que tange à *energia solar*, tão importante para um país tropical, após o Seminário de novembro p.p. ("Alternativas de Desenvolvimento: Energia Solar"), ficou patente a amplitude do significado desse recurso; longe de limitar-se ao aquecimento de água doméstica, abrange a economia florestal, a produção de proteínas a partir de folhas, a manufatura de implementos agrícolas etc.

Enquanto há produtos já industrializados (coletores e aquecedores domésticos), outros produtos estão sendo desenvolvidos a nível tecnológico (bombas e secadores de cereais) e outros estão sendo estudados a nível científico (fabricação de amônia como fertilizantes, a partir do ar, da água e da energia solar).

Se, por um lado, esta energia pode ser usada diretamente, por outro lado, vasto campo de

investigações abre-se ao examinar-se o seu uso indireto.

Neste setor, diversas indagações desafiam cientistas e tecnólogos:

a) quais as técnicas de armazenamento mais adequadas?

b) qual a escala ótima para transformar energia solar em eletricidade?

c) qual a viabilidade econômica e o alcance da fabricação de implementos agrícolas destinados a produzirem nas próprias unidades agrícolas, fertilizantes e demais insumos, em lugar de sua produção em unidades centralizadas, de grandes dimensões?

d) como produzir eletricidade doméstica, a partir da energia solar acoplada a turbinas?

De forma análoga, um campo de investigações abre-se no setor da energia eólica e geotérmica ainda não pesquisada a fundo no Brasil.

A diversificação de recursos energéticos não é apenas uma tomada de posição tornada viável pela elevação do custo do petróleo. Ela também se torna imprescindível pela consciência que temos da necessidade de menor dependência e de apoiarmos cada vez mais em *recursos renováveis*.

4. CONCLUSÃO: UMA DISTRIBUIÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Parece-me pertinente tirar algumas conclusões das linhas acima:

a) são objetivos nacionais, tanto o aumento de geração energética, como a sua diversificação, para obter maior eficácia dos recursos disponíveis;

b) é preciso utilizar cada vez mais recursos renováveis, dentro de uma política de preservação ecológica;

c) há um imenso leque de investigações científicas e tecnológicas a serem desenvolvidas com urgência;

d) as soluções encontradas poderão ensejar alternativas tecnológicas que signifiquem alternativas de desenvolvimento, pois delas decorrem modificações no modo de produção e, eventualmente, nas relações de interdependência do Brasil com o resto do mundo.

O equacionamento adequado dos problemas e o encaminhamento de soluções, parece-me depender não só de uma lúcida estratégia governamental, como também de uma decidida participação da comunidade científica.

Englobo nesta comunidade os núcleos de pesquisa, os institutos públicos e privados e as

universidades, os cursos de pós-graduação, os técnicos e profissionais liberais.

Creio que, para tal, seja útil definir qual a distribuição de responsabilidades entre a comunidade científica e o Governo. A este, em primeiro lugar, cabe dar condições ao livre desempenho da pesquisa científica e tecnológica, e por livre desempenho não entendo apenas a garantia de autonomia universitária; entendo também o fornecimento de recursos e apoio. É preciso, aliás, que se diga não terem sido limitados na atual administração, os recursos para pesquisas, sendo consideráveis as somas postas à disposição pelo CNPq, pelo FINEP, pela FAPESP e outras fontes.

Além da liberdade e do respeito à livre proposição de pesquisas, parece-me justo e necessário que o Governo explicita, no entanto, quais os campos a serem privilegiados com um empenho especial. Estes campos devem ser selecionados a partir das necessidades do desenvolvimento e as premissas de sua seleção poderiam ser debatidas não apenas dentro da equipe governamental, como em conjunto com a comunidade científica.

A questão energética, em seus múltiplos desdobramentos é certamente um desses setores, como pode ser observado no Plano Brasileiro de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, em que se destacam os seguintes dados:

Projetos Prioritários na Área Energética (1975-1977):

Dispêndios programados em *energia nuclear e recursos naturais*: Cr\$ 1 435 milhões.

- Tecnologia de reatores
- Tecnologia de combustíveis nucleares
- Prospeção de minérios nucleares
- Aplicação de radioisótopos
- Pesquisas fundamentais e aplicadas em energia nuclear
- Estudos e testes de aplicação de imagens espaciais para prospeção de petróleo
- Mapas geológicos e de aproveitamento de recursos naturais.

Dispêndios programados em *fontes não convencionais*: Cr\$ 126 milhões.

- Energia solar
- Economia do hidrogênio
- Gaseificação do carvão
- Fusão controlada
- Energia eólica
- Energia térmica dos mares
- Treinamento e intercâmbio

Dispêndios programados em *energia elétrica*: Cr\$ 738 milhões.

- Centro de Pesquisa de Energia Elétrica
- Usina Nuclear de Angra dos Reis
- Usina Hidrelétrica de Itaipu
- Sistema de Transmissão de Itaipu

Dispêndios programados em *petróleo*: Cr\$ 648 milhões.

- Expansão do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento (CENPES)
- Pesquisa e desenvolvimento sobre petróleo pelo CENPES
- Processo de industrialização do xisto
- Construção de laboratório de análise e pesquisa do CNP.

A vinculação existente entre a elaboração de conhecimentos científicos, o estudo de tecnologia adequada e as próprias alternativas do desenvolvimento, tornam oportuno o diálogo entre órgãos governamentais e núcleos de pesquisa com o objetivo de uma ação conjunta socialmente eficaz. Temos tido em São Paulo, alguns promissores exemplos desse diálogo, tais como: a criação de carreira de pesquisador, a criação da Companhia de Promoção de Pesquisa Científica e Tecnológica e a realização do Seminário de Energia Solar.

Por outro lado, seria oportuno que cada núcleo de pesquisa procurasse uma integração, seja a nível operativo, seja, pelo menos, a nível informativo, com campos afins, de molde a aumentar a eficácia social de sua atuação. Esta integração, quando realizada no seio das Universidades, poderia dar nascimento a úteis institutos voltados para a investigação de problemas substantivos para o desenvolvimento nacional, institutos de cidade, de economia florestal, da aquacultura, do aperfeiçoamento administrativo, da energia, de política etc. Todos eles são necessariamente pluridisciplinares.

Tenho a convicção que a presente reunião da SBPC-Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, levantará outras questões e formas pelas quais as responsabilidades governamentais e as da comunidade científica possam ser claramente definidas e aprofundadas.

Ao terminar, resalto que a inserção, nas linhas acima, da questão energética em um campo mais vasto poderá, quiçá, ter frustrado especialistas neste debate; cabe a eles, no entanto, com maior propriedade, iluminar o tema em sua especificidade e a nós sublinhar o conteúdo que tal tema encerra para o contínuo debate de nossas alternativas de desenvolvimento.

Expansão e crise na economia brasileira: o papel do capital estrangeiro

GUIDO MANTEGA, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP

MUITO SE TEM ESCRITO, JUSTAMENTE nos anos de euforia econômica, a respeito do fim do comportamento cíclico das economias capitalistas. No entender de analistas equivocados, a "revolução keynesiana" teria criado os mecanismos pelos quais o todo-poderoso Estado estaria apto a regular as atividades econômicas da sociedade, de modo a sustentar indefinidamente o tão caro "equilíbrio".

Porém o equilíbrio não tarda em desmoronar, mostrando que a história não se deixa influenciar pela ideologia.

Assim, apesar das interpretações equivocadas, os períodos recessivos continuam os legítimos sucessores dos expansivos, mesmo que uns e outros variem em duração e intensidade.

Mas, centrando a atenção no caso brasileiro, pode-se afirmar, com pouco risco de ser contestado, mesmo pelos mais entusiastas da organização social vigente, que o país está mergulhado numa séria crise econômica, não muito fácil de superar.

Como argumentar ante evidências contundentes como os números que (apesar de não muito católicos) são cada vez menores quando indicam taxas de crescimento econômico e cada vez maiores quando se referem à inflação, aos déficits do país ou às taxas de mortalidade infantil?

Este trabalho objetiva realizar uma exploração preliminar a respeito das possíveis causas que provocaram o fim do período expansivo por que passou a economia brasileira nos anos 1967/73, tentando localizar as raízes das "anomalias" e "distorções" que têm tirado o sono dos artífices das políticas econômicas do país.

Considerando-se que as crises são concebidas nos períodos expansivos que as antecedem, procurar-se-á reconstituir, em traços gerais, a fase de crescimento acelerado e o papel do capital estrangeiro, nesse cenário.

A recessão do período 1964/67 preparou o terreno para um novo ciclo expansivo na acumulação de capital no Brasil.

A política de "contenção da demanda", posta em prática por Roberto Campos, conforme os preceitos da escola monetarista, resultou numa violenta restrição creditícia que asfixiou parte das pequenas e médias empresas. Estas, sem o fôlego de suas parceiras de maior porte (que possuem acesso ao mercado financeiro externo além de contar com a preferência das financiadoras locais), ou foram absorvidas por estas últimas ou simplesmente faliram.

Dessa forma foi incentivado um processo de concentração e centralização de capital que, juntamente com a desvalorização de parte do capital social, permitiu aos grandes capitais o acúmulo de forças para uma nova fase expansiva.

Outra medida tomada pela gestão Campos foi a elevação das tarifas dos "serviços públicos", sob o pretexto de se eliminar o déficit das empresas estatais, cujo endividamento estaria contribuindo para a inflação do período. Dessa forma transferiam-se mais encargos para as já vergadas costas das classes populares. Estas, alijadas de qualquer força política (devido à intervenção nos sindicatos, dissolução de lideranças etc.), assistem de mãos atadas à diminuição de seu nível de vida como resultado da política de arrocho salarial.

Assim, ao assumir a pasta da Fazenda, Delfim Neto encontrou o terreno limpo para terminar a dieta econômica e empreender um novo período expansivo.

As modificações na política fiscal e monetária, postas em prática pelo novo ministro da Fazenda, desempenharam um papel fundamental na reativação das atividades econômicas. Nessa época a inflação já estava sob controle e oscilava em torno de taxas satisfató-

rias para uma economia nas condições da brasileira (Vide Tabela I). De fato, se bem fosse superior aos índices inflacionários das economias desenvolvidas, a taxa da inflação brasileira (em torno de 20% anuais para o período 1967/73) já permitia a segurança requerida para a realização de negócios a longo prazo. Note-se que esse diferencial inflacionário, em relação aos países desenvolvidos, cumpre um objetivo muito preciso: corroer os rendimentos assalariados propiciando uma realocação concentracionista da renda.

Assim Delfim Neto pôde abandonar a política de combate à "inflação de demanda" executada pelo seu antecessor, e substituiu-a pelo combate à "inflação de custos" que lhe permitia a ampla liberalização e multiplicação dos ativos monetários, assim como aconselhava ao rebaixamento das taxas de juros.

Naturalmente o super-ministro da Fazenda contou com conjunturas internas e externas extremamente favoráveis para pôr em prática seu liberalismo creditício. Por um lado a economia nacional operava (em 1967) com um dos maiores índices de capacidade ociosa dos últimos vinte anos. Isso indicava que, enquanto não fossem absorvidos os 17% de meios de produção "em repouso", segundo as estimativas de Bacha¹, a produção poderia aumentar, diluindo os custos fixos e, portanto, propiciando uma taxa de lucro em alta. Convém notar que os marcos do período expansivo coincidem, no seu ponto inicial, com o máximo da capacidade ociosa e, no extremo oposto, com o pleno emprego de fatores.

Por outro lado, no mercado financeiro internacional ocorria um dos maiores aumentos de liquidez dos últimos vinte anos. Enquanto no período de 1949 a 69 o crescimento da liquidez internacional esteve em torno de 2,8% ao ano, de 1969 até 73, essa taxa saltou para 24% ao ano².

Segundo J. Wells isso deveu-se sobretudo a:

- a) pagamento de dívidas americanas no mercado de euro-dólares;
- b) persistência dos déficits norte-americanos em conta-corrente e em conta de capital, a longo prazo;

1. Bacha, E.L. - *Issues and Evidence on recent Brazilian Economic Growth* - Harvard University - 1976. Outras estimativas porém indicam, para 1967, uma capacidade ociosa de mais de 30%.

2. Bonelli, R. e Malan, P. - *Balanço de Pagamentos e Indústria: Aspectos da Política Econômica na chamada Fase de Transição da Economia Brasileira* - mimeo 1975.

TABELA I
TAXAS DE INFLAÇÃO

1961/74

ANO	INFLAÇÃO em %
1961	39,9
62	50,6
63	76,0
64	82,2
65	52,7
66	42,4
67	25,3
68	24,0
69	20,2
1970	22,1
71	20,5
72	18,4
73	16,1
74	29,5

FONTE: International - Financial Statistics citado em *Brazil's Emerging International Economic Role* - William R. Cline - The Brookings Institution - (mimeo) 1976.

- c) saídas de capital americano de curto prazo;
- d) pressão especulativa contra o dólar³.

Nessas circunstâncias os países europeus passaram a exercer um rígido controle sobre o influxo de dólares que engrossavam suas reservas oficiais. Foi assim que uma massa cada vez maior de papel moeda norte-americano passou a procurar tomadores de empréstimos fora de suas fronteiras nacionais e da própria Europa, dirigindo-se para os países "menos seguros" do Terceiro Mundo. Isso ocasionou um aumento dos prazos de empréstimos para estes últimos, ao lado da redução das taxas de juros e do próprio "spread".

Dessa forma o Brasil passou a obter créditos no mercado internacional a juros mais atraentes que os dos financiamentos locais, resultando numa redução dos custos do dinheiro para a economia nacional.

Ao lado disso ocorria uma reorganização do sistema financeiro nacional com o fito de se aperfeiçoarem os mecanismos de captação e alocação da poupança nacional, de acordo com os interesses dos grandes grupos econômicos. Essa reestruturação deu-se no sentido de am-

3. Wells, J. - *Euro-Dólares, Dívida Externa e o Milagre Brasileiro* - in *Estudos Cebrap* 6, dezembro de 1973.

pliar a participação do Estado na gestão financeira do país, em vista da incipiência do setor bancário privado em captar e, principalmente, alocar os recursos de acordo com as novas necessidades da acumulação. Deve-se ressaltar que se tratava mais de uma deficiência do sistema bancário nacional do que propriamente uma incipiência da poupança interna do país⁴.

Durante esse período houve um aperfeiçoamento do "crédito ao consumidor" de modo a canalizar parte substancial da poupança local para financiar a demanda do setor mais beneficiado nesse ciclo expansivo: a produção de bens duráveis de consumo.

Em período mais recente a lei 4.131 veio a permitir financiamentos de empresa a empresa (sem a intermediação de instituições financeiras), abrindo, para as empresas estrangeiras, um importante canal de camuflagem de parte de suas inversões. Foi assim que as subsidiárias das grandes corporações transnacionais passaram a deter a responsabilidade de aproximadamente um terço da dívida externa brasileira.

Houve também, nessa mesma época, um aperfeiçoamento das instituições governamentais de financiamento à Formação do Capital Fixo, como o FINAME, que passaram a conceder créditos para a aquisição de máquinas e equipamentos a juros e prazos mais favorecedores. É de supor que a liquidez internacional tenha pressionado para baixo os juros dos "suppliers credits", concorrendo assim, juntamente com a diminuição dos juros do FINAME, para reduzir o custo dos investimentos.

Ainda no âmbito das iniciativas governamentais houve uma modificação na política fiscal, de modo a reverter uma parte dos tributos devidos pelas "pessoas físicas" e "jurídicas", em incentivos aos novos investimentos. Foi o caso, por exemplo, dos artigos 34/18 que possibilitaram a aplicação de parte do imposto de renda em projetos na área da SUDENE. Medidas semelhantes foram adotadas na área da SUDAM, e para projetos de reflorestamento, pesca, turismo etc., resultando num leque de alternativas para diminuir os custos do investimento ou seja aumentar as taxas de retorno⁵.

4. Vide a respeito Wells, *op. cit.*, p. 31.

Esse autor sugere, por exemplo, que o Estado tem maior capacidade para transformar o dinheiro captado a curto prazo em financiamentos de longo prazo.

5. A respeito dos artigos 34/18 vide Oliveira, J. F. e Reichstul, H. F. — Mudanças na Divisão Inter-regional do Trabalho no Brasil. *Estudos Cebrap* 4 — junho de 1973.

Mas um dos fatores com maior contribuição para a elevação da lucratividade e, portanto, que mais incentivou a expansão econômica do período, foi a evolução (ou melhor desenvolvimento) dos salários. Estes mantiveram-se em declínio após a segunda metade da década de 60, refletindo políticas de arrocho salarial e o pouco poder de barganha que restou aos sindicatos operários após 1964. Por outro lado os salários sofriam também o efeito depressivo de um grande exército industrial de reserva, que engrossava em virtude da capacidade ociosa e do volume de migrações⁶.

O resultado dessa situação foi uma queda do salário real ao longo de quase todo o período expansivo como se pode observar na Tabela II.

TABELA II
EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO REAL
1957/75

ANO	ÍNDICE
1957	131,18
58	113,98
59	130,11
1960	115,05
61	132,00
62	120,43
63	109,68
64	110,75
65	103,22
66	94,62
67	91,39
68	92,47
69	89,25
1970	86,02
71	87,09
72	89,25
73	92,47
74	88,21
75 *	93,67

FONTE: Folha de São Paulo — 28/12/75 (Dados originais coletados em Conjuntura Econômica, FGV — João Saboia — COPPE — Universidade Federal do Rio de Janeiro).

OBS.: 1 — Base 1952 = 100

2 — Salários mínimos nominais foram deflacionados pelo índice de custo de vida do Rio de Janeiro.

* Dado estimado.

6. A esse respeito cabe destacar ainda o alto índice de crescimento populacional que supera os 2,5% ao ano assim como as inovações tecnológicas "capital intensive" que tendem a liberar mão-de-obra.

Um desenvolvimento dependente como o brasileiro, onde o setor de bens de produção localiza-se fora das fronteiras nacionais, estabelece um grande fluxo de divisas para o exterior que obriga o país a implementar um vasto programa de exportações. Este foi bem sucedido (pelo menos até 1973) seja em virtude dos termos favoráveis de intercâmbio que desfrutaram os principais produtos da pauta de exportações brasileiras⁷ em relação aos produtos importados, seja como consequência das vultosas subvenções concedidas pelo governo aos exportadores. Assim, durante o período 1969/73 as exportações brasileiras, fundamentalmente constituídas de produtos primários, tiveram duas cotações internacionais favorecidas em 26% em relação às importações, constituídas sobretudo de bens de produção⁸. Note-se que o crescimento das exportações de 1968/73 fez-se a taxas médias anuais de 27%⁹ e, portanto, bem acima do crescimento do PIB que esteve em volta de 12% a.a., permitindo o equilíbrio da balança comercial num período de grande importação de bens de produção.

No tocante ao "auxílio" governamental às exportações, foi concedido um sem-número de subsídios e isenções fiscais¹⁰ de modo a tornar os produtos brasileiros mais competitivos no mercado internacional.

O governo tratou ainda de aumentar a produtividade de certos gêneros agrícolas de exportação, favorecendo a mecanização da agricultura por meio de financiamentos com juros negativos (menores que a inflação).

Foi assim que vários produtos com problemas de mercado, pois dirigidos aos consumidores de baixas rendas¹¹, encontraram colocação fora do país, permitindo uma relativa expansão de alguns ramos produtivos do setor de bens de consumo não duráveis (têxtil, calçados etc.)

Dessa forma pode-se concluir que o "export drive" exerceu um certo "efeito demonstração" sobre o resto da economia, dando sua cota de contribuição para a aceleração das taxas de crescimento.

7. Os principais produtos exportados pelo Brasil são: açúcar, soja, café e minério de ferro.

8. Bacha, E. - *op. cit.*, p. 40.

9. Bonelli e Malan - *op. cit.* p. 5.

10. Isenção e ao mesmo tempo crédito de ICM e IPI, financiamentos a taxas de juros baixas etc.

11. A diminuição geral dos salários propiciou uma grande concentração da renda, de modo que o consumo das classes menos favorecidas cresceu, nesse período, a taxas muito reduzidas.

Por último cabe mencionar os investimentos e gastos estatais que também tiveram sua parcela de contribuição na expansão do ciclo de acumulação. De fato os gastos governamentais em infra-estrutura e serviços assim como a ampliação das empresas estatais, incrementados a partir de 1969, acarretaram um "efeito demonstração" bastante importante para explicar o ritmo das atividades econômicas. Mas não se deve sobre-estimar o efeito dinamizador das atividades estatais, pois, sabe-se que parte dele se dirigiu para o exterior sob a forma de importações. É que parcela considerável dos financiamentos utilizados pelas empresas estatais compõe-se de "suppliers credits" que as obrigam a comprar máquinas e equipamentos dos grandes cartéis internacionais, tornando o setor Estatal o maior importador de bens de produção do país.

Como não é difícil adivinhar, os setores produtivos que lideraram o crescimento econômico durante a fase expansiva em questão, foram principalmente aqueles dominados pelo capital estrangeiro. Este que já havia deitado raízes na indústria de transformação do país, principalmente no setor de bens de consumo duráveis e ramos produtivos a ele coligados, impõe a tônica do processo expansivo através de sua superioridade monopolista, de modo a provocar a alocação de recursos mais conveniente a suas necessidades de acumulação. Por esse motivo, observa-se uma estreita correlação entre a participação estrangeira num determinado ramo produtivo e a taxa de crescimento deste ramo. Assim, os setores produtivos que mais cresceram no período 1966/73 foram Mecânica, Material Elétrico e Material de Transporte, onde a participação estrangeira (dentre as maiores empresas do setor) perfazia, respectivamente, 74,65, 76,16 e 96,44%, conforme pode ser observado na Tabela III.

Para se ter uma idéia do peso do capital estrangeiro na economia brasileira basta observar que este detinha, em 1974, em torno de 30% do patrimônio líquido total da indústria de transformação das 5.113 maiores empresas do país (Vide Tabela IV). Tendo em vista o alto grau de concentração da economia brasileira, pode-se deduzir que o conjunto de empresas mencionadas representa o grosso da produção nacional e, portanto, as empresas estrangeiras controlam parte significativa das atividades econômicas do país.

Mas a participação estrangeira revela-se mais significativa quando se tem em mente suas características monopolistas que lhes atribuem

um poder de controle e de expansão muito superior ao que se depreende das cifras de patrimônio líquido.

Ao limitar-se a amostra às 318 maiores empresas em termos de patrimônio, faturamen-

to e capital (conforme a Tabela III) observa-se uma sensível elevação da participação estrangeira em cada ramo produtivo, o que vem de encontro à tese de que o capital estrangeiro possui as maiores empresas do país.

TABELA III
TAXAS DE CRESCIMENTO ANUAIS MÉDIAS – PRODUTO REAL
1966/73

SETORES	%	PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS *
		Em %
Minerais não metálicos	11,3	59,72
Metallurgia	10,3	26,50
Mecânica	16,2	74,65
Material elétrico	14,7	76,16
Material transporte	14,7	96,44
Madeiras	9,7	17,59
Papel e papelão	8,0	37,05
Mobiliário	- 2,5	0,00
Borracha	12,1	66,10
Couros e peles	6,4	-
Química	12,6	51,12
Plásticos	12,0	70,13
Perfumaria	13,7	3,30
Têxtil	3,7	37,88
Vestuário	6,0	49,71
Alimentos	9,3	53,84
Bebidas	5,4	14,65
Fumo	5,8	99,90

FONTE: Carlos Von Doellinger, *et alii*, Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira – Coleção *Relatórios de Pesquisa* nº 29, IPEA/INPES, Rio de Janeiro 1975, p. 56.

* Participação das empresas multinacionais entre as 318 maiores empresas manufatureiras, segundo os valores de patrimônio, faturamento e capital.

Na verdade, a classificação em termos de patrimônio líquido (como na Tabela IV) subestima o peso do capital estrangeiro. Isso se deve ao fato de que parte substancial dos investimentos externos permanece camuflada sob a forma de empréstimos, com o fito de desfrutar as vantagens legais destes últimos sobre os investimentos.

É de supor, pois, que caso a classificação das 5.113 empresas tivesse sido feito em termos de faturamento, a participação estrangeira teria resultado mais significativa.

A existência de empresas estrangeiras operando no país estabelece um nexo econômico financeiro com o exterior que possui um grande poder explicativo na elucidação da crise econômica atual. Por um lado o capital forâneo costuma importar grandes quantidades de insumos básicos e bens de capital, criando uma

forte pressão deficitária na balança comercial. É desnecessário dizer que no mais das vezes essas transações acobertam a transferência de lucros através dos mecanismos do sobre-faturamento, como ficou comprovado em vários casos (veja o caso Borregard). Por outro lado as empresas estrangeiras remetem volume considerável dos lucros obtidos no país para suas matrizes ou empresas coligadas provocando um crescente fluxo de divisas que onera a balança de serviços. Como veremos adiante a remessa de lucros sob as diversas rubricas da balança de serviços, constitui uma saída sistemática de parcela considerável do excedente criado pelo sistema econômico brasileiro.

No período de aceleração das atividades cresce sensivelmente o volume de capital que deixa o país sob a forma de remessa de lucros e dividendos, pagamento de know-how, royalties,

TABELA IV
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DAS 5.113 MAIORES EMPRESAS
NÃO FINANCEIRAS CONFORME PROPRIEDADE DO CAPITAL, EM 1974

Em milhões de Cr\$

SETORES	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	EMPRESAS		
		Estatais Em %	Estrangeiras Em %	Nacionais Em %
MINERAÇÃO	9 636	62,08	12,23	25,69
IND. DE TRANSFORMAÇÃO	161 570	20,11	29,32	50,57
Min. não metálicos	7 550	1,56	35,08	63,36
Metalúrgica	27 711	33,70	12,29	54,01
Mecânica	8 292	0,94	45,74	53,32
	6 475	—	60,75	39,25
Mat. de transporte	15 154	4,07	62,79	33,14
Madeiras e artefatos	8 781	—	8,59	91,41
Mobiliário	576	—	—	100,00
Borracha	1 834	6,12	60,54	33,34
Couros e peles	684	—	11,09	88,91
Química	40 165	54,92	23,26	21,82
Têxtil	12 410	—	13,11	86,89
Prods. alimentícios	16 910	1,03	30,66	68,31
Bebidas	3 571	—	13,88	86,12
Fumo	2 095	—	98,79	1,12
Editorial e gráfica	2 142	—	2,47	97,53
Inds. diversas	8 211	—	46,66	53,34
AGROPECUÁRIA E SILVICULTURA	4 825	1,33	2,93	95,74
CONSTRUÇÃO E ENGENHARIA	18 317	14,91	3,00	82,09
SERVS. UTILID. PÚBLICA	97 835	87,95	6,53	5,52
Transp. e Armaz.	19 051	77,74	1,22	21,04
Outros servs. publ.	78 784	90,42	7,81	1,77
COMÉRCIO	30 735	0,69	4,78	94,53
PREST. DE SERVIÇOS	84 656	26,98	3,77	69,25
TOTAL	407 577	36,90	14,79	48,31

FONTE: Quem é Quem na Economia Brasileira, *Visão* 31/8/1975, p. 29.

pagamento de assistência técnica, juros etc., evasão esta de divisas que vai desempenhar um papel fundamental na constituição da conjuntura recessiva atual.

Vê-se, pois, que os eventos alinhados até este momento, convergiram no sentido de propiciar uma substancial elevação da lucratividade do capital, criando o estímulo básico para a retomada das atividades econômicas e a multiplicação dos investimentos, a partir de 1967.

Convém salientar, apesar de tratar-se de fenômeno sobejamente conhecido, o papel fundamental desempenhado pela taxa de lucros na determinação das atividades econômicas. De fato, não é outra coisa senão a diminuição da

lucratividade do capital que costuma estar por trás de fenômenos recessivos como, por exemplo, a queda ou insuficiência da demanda agregada, eventos estes muitas vezes atribuídos a falsas causas como a baixa capacidade de consumo das classes populares.

Assim, no caso do Brasil, o fim da fase expansiva, que se verifica no final de 1973, coincide com a cessação, quando não com a reversão de boa parte dos eventos que, no período anterior, contribuíram para o aumento da lucratividade.

Em 1973, especialmente a partir da chamada crise do petróleo, que enxugou boa parte dos euro-dólares disponíveis no mercado interna-

cional, ocorreu a diminuição da liquidez financeira dos países importadores de petróleo. Dessa forma, a contração da liquidez e a elevação das taxas de juros obrigou os tomadores de empréstimos do Brasil a recorrer aos financiamentos internos, resultando num aumento dos custos financeiros do país.

Por outro lado, a elevação das taxas de inflação em quase todos os países desenvolvidos, determinou a preferência por estocagem de mercadorias não desvalorizáveis ou, pelo menos, que perdessem valor menos rapidamente que os meios de pagamento. Assim os euro-dólares ou os "hot-money" em geral, trataram de se converter principalmente em insumos básicos, elevando sobremaneira os preços destes últimos, ao mesmo tempo em que diminuía a disponibilidade dos primeiros.

As consequências dessas mudanças no cenário mundial repercutiram no Brasil seja por meio da elevação das taxas de juros pagas pela economia como um todo, seja pelo encarecimento dos investimentos devido à alta dos insumos básicos (capital circulante), os quais possuem peso considerável na pauta de importações do país.

Para um país como o Brasil que importa cerca de 80% do petróleo que consome, a quadruplicação dos preços do "ouro negro" exerceu um efeito altista considerável nos custos internos, desde que o petróleo é um "input" importante para diversos setores industriais como plásticos, química etc. Além disso, como mais de 80% do transporte do país é rodoviário e, portanto, movido a gasolina, a elevação do preço desta última vai incidir praticamente sobre todas as mercadorias.

O fim da capacidade ociosa na economia brasileira, em fins de 1973, anunciava que a elevação da produção e da produtividade iria depender, daí para a frente, de novos e cada vez mais vultosos investimentos.

Mesmo que a partir de 1971 tenha ocorrido uma elevação da formação bruta de capital (enquanto no período imediatamente anterior a expansão produtiva deu-se fundamentalmente em função da capacidade ociosa) a expansão da produção verifica-se a taxas mais elevadas que o investimento, indicando a absorção de capacidade ociosa. Isso significa que, ainda durante esse período, estava havendo aproveitamento da subutilização dos fatores produtivos e, portanto, uma diluição dos custos fixos de modo a proporcionar maiores taxas de lucratividade.

Mas, atingida a marca do pleno emprego de fatores, faz-se necessário um volume maior de investimentos para se manter o mesmo ritmo de produção, ampliando-se, pois, o custo do capital fixo e pressionando a taxa de lucro para baixo.

No tocante à força-de-trabalho, os salários reais, que se haviam deteriorado durante quase toda a década de 60 e nos primeiros anos da década atual, tendem a se estabilizar, demonstrando, senão uma mudança efetiva na política salarial oficial, pelo menos uma certa indefinição sobre os rumos a serem adotados a esse respeito. Assim, segundo os dados do DIEESE¹² a deterioração dos salários, no período 1971/75, não foi superior a 10%. Isso deveu-se sobretudo ao reajuste concedido em 1975 que foi ligeiramente superior ao aumento do custo de vida naquele ano.

Não se sabe ao certo quais as razões que levaram o governo a uma mudança na política salarial (se é que se pode falar realmente em mudança), mas, de qualquer forma, podem-se arriscar algumas interpretações. Talvez o grande aumento das epidemias verificado nos últimos anos e a evolução dos índices de mortalidade infantil, tenham servido de termômetro para indicar que o nível de vida dos trabalhadores estaria arranhando o fundo do poço, e poderia traduzir-se em sérias consequências quer políticas quer econômicas num futuro não muito distante. Além disso, 1974 foi um ano eleitoral no qual o governo resolveu testar sua legitimidade através das urnas e, em vista disso, passou a anunciar um reajuste salarial mais substancial¹³.

O fato é, no que diz respeito a este trabalho, que a partir de 1973 a taxa de lucro não continuou a ser favorecida por uma baixa acentuada nos salários, como ocorrera no período anterior.

Por outro lado, a elevação da produtividade do trabalho, por intermédio do barateamento dos gêneros alimentícios que fazem parte da cesta de consumo dos trabalhadores, parece estar tendo dificuldades em se efetivar. É como se a grande elevação da produtividade agrícola, que se tem verificado especialmente em decorrência do aumento da mecanização, não esti-

12. Salário e Renda Familiar Assalariada - DIEESE - 1976 (mimeo).

13. Note-se que o reajuste salarial concedido em 1976 foi novamente inferior ao aumento do custo de vida, indicando que, se a situação apertar, continuará a compressão do nível de vida dos trabalhadores.

vesse atingindo os bens de salários, mas incidisse apenas sobre os produtos voltados para a exportação (dentro do "esforço" governamental em contrabalançar as tendências deficitárias do balanço de pagamentos).

O aumento da produtividade dos gêneros alimentícios, se houve¹⁴ não chegou a se refletir nos preços dos produtos, sendo eventualmente absorvido pelas grandes empresas de comercialização, que vêm proliferando nos últimos anos.

Ainda em relação aos produtos agrícolas cabe destacar o fim dos termos favoráveis de intercâmbio para o Brasil, verificado a partir de 1973, especialmente após a "crise do petróleo", quando os países industrializados pressionaram os preços dos produtos secundários para cima, ao que parece numa tentativa de "reciclar" os custos do petróleo.

Mas é o balanço de pagamentos que aponta para uma das causas mais importantes da diminuição das taxas de lucratividade e, portanto, da recessão que atinge a economia brasileira. Trata-se do grande volume de divisas que deixa sistematicamente o país sob as mais diversas rubricas, e que significa a transferência para o exterior de parte substancial do excedente gerado anualmente. Isso decorre antes de mais nada da grande participação das empresas estrangeiras na economia brasileira, as quais remetem para suas matrizes ou associadas, crescentes somas de dólares sob a forma de lucros, juros, sobrefaturamento etc. Por outro lado, a viabilização da implantação de um padrão de acumulação em escala monopolista, num país de capitalismo incipiente como o Brasil, provocou um alto grau de endividamento do Estado. Este para providenciar a infra-estrutura necessária que permitisse a industrialização, assim como para viabilizar o consumo de automóveis, eletrodomésticos e outros bens de consumo duráveis (produzidos principalmente pelas empresas estrangeiras), teve de contrair vultosos empréstimos no exterior. Além disso coube também ao Estado endividar-se para produzir insumos básicos a "bon marché", sempre perseguindo os mesmos objetivos: possibilitar a acumulação monopolista. Daí a grande massa de juros que deixa anualmente o país, onerando o balanço de pagamentos.

O resultado desse tipo de relacionamento do Brasil com o exterior teve como consequência

um déficit da balança de serviços de mais de 10 bilhões de dólares no período 1970/75 (Vide Tabela V), enquanto a balança comercial, no período em pauta, entrava no vermelho em mais de 8,5 bilhões de dólares.

Naturalmente não se pretende sustentar que todo o déficit comercial representa evasão de lucros, pois, existe uma contrapartida física desse déficit representada por máquinas, equipamentos, etc. que realmente entraram no país. Mas sabe-se também que as importações, quando realizadas diretamente pelas empresas estrangeiras, costumam ser sobrevalorizadas, constituindo, aí sim, uma pura e simples transferência do excedente interno.

Para se ter uma idéia do volume de excedente que deixa anualmente o país, note-se que, em 1974, as 5.113 maiores empresas as quais seguramente se apropriam da maior parte do excedente nacional, geraram uma massa de lucros da ordem de 58 bilhões de cruzeiros¹⁵, enquanto a balança de serviços acusava um déficit de 20 bilhões de cruzeiros¹⁶, ou seja mais de 30% da massa de lucros mencionada¹⁷.

Se adicionássemos ao déficit de serviços o déficit comercial teríamos, para esse mesmo ano, uma saída de 56 bilhões de cruzeiros ou seja uma saída quase equivalente ao lucro gerado pelas 5.113 empresas.

Ainda em 1974, somente as 115 maiores empresas estrangeiras que operam no país importaram 3 bilhões de dólares enquanto exportaram apenas 0,8 bilhões, causando um déficit de mais de 2 bilhões de dólares¹⁸. Estimando-se o sobrefaturamento em torno de uns 30 ou 40% de valor declarado, obtém-se uma evasão de excedente de mais de 10 bilhões de cruzeiros apenas para o ano em tela.

Naturalmente essas comparações não devem ser consideradas em termos quantitativos pois servem somente para dar uma idéia do poder depressivo sobre a taxa de lucros interna que pode exercer a presença das empresas estrangeiras.

15. Quem é Quem, *op. cit.*, p. 27.

16. O déficit comercial foi de 2,4 bilhões de dólares que, a uma taxa de câmbio de Cr\$ 8,00 resulta nos 20 bilhões de cruzeiros.

17. Naturalmente a balança de serviços inclui outros itens de relevo além das remessas de lucros, royalties, assistência técnica, juros etc., como é o caso dos transportes e do turismo, cuja análise detalhada ultrapassa os limites deste trabalho.

18. Trabalho realizado pela Subsecretaria de Cooperação Econômica e Técnica Internacional - SUBIN - do Ministério do Planejamento, mencionado no *Jornal do Brasil* de 20/5/76.

14. Infelizmente a agricultura brasileira carece de estudos mais precisos.

TABELA V
BALANÇO DE PAGAMENTOS 1968/75 (US\$ MILHÕES)

DISCRIMINAÇÃO	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975*
I - BALANÇA COMERCIAL	26	318	232	-341	-244	-7	-4690	-3514
EXPORTAÇÃO-FOB	1881	2311	2739	2904	3991	6199	7951	8655
IMPORTAÇÃO-FOB	1855	1993	2507	3245	4235	6192	12641	12169
II - SERVIÇOS	-556	-630	-815	-980	-1250	-1664	-2462	-3560
III - TRANSFERÊNCIAS LÍQUIDAS	22	31	21	14	5	27	1	18
IV - TRANSAÇÕES CORRENTES (I + II + III)	-508	-281	-562	-1307	-1489	-1688	-7122	-6920
V - CAPITAL	541	871	1015	1846	3492	3512	6254	5985
A-INVESTIMENTOS (LÍQUIDOS)	61	177	132	168	318	940	887	810
B-EMPRESTIMOS E FIN. EXT.	359	755	791	1559	3195	2467	5089	5003
C-OUTROS CAPITAIS	121	-61	92	119	-21	105	278	172
VI - ERROS E OMISSÕES	1	42	92	9	436	355	68	160
VII- SUPERÁVIT (+) OU DÉFICIT (-) (IV+V+VI)	+32	+549	+545	+530	+2439	+2179	-936	-1095

FONTE: BALANÇO DE PAGAMENTOS DO BRASIL

* DADOS PRELIMINARES

Assim o incremento das atividades econômicas a partir de 1967 se fez acompanhar de um aumento do déficit de serviços que passa de 815 milhões de dólares em 1970, para 1.000 milhões de dólares em 71, 1.200 milhões de dólares em 72, 1.600 milhões de dólares em 73, 2.400 milhões de dólares em 74 e, finalmente, 3.500 milhões de dólares em 75.

A soma do déficit comercial e de serviços no período 70/75, foi de aproximadamente 19 bilhões de dólares que, quando comparados com os 18 bilhões de dólares recebidos a título de financiamentos, nesse mesmo período, indicam que esses créditos serviram, em grande medida, para possibilitar o fluxo de divisas para o exterior.

Deve-se salientar que a evasão de excedente continua se verificando e, até mesmo com maior intensidade, após o arrefecimento das taxas de crescimento. Se no período de excitação da economia era mais fácil suportar a saída de grandes somas de excedente, quando as taxas de crescimento começam a cair, sua queda passa a ser precipitada pela massa de lucros que deixa o país.

É claro que, em se tratando de empresas individuais (no caso das estrangeiras) a remessa de excedente para o exterior não significa uma diminuição de sua taxa de lucros pois essas remessas são parte constitutiva desta taxa. Mas do ponto de vista da economia como um todo diminui a massa de excedente a ser disputado pelos vários capitais e, portanto, a massa de lucros média para cada unidade produtiva.

Em vista disso, pode-se concluir que o grande fluxo de divisas para o exterior se constitui numa das principais forças depressivas da lucratividade interna, contribuindo amplamente para a criação da conjuntura recessiva.

As causas da crise se interpenetram de tal forma que, uma vez criada a situação recessiva, a superação de alguma delas pode significar a agudização das outras.

O déficit do balanço de pagamentos, por exemplo, tem levado o governo a desincentivar as importações, de um lado pelo congelamento das importações das empresas estatais e do

outro pela instituição de um depósito compulsório sobre as importações privadas¹⁹. Naturalmente essas medidas de eficácia discutível deverão acarretar a diminuição de ritmo de investimento pois incidem sobre as importações de bens de capital e de insumos básicos.

Por outro lado a evolução do processo inflacionário sugere a tentativa do empresariado em manter seus lucros elevados por meio de constante aumento de preços, além de demonstrar a importância política do governo em controlar esse processo. Isso acaba resultando num aumento da instabilidade e num retraimento das atividades econômicas.

Enquanto as classes populares permanecem marginalizadas da disputa pela "riqueza social", esta luta vem sendo travada pelos diversos setores empresariais, todos eles procurando se esgueirar do ônus recessivo. Os banqueiros, por exemplo, acostumados a auferir juros excessivos, não se conformam em ter os seus rendimentos reduzidos, enquanto os empresários protestam ante os juros elevados que são forçados a pagar.

Nesse ínterim, os preços dos produtos agrícolas continuam subindo a um ritmo assustador, demonstrando a firme disposição da agricultura (ou da comercialização) em não sair perdendo na disputa²⁰.

O quadro que compõe a conjuntura brasileira está longe de permitir previsões otimistas pelo menos a curto e médio prazo, deixando os condutores da política econômica em maus lençóis.

Enquanto os países desenvolvidos começam a dar os primeiros sinais de retomada das atividades, a "ilha da tranquilidade" continua sendo fustigada por um mar tempestuoso e ameaça soçobrar.

19. Resolução 354 do Banco Central.

20. Para se ter uma idéia da escalada dos preços agrícolas: o preço da mandioca subiu em 164% de abril a dezembro de 1975, a banana subiu 128% de abril de 75 até janeiro deste ano, enquanto o tomate, a cebola e o feijão subiram respectivamente, de abril do ano passado a abril deste ano, 116, 87 e 163% (*Gazeta Mercantil* - 31/5/76).

Um delicado equilíbrio: o capital internacional e o local na industrialização brasileira*

MAURÍCIO VINHAS DE QUEIROZ e PETER EVANS

EM 1890 FRANCISCO MATARAZZO TINHA OBTIDO tamanho êxito na compra de porcos e na venda de banha, que decidiu mudar-se da cidadezinha de Sorocaba para a capital do Estado de São Paulo. Em Cleveland, Ohio, nos Estados Unidos, quase na mesma época, a National Carbon Co. também se transformou numa empresa vitoriosa, produzindo elementos de carvão para iluminar as ruas das crescentes cidades daquele país. Oitenta anos depois, as companhias que resultaram dessas duas empresas eram ambas as principais participantes do complexo químico que surgira em São Paulo. Union Carbide, a multinacional que descendia da National Carbon Co., era a maior produtora paulista de polietileno. A Indústrias Reunidas F. Matarazzo, fundada por Francisco Matarazzo, constituía um conglomerado diversificado, fabricando centenas de produtos, de resinas de clorido de polivinil a celofane.

A respeito de Paulo de Figueiredo e de Antonio de Abreu Coutinho, provavelmente não se encontraria nada sobre eles que indicasse que um trabalhava para a Union Carbide e outro para o Império Matarazzo. Ambos têm a reputação de serem homens sofisticados, com extensa experiência em poderosas empresas. Nenhum deles se considera a si próprio um "entrepeneur", desde que nenhum é o árbitro final do que acontece em sua companhia. Ambos são brasileiros, porém o mais importante é que ambos são gerentes profissionais. Um deve prestar contas à família que possui a sua companhia, e o outro à junta de diretores que tem sede na cidade de Nova York. Ambos devem obter lucros ou perder os seus lugares.

* É o resultado de uma pesquisa realizada na Universidade de Brasília e financiada pela Fundação Ford. Os autores agradecem a ambas as instituições.

Devem Paulo Figueiredo, presidente da Union Carbide do Brasil, e Antonio de Abreu Coutinho, vice-presidente financeiro da Indústrias Reunidas F. Matarazzo, ser considerados simplesmente dois representantes da "burguesia industrial"? Ou devem ser classificados como membros de duas antagônicas frações de uma classe, um como representante da "burguesia nacional" e o outro como um agente do capital internacional? Considerando os indivíduos, não há razão para crer que eles não possam trocar de papel, Paulo Figueiredo gerindo uma empresa de propriedade de brasileiros, e Antonio de Abreu Coutinho trabalhando para uma empresa internacional. Mas as duas corporações para as quais eles trabalham não são idênticas e intercambiáveis. Para a Union Carbide, o Brasil é um mercado importante, mas que representa menos de 5% de suas vendas mundiais. Para o Império Matarazzo, as exportações para o mercado mundial constituem valiosa fonte de lucros, mas o que ocorre no Brasil determina o futuro da empresa. Elas consistem em duas espécies diferentes de capital, a despeito das semelhanças dos homens que as dirigem. As relações entre essas duas espécies de capital devem, portanto, ser abordadas em uma perspectiva histórica. A fim de compreender a relação mútua do capital internacional e do nacional, deve ser estudado o papel de ambos no processo de industrialização.

Precisam ser considerados sempre em seu conjunto o processo de industrialização e a natureza do capital acumulado no mesmo. No passado, comentaristas norte-americanos às vezes pareciam crer que a relação era simples, que o capital estrangeiro estimulava a industrialização e que ao capital local fora assim dada a chance de também aplicar-se à indústria. Os brasileiros demonstravam um ponto de vista diverso, freqüentemente consubstanciado

na idéia de “desnacionalização”. A idéia de desnacionalização implicava em que a indústria fora no princípio montada pela “burguesia nacional”. O capital estrangeiro é visto assim como um recém-chegado, mas que põe de lado o capital local e toma conta do negócio. O capital local é o cuco, que põe ovos no ninho construído por outros.

Retratar o processo em termos de desnacionalização significa subestimar a importância do capital estrangeiro na criação da ordem industrial. Também negligencia as numerosas possibilidades de complementaridade e simbiose entre o capital local e o internacional. Pode-se argumentar que existe uma tendência a longo termo para uma predominância gradualmente crescente do capital internacional, mas isto afeta de maneira muito diversa os diferentes ramos da indústria e as diferentes espécies de capital local. Seja qual for o grau de predominância do capital internacional, certos membros da burguesia local se estabeleceram de tal modo na presente estrutura industrial que não poderão ser desalojados. Foi criada uma burguesia “mista” em que se entrelaçam o capital nacional e o internacional. Várias posições de comando são firmemente mantidas pelo capital local. Na verdade, alguns dos representantes do capital local podem mesmo aspirar a pertencer, como legítimos membros, a uma classe capitalista internacional.

Tentaremos fundamentar essa posição procurando mostrar de que maneira se distribuem as duas espécies de capital entre as indústrias, e a relativa predominância de ambas as espécies de capital entre as maiores firmas industriais no Brasil. Também examinaremos algumas indústrias em detalhe e visão histórica, a fim de ilustrar os fatores que influenciaram o jogo das duas espécies de capital. Finalmente, analisaremos a evolução de certas companhias e grupos econômicos que exemplificam concretamente as abstrações do capital “nacional” e “internacional”.

GRANDES EMPRESAS E A CRIAÇÃO DA ORDEM INDUSTRIAL BRASILEIRA

Foi britânico o primeiro capital estrangeiro que surgiu de maneira substancial no Brasil, mas ele não se aplicou na vanguarda do desenvolvimento da indústria. Provavelmente é exagero afirmar que o capital britânico era hostil à manufatura local. Foi um banqueiro britânico que apoiou Francisco Matarazzo nos esforços para obter crédito para a construção de

seu primeiro moinho de trigo (Martins, 1973: 30). Técnicos britânicos também contribuíram para o surgimento da industrialização brasileira, e houve mesmo algumas firmas britânicas que entraram com êxito na arena manufatureira. Entretanto, era de propriedade brasileira a vasta maioria das firmas que produziam têxteis, alimentos e bebidas e constituíam o cerne da manufatura nascente. Quando da Proclamação da República em 1889, havia pouco mais de 600 estabelecimentos industriais no Brasil; pelo censo industrial de 1920, eles atingiam o número de 14.000 (Baer, 1965: 13). Com raras exceções eram firmas de propriedade brasileira. As exceções não devem, naturalmente, ser subestimadas; estavam entre as maiores, as mais exitosas e as mais antigas das primeiras firmas. Entretanto, quando se examinam as grandes firmas de longa sobrevivência, torna-se claro que nos primeiros estágios do desenvolvimento da manufatura brasileira o capital estrangeiro não possuía uma presença predominante.

Isto é confirmado pelos resultados da pesquisa realizada por Maurício Vinhas de Queiroz e seus associados no Instituto de Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro (Queiroz, 1965). Esse trabalho foi desenvolvido em seus detalhes históricos por Queiroz (1972). O que se segue se baseia nesta obra. A unidade de análise é o “grupo econômico”, definido como um conjunto de companhias ligadas por laços de controle acionário e “diretorias cruzadas” (*interlocking directorates*) (Queiroz, 1962). Quando as datas da fundação dos maiores grupos são examinadas (veja Tabela I), torna-se claro que, embora grandes grupos estrangeiros tivessem se estabelecido no Brasil antes da maior parte das subsidiárias industriais, as primeiras empresas em larga escala eram de propriedade sobretudo local. Quase dois terços dos maiores grupos nacionais foram fundados antes da Primeira Guerra Mundial.

Dos grupos estrangeiros que entraram no Brasil antes da Primeira Guerra Mundial, a maioria não se dedicava a atividades industriais quando apareceram aqui. Entre os cinco que vieram antes da Primeira Guerra Mundial, dois se entregavam a simples atividades de distribuição de grandes companhias de petróleo (Esso e Shell). Outro, a Brazilian Traction and Light Power Co., era uma companhia de utilidade pública que fornecia eletricidade e geria os bondes elétricos do Rio de Janeiro e São Paulo. Dos dois grupos estrangeiros anteriores à Primeira Guerra Mundial e que podem ser legiti-

TABELA I
DATAS DE FUNDAÇÃO DOS GRANDES GRUPOS ECONÔMICOS
E SUBSIDIÁRIAS NORTE-AMERICANAS

	Antes da Primeira Guerra Mundial	1914-1929	1930-1945	Após a Segunda Guerra Mundial	Total
Grandes Grupos de Propriedade Local +	64%	28%	8%	0%	100%(25)
Grandes Grupos de Propriedade Estrangeira +	20%	37%	17%	27%	101%(30)
Subsidiárias Norte-America- nas de Firmas Industriais	0%	11%	21%	68%	100%(131)

+ Dois grupos classificados no estudo original como "mistos", aqui foram incluídos de acordo com a origem do sócio dominante. Um (Bethlehem/Antunes) é considerado local; outro (Union Carbide/Martins) é considerado estrangeiro.

Fonte: Evans, 1971: 33, 36, 39.

mamente denominados "industriais" na época de seu ingresso, apenas um, uma subsidiária da British Match Corporation denominada Fiat Lux, era realmente um exemplo de empreendimento industrial partindo do centro para a periferia. O outro, Bunge & Born, era uma companhia argentina que se tornara um estabelecimento gigantesco de comércio de cereais no país vizinho e que fundou um moinho de trigo no Brasil pouco depois do início do século (Queiroz, 1972: 170-71). Foi apenas durante e depois da Primeira Guerra Mundial que grupos estrangeiros industriais começaram realmente a aparecer. British American Tobacco principiou fabricando cigarros; General Electric, lâmpadas; Rhône Pulenc, ácido sulfúrico e outros produtos químicos e Schneider, ferro.

Mesmo quando alguns recém-chegados estrangeiros parecem pioneiros, eles muitas vezes se basearam na aquisição de firmas brasileiras preexistentes. Deu-se o ingresso de Bunge & Born na moagem de trigo quando adquiriu as ações do Moinho Santista, firma local fundada por um imigrante (Queiroz, 1972: 170). Fiat Lux (British Match) iniciou suas operações nos fins do século XIX, quando já existia uma indústria de fósforos local. British American Tobacco também adquiriu uma manufatura local e seus cigarros levam até hoje o mesmo nome desta, Souza Cruz. Schneider & Cie., o primeiro grupo estrangeiro a ingressar na indústria siderúrgica, assim o fez quando alguns empresários brasileiros decidiram que a sua Companhia Siderúrgica Mineira necessitava mais capital e tecnologia a fim de sobreviver (Queiroz, 1972: 243).

Os grandes grupos estrangeiros quase não desempenharam nenhum papel na mais importante indústria têxtil. Os tecidos, entretanto, foram o ponto de partida para vários dos maiores grupos locais. Dos dezesseis grupos locais fundados antes da Primeira Guerra Mundial aproximadamente metade se entregava a atividades industriais, e quatro desses se dedicavam a tecidos. Se as atividades dos maiores grupos podem ser tomadas como indicador da distribuição geral do capital estrangeiro e nacional, a maior parte das indústrias da primeira fase da industrialização brasileira foi iniciada principalmente pelo capital local.

Se o capital que criou o primeiro surto de industrialização não consistia em capital metropolitano estendendo suas operações do centro para a periferia, não se pode dizer que a primeira fase da industrialização fosse nativa. É largamente conhecida a importância dos imigrantes entre a primitiva classe empresarial brasileira (vd. Dean, 1968: 49-67). Dos grupos "brasileiros" entre os maiores grupos econômicos pelo menos 40% foram fundados por imigrantes (Queiroz, 1965: 57). Matarazzo é apenas o exemplo mais famoso. Entre os companheiros imigrantes de Matarazzo em Sorocaba por volta de 1880, um era proveniente de Portugal, Pereira Inácio, que chegou ao Brasil sem capital mas chegou a fundar um grupo de companhias industriais maior mesmo que o de Matarazzo. Hermann Lundgren, marinheiro sueco que escapou de um naufrágio, chegando ao Brasil vinte e cinco anos antes de Matarazzo, fundou a Pernambuco Powder Factory em 1886 e veio a dirigir uma das maiores companhias de

comércio de tecidos no Brasil, além de numerosas fábricas têxteis. Mauricio Klabin partiu da Lituânia, tornou-se tipógrafo no Brasil e, mais tarde, dono da maior companhia de papel neste país. Eduardo Guinle, fundador do grupo que construiu sua fortuna baseado nas Docas de Santos, era filho de um imigrante francês. As duas maiores companhias brasileiras de cerveja, a Antarctica e a Brahma, foram também criadas por imigrantes.

O capital externo e o espírito empresarial de estrangeiros foram importantes no princípio da história dos maiores grupos econômicos "brasileiros", mas não criaram laços com o centro da mesma forma que o fizeram os investimentos posteriores. Talvez seja o caso de Luis La Saigne e da Mesbla, o maior grupo econômico baseado em vendas a varejo, o mais interessante exemplo desse contraste. La Saigne foi contratado por um "magazin" francês a fim de tornar-se o gerente de sua filial no Brasil. Ele manobrou para tomar conta da firma, e conseguiu extorquir o controle da matriz francesa. Naturalmente, seria inimaginável para um gerente comum da Sears and Roebuck aplicar a mesma espécie de golpe. Meio século antes, quando La Saigne o empreendeu, era mais fácil separar o capital estrangeiro de suas origens.

Além dessas empresas estrangeiras e dos empresários que se "tornaram brasileiros", houve grandes grupos econômicos fundados por famílias que havia gerações viviam no Brasil. Othon Bezerra de Melo, criador de um dos maiores e mais antigos impérios têxteis, provinha, por exemplo, de uma família de grandes proprietários de terra. Severino Pereira da Silva, como Othon Bezerra de Melo, era proveniente do interior de Pernambuco. Não tinha a vantagem de ser membro da classe dos proprietários de terra, mas também conseguiu fundar um império têxtil.

Quer fundados por imigrantes quer por famílias estabelecidas há longo tempo no Brasil, um aspecto comum aos maiores grupos econômicos brasileiros é que eles transitaram para a indústria via comércio (Queiroz, 1972: 90-93). Se possuíam capital, como Othon Bezerra de Melo, poderiam começar com as suas próprias lojas: se não o possuíam, como Severino Pereira da Silva, trabalhariam para lojas de outras pessoas. Quer iniciassem com têxteis, como Bezerra de Melo ou Severino Pereira, quer com alimentos, como Matarazzo, era natural transitar de operações comerciais em expansão, para a manufatura. Dean observa (1968: 19-33) que muitas casas importadoras paulistas

realizaram a mesma espécie de transição. O uso do comércio como rota para que as firmas locais viessem a estabelecer-se na indústria é um exemplo do caminho pelo qual o clássico padrão de dependência baseado na exportação de produtos primários e na importação de bens manufaturados conseguiu criar as condições para sua própria derrocada. O capitalismo comercial que cresceu sob o reino da dependência clássica ofereceu terreno fértil para os empresários que eventualmente se transferiram para a manufatura. Ao mesmo tempo, a resistência das companhias estrangeiras no sentido de fazer a mesma transição do comércio para a indústria, constitui outro exemplo dos papéis significativamente diversos desempenhados nos estágios iniciais da industrialização pelo capital local e o estrangeiro.

Bunge & Born, a gigantesca empresa argentina de cereais, passou, tal como Matarazzo, da compra e venda de farinha para a operação de um moinho de trigo e, depois, para a fabricação de sacos de farinha e manufatura têxtil. As companhias dos países centrais, com poucas exceções como Coat and Clark e United Merchants, mostraram-se relutantes em fazer acompanhar da manufatura local de têxteis as suas importações. Em 1924, o representante no Rio de Janeiro de uma companhia de malhas norte-americana, ele próprio norte-americano, lamentou-se a um repórter de passagem: "Quer você, quando regressar a Nova York, procurar Mr. So and So, presidente de nossa companhia, e fazer-me o favor de dizer-lhe a verdade sobre a situação aqui? Eu tenho falado com ele, por um longo espaço de tempo que o que ele precisa fazer é instalar aqui algumas máquinas de fazer malha, importar regularmente fio de seda dos Estados Unidos e fazer aqui as peças. Tenho feito um grande volume de vendas mesmo em face dessa tarifa. Se ele principia a fazer aqui as suas mercadorias, exatamente da mesma qualidade que antes, poderemos vender qualquer quantidade delas, com um lucro maior. Mas ele pensa que sou louco." (Murphy, 1924:645)

Por aqueles que estavam presentes no local, fossem brasileiros ou não, a manufatura era encarada como boa oportunidade. Mas para os que tomavam decisões na metrópole, a tendência era no sentido de vender para o Brasil bens do centro, enquanto fosse possível, pudesse ou não a manufatura no Brasil produzir maiores lucros.

Por volta dos fins da Primeira Guerra Mundial, tinham sido criadas no Brasil as bases de

uma economia industrial. O café ainda dominava a economia, porém o investimento na indústria principiava a parecer menos arriscado. Aumentava o ritmo do ingresso de capitais estrangeiros. Os maiores grupos que entraram no Brasil, com a exceção de Swift/Armour, não se dedicavam, entretanto, a têxteis ou alimentos. A Ford e a General Motors seguiam a trilha das maiores companhias de petróleo, instalando organizações para lidar com a distribuição de seus carros. A Dupont, a Imperial Chemical Industries e a Remington participavam da fabricação de cartuchos e pólvora. Pirelli começou fazendo cabos de cobre. A Philips principiou construindo rádios, e a Unilever instalou uma subsidiária brasileira para fabricar sabonetes.

Também se baseavam em outras indústrias que não têxteis e alimentos os grupos locais que se fundaram nesse período. Monteiro Aranha iniciou/produzindo vidro. Pignatari e Cicillo Matarazzo (que se destacaram do ramo da família chefiado por Francisco) empreenderam largos projetos em metalurgia. Carlos e Luis Villares principiaram fabricando elevadores. Havia naturalmente grande número de companhias têxteis e de produtos alimentícios, mas todos os grupos têxteis entre os "multibilionários" foram fundados antes da Primeira Guerra Mundial. De outro lado, apenas um dos grupos que são basicamente industriais mas não engajados em tecidos ou alimentos, foi fundado antes da Primeira Guerra Mundial.

Por volta dos fins da Primeira Guerra Mundial, os grupos têxteis e de alimentos constituíam a ponta de lança da industrialização. Os grupos recentemente formados ou eram estrangeiros ou se aplicavam a outras indústrias. Ambas essas tendências se acentuaram depois de 1930. Apenas dois novos grupos locais foram fundados, e um deles se baseava numa "joint venture". O ingresso de grupos estrangeiros continuava, entretanto, a passos largos. A Alcan veio para produzir alumínio. A Ciba/Geigy e a Union Carbide entraram na indústria química, enquanto a Solvay, a St. Gobain e a Pittsburgh Plate Glass e a Corning penetraram juntas na indústria de vidro.

São quase exclusivamente estrangeiros os "grupos multibilionários" formados depois da Segunda Guerra Mundial. O desenvolvimento da indústria automobilística constituiu para os grupos estrangeiros na década de 50 o que os têxteis e os produtos alimentícios haviam sido para os grupos locais no período anterior à Primeira Guerra Mundial. Dos seis grupos

estrangeiros que ingressaram no Brasil na década de 50, três deles, o da Volkswagen, da Mercedes e da Willys, entregavam-se à produção de automóveis, caminhões e ônibus. Por outro lado, a Ford e a General Motors, que havia tempos se dedicavam à venda e distribuição de carros, acompanhada de certa montagem final, passaram nessa época a participar da produção integrada local.

Com novas indústrias que desempenham papel decisivo no crescimento industrial do Brasil, os grupos estrangeiros ganham predominância e principiam a tomar o papel "pioneiro" que não tiveram no passado, na fase de crescimento industrial anterior à Primeira Guerra Mundial. As firmas estrangeiras se habilitaram a introduzir não apenas a manufatura local de automóveis e pneus, mas também geladeiras, locomotivas, televisões e máquinas de lavar. A ascensão do capital industrial estrangeiro foi o reflexo da ascensão de novas indústrias nas quais o capital local não estava preparado para competir, e não causada pelo deslocamento de grupos locais em relação a indústrias em que tivessem sido previamente ativos. Ou, pelo menos, esta é a conclusão que pode ser tirada se examinamos as indústrias têxteis e as de automóveis. Se se examinam outras indústrias, a situação é completamente diversa.

A medida que os grupos estrangeiros principiaram a entrar em várias indústrias novas durante as décadas de 30 e 40, alguns grupos locais começaram a diversificar-se. Em alguns casos, o resultado foi competição direta. No alumínio, por exemplo, o grupo Votorantim capitaneado por José Ermírio de Morais, passou de tecidos para a fabricação de alumínio em 1941 e principiou a competir com a Alcan. Dois grupos locais, Votorantim e Villares, penetraram ambos na indústria siderúrgica em fins da década de 30, e passaram a competir com a Companhia Siderúrgica Mineira, de propriedade estrangeira. Enquanto os grupos locais ingressavam em indústrias que competiam com os estrangeiros, estes penetravam em indústrias tradicionais. Anderson e Clayton é talvez o melhor exemplo. Fundada em 1934, a Anderson Clayton & Cia. Ltda. primeiro se dedicou a produzir óleo de algodão e margarina, área antes dominada por grupos locais como Matarazzo. Depois, na década de 50, tornou-se uma das maiores exportadoras de café, andando ao lado de grupos como Almeida Prado que haviam entrado no negócio de exportação de café muito antes, aplicando capital adquirido por gerações prévias de plantadores de café.

Em alguns casos, o capital estrangeiro deslocou diretamente o capital local. A indústria de vidro representa um bom exemplo. Em 1903, Antônio da Silva Prado incorporou a Companhia Vidraria Santa Marina, fundando a que viria a ser a maior produtora brasileira de vidro. Em 1917 o grupo Monteiro Aranha tornou-se o segundo maior produtor. Na Segunda Guerra Mundial, a iniciativa de tarifas protecionistas fez com que crescesse o interesse estrangeiro na indústria de vidro. A Santa Marina foi comprada pela Corning em 1945, e tornou-se uma "joint venture" compartilhada pela Corning, a Pittsburgh Plate Glass e a St. Gobain. Mais tarde, a Owens Illinois adquiriu o controle da companhia de vidro do grupo Monteiro Aranha. A história da produção de vidro é uma história de desnacionalização, do deslocamento de grupos locais por grupos estrangeiros.

Em outros casos, o capital local e o estrangeiro participaram da mesma indústria na base da colaboração ao invés de competição ou deslocamento. A indústria de mineração é um exemplo. Associando-se com a Bethlehem Steel Company, Augusto de Azevedo Antunes transformou aquilo que havia sido uma pequena companhia no maior império de mineração do Brasil. Mourão Guimarães, partindo dos têxteis passou a operar uma mina de magnetita, numa "joint venture" que implicava em participação igual do grupo Schneider (francês), produtor de ferro. A família Martins, que tinha sido uma das pioneiras na manufatura local de oxigênio e acetileno, e também proprietária de uma das maiores companhias têxteis brasileiras, aceitou a Union Carbide em seus negócios de oxigênio e acetileno. Os resultados dessa colaboração foram muito diferentes nos três casos. Bethlehem e Antunes são ainda sócios. O sócio estrangeiro abandonou a associação para explorar magnetita, deixando-a como uma empresa de propriedade brasileira. A Union Carbide tornou-se proprietária do negócio de oxigênio e acetileno, permanecendo os brasileiros com os seus negócios têxteis.

A competição e a colaboração complica a diferenciação do capital por indústria. A diferenciação é parcialmente explicada em termos históricos. Os grupos locais foram pioneiros na expansão de algumas indústrias, e ainda as dominam; outras, foram criadas por grupos estrangeiros, e o capital local nunca tentou nelas penetrar. Mas o capital local e o estrangeiro envolveram-se juntos em uma série de indústrias. Em alguns casos, o capital local foi

deslocado, em outros sobreviveu. Os padrões de deslocamento e sobrevivência devem ser explicados, não simplesmente em termos de conjuntura histórica, mas também em termos das características estruturais das indústrias em questão. Mesmo uma rápida análise da distribuição contemporânea do capital estrangeiro e do local por indústrias, mostra a relação entre as características das respectivas indústrias e a estrutura da propriedade. Isto provê um complemento à abordagem mais histórica.

O PADRÃO CONTEMPORÂNEO DE DIFERENCIAÇÃO

Todo homem de negócios brasileiro sabe que o capital estrangeiro é forte em algumas indústrias, e o capital local, em outras. Pode-se traduzir essa impressão em estimativas quantitativas da importância do capital estrangeiro e do local em várias indústrias, o que não é fácil, mas certas estimativas são disponíveis. Os dados em que se baseiam são provenientes principalmente das grandes firmas, o que pode significar uma subestimação do conjunto do capital local envolvido em miríades de minúsculas firmas que povoam as fimbrias de cada indústria. Mas o quadro resultante é uma boa representação da "cúpula de comando" da indústria brasileira.

As quatro estimativas de propriedade por indústria mostradas na Tabela II são bastante consistentes para apresentar a ordem de importância do capital estrangeiro, mesmo que as verdadeiras porcentagens não possam ser consideradas exatas. Em quatro indústrias (equipamento de transporte, produtos de borracha, farmacêutica e fumo) o capital estrangeiro é dominante. Em outras seis (artigos de couro, gráfica e editorial, vestuário e calçados, produtos de madeira, produtos de papel e minerais não metálicos) o capital local desempenha posição predominante quando a indústria é examinada como um todo. Em três outras indústrias (alimentos e bebidas, têxteis e fabricação de metal) o capital local ainda conta com a maioria das vendas e investimentos nas maiores firmas da indústria, mas o capital estrangeiro também desempenha papel importante. Finalmente, três são as indústrias nas quais o capital estrangeiro é predominante, mas o capital local desempenha papel significativo (química, maquinaria e maquinaria técnica).

Para interpretar o padrão de diferenciação baseado na Tabela II, é preciso considerar a

importância relativa das indústrias em causa. A Tabela III dá uma idéia disto. As indústrias nas quais ou o capital estrangeiro ou o capital local estão claramente com o controle representam cerca de um terço do valor agregado na manufatura. O total é dividido quase igualmente entre as indústrias dominadas pelo capital local e aquelas pelo capital estrangeiro. Quase três quintas partes do valor agregado na manufatura é produzido pelas indústrias nas quais há participação tanto do capital local como do estrangeiro. A diferenciação provê certos refúgios para o capital local, mas estes não são os maiores nem são, crucialmente, os que crescem mais. A segunda coluna da Tabela II mostra que muitos dos redutos do capital local estão em retração relativamente à totalidade dos estabelecimentos industriais, enquanto as indústrias que crescem com mais velocidade são controladas pelo estrangeiro. Há apenas duas indústrias que crescem rapidamente e nas quais predomina o capital nacional, produtos de papel e fabricação de metal. Na maior delas, a fabricação de metal, a parte local da indústria é principalmente constituída pelas empresas estatais que dominam a indústria siderúrgica.

Enquanto as indústrias controladas pelo capital local são relativamente estagnadas, é inverossímil a penetração do capital local em indústrias agora controladas pelo capital estrangeiro. A Tabela IV indica por que. Essa tabela apresenta uma áspera medida das diferenças estruturais entre as indústrias controladas pelo capital estrangeiro e aquelas pelo capital nacional. As reservas locais são tipicamente indústrias menos concentradas, caracterizadas por fábricas em pequena escala e de menor capital por operário. São também indústrias nas quais a tecnologia relativamente não tem muita importância. A única indústria localmente dominada que está acima da média em mais de metade dessas medidas é ainda a indústria siderúrgica estatal.

Considerando as indústrias dominadas pelo capital local no Brasil, verifica-se que correspondem a indústrias em que florescem os pequenos negócios nos Estados Unidos. Artigos de couro, móveis e vestuário/calçados, para tomar três exemplos de indústrias que são localmente dominadas no Brasil, correspondem às três indústrias que têm o mais baixo coeficiente de investimento por operário nos Estados Unidos (Industry Profiles 1970). Estão também entre as menos concentradas das indústrias manufatureiras norte-americanas. Indústrias não-controladas, com estabelecimentos em pe-

quena escala, não são lugares de eleição para a acumulação de capital nem nos Estados Unidos nem no Brasil. São propícias a ser competitivas, e por conseguinte não adquirem nem o poder nem os lucros monopolistas. As áreas em que as multinacionais predominam são, completamente ao contrário, aquelas em que as empresas são propícias a erguer altas barreiras à entrada e, em consequência, obter altos lucros.

Equipamento de transporte é um exemplo óbvio. Implica em fábricas em larga escala, processos produtivos de alta intensidade de capital, e altos lucros. Subsidiárias norte-americanas nas indústrias de equipamento de transporte confessam quase 20% de retorno ao "Senate Subcommittee on Multinationals" (Newfarmer and Mueller, 1975; 140). Nem mesmo o fumo, que não parece erguer grandes barreiras ao ingresso em termos quer de intensidade de capital quer de dificuldade tecnológica, é uma indústria na qual a diferenciação do produto baseada na propaganda em larga escala assegura proteção contra pressões competitivas que poderiam fazer baixar os lucros. No que se refere ao conjunto das indústrias, metade das subsidiárias norte-americanas, depondo ante o "Senate Subcommittee on Multinationals", admitiram controlar de 25% a 100% dos mercados em que são vendidos seus principais produtos. As subsidiárias que controlam no mínimo 25% de seus mercados apresentam a média de 20% de retorno (Newfarmer and Mueller, 1975; 132, 140).

O exame a esse grosseiro nível de agregação fornece para o capital local um quadro pessimista do futuro. Considerando os dados agregados, parece que a desnacionalização é a consequência inevitável da evolução da estrutura industrial. Como a indústria se move para ter maior intensidade de capital, uma produção tecnologicamente avançada, a diferenciação do capital levará o capital local a tornar-se, de maneira crescente, marginalizado. Esta é, naturalmente, a visão convencional da relação entre o capital local e o multinacional.

Infelizmente, a diferenciação como emerge no nível agregado deixa inexplicado muito da ordem industrial. Três quintas partes do valor produzido nas indústrias são provenientes daquelas que contêm montante significativo tanto de capital local como de estrangeiro. Significativa quantidade de capital local está encaminhada para as indústrias "modernas". Permanece, porém, uma questão. Descobriu esse capital, dentro dessas indústrias, sub-ramos nos quais é ainda possível uma produção competitiva, em pequena escala? A presença do capital

TABELA II

Estimativa da Distribuição do Capital Estrangeiro e do Local por Indústria

Categorias Industriais ¹	Tipo de estimativa (todas as porcentagens representam controle Estrangeiro)			
	Ativos das 300 Maiores Manufaturas ² (Newfarmer and Mueller)	Propriedade da Economia Brasileira ³ (Jasperson)	As principais 500 ⁴ Companhias (Fajnzylber)	Vendas - 1970 ⁵ (Pignaton U.S. Tariff Comission)
Predominância Local				
Artigos de Couro	N.D. ⁶	37%	N.D.	N.D.
Editorial e Gráfica	N.D.	0%	0%	2%
Vestuário e Calçados	N.D.	0%	N.D.	N.D.
Produtos de Madeira e Móveis	N.D.	0%	N.D.	N.D.
Produtos de Papel	29% ⁷	12%	5%	24%
Minerais não-Metálicos	22%	21%	N.D.	25%
Predominância local com significativo Capital Estrangeiro				
Alimentos e Bebidas	32%	53% ⁸	40%	8%
Têxteis	44%	29%	44%	29%
Fabricação de Metal	25%	38%	44%	54%
Predominância Estrangeira com significativo Capital Local				
Química	65%	76%	60%	44%
Maquinaria	74%	61%	56%	71%
Maquinaria Elétrica	78%	49%	68%	62%
Predominância Estrangeira				
Fumo	N.D.	91%	N.D.	N.D.
Produtos de Borracha	100%	82%	94%	58%
Farmacêutica	100%	94%	87%	N.D.
Equipamento de Transporte	84%	100% ⁹	92%	90%

NOTAS À TABELA II

1. Usamos as categorias industriais do IBGE como base para a classificação por indústria. Apesar dos problemas que as mesmas apresentam, elas permitem maior comparabilidade das fontes. Permanece o caso, entretanto, que os autores citados às vezes usaram um conjunto diferente de categorias, nas quais não é separadamente calculada a estatística referente a uma dada indústria. Mesmo quando as categorias do IBGE são usadas por um autor, elas às vezes falham, não permitindo o cálculo separado para uma dada indústria.

2. Newfarmer e Mueller (1975: 108) baseiam sua análise na lista de *Visão* das maiores firmas brasileiras em 1972. — "Quem é Quem na Economia Brasileira" (Agosto de 1973). Seus julgamentos a respeito da propriedade das empresas são, porém, baseados em outras fontes.

3. As estimativas de Jasperson provêm de um documento preparado pelo Departamento de Estado dos Estados Unidos, e são citadas em Newfarmer e Mueller (1975: 112). Ele não cita as fontes de seus dados.

4. As estimativas de Fajnzylber consta de um estudo

realizado sob os auspícios do IPEA/INPES, organização de pesquisa ligada ao Ministério do Planejamento, com a colaboração da CEPAL. São baseadas (1971: 45) nos dados de *O dirigente industrial* e do Banco Central.

5. As estimativas de Pignaton (1973: 109) são baseadas no U.S. Tariff Commission Report (1973) e em dados do Banco Central.

6. N.D. (não disponível) significa que a fonte citada não pode ser calculada separadamente como porcentagem da categoria industrial em causa. Como era de esperar, dado o interesse dos investigadores no capital estrangeiro, isto ocorre mais freqüentemente nas indústrias localmente controladas.

7. A cifra de Newfarmer e Mueller se refere na verdade a produtos de madeira e de papel combinadamente, o que sugere que a sua estimativa de produtos de papel somente, deveria ser algo mais alta.

8. Esta cifra representa uma média ponderada de duas cifras separadas que Jasperson apresenta para alimentos e bebidas.

9. A cifra de Jasperson não inclui autopeças, que ele estima ser em 78% controlada pelo capital estrangeiro.

TABELA III:

Crescimento e Importância das Indústrias Dominadas pelo Capital Local e o Estrangeiro

Indústria	Importância (% do valor agregado de 1968) ¹	Crescimento (mudança na parte rela- tiva de valor agregado 1950-1968) ²
Predominância Local		
Artigos de Couro	0,6%	46
Editorial e Gráfica	3,0%	71
Vestuário e Calçados	2,8%	65
Produtos de Madeira e Móveis	4,2%	75
Produtos de Papel	2,7%	129
Minerais não Metálicos	5,8%	78
Predominância Local com Significante Participação Estrangeira		
Alimentos e Bebidas	15,6%	63
Têxteis	10,1%	50
Fabricação de Metal	11,4%	154
Predominância Estrangeira com Significante Participação Local		
Química	12,1%	187
Maquinaria	6,0%	273
Maquinaria Elétrica	6,3%	371
Predominância Estrangeira		
Fumo	1,4%	88
Produtos de Borracha	2,0%	95
Farmacêutica	5,5%	187 ³
Equipamento de Transporte	8,6%	374

NOTAS À TABELA III

1. Os números provêm de Newfarmer e Mueller (1975: 116). São baseados em Fajnzylber (1971), que por sua vez usou "Produção Industrial - 1969" do IBGE. As porcentagens são relativas às de todo o valor agregado na manufatura. Não somam 100% porque 3,5 do valor total agregado são produzidos por indústrias que não constam da tabela.

2. Os números-índice representam a parte do valor total agregado produzido pela indústria em 1968 como porcentagem da parte do valor agregado produzido pela indústria em 1950, de acordo com Baer (1965: 269)

3. A indústria farmacêutica não foi considerada separadamente da química, por Baer, e por isso se fornece a mesma taxa de crescimento nesta tabela. A verdadeira taxa da indústria farmacêutica é provavelmente menor.

TABELA IV:
Índices Comparativos ¹ das Características Estruturais das Indústrias Dominadas pelo
Capital Estrangeiro e pelo Local.

Indústria	Escala ²	Concentração ³	Intensidade de Capital ⁴	Importância da Tecnologia ⁵
Predominância do Capital Local				
Artigos de Couro	52	70	56	43
Editorial e Gráfica	46	79	68	86
Vestuário e Calçados	32	53	24	29
Produtos de Madeira e Móveis	52	37	58	100
Papel e Produtos de Papel	100	109	100	114
Minerais não-Metálicos	63	113	58	171
Predominância Local com Significante Participação do Capital Estrangeiro				
Alimentos e Bebidas ⁶	65	72	102	100
Têxteis	49	70	60	43
Fabricação de Metal	185	126	104	100
Predominância Estrangeira com Significante Participação Local				
Química	345	126	186	471
Maquinaria	63	100	114	400
Maquinaria Elétrica	122	121	98	542
Predominância Estrangeira				
Fumo	190	126	62	100
Produtos de Borracha	552	184	132	229
Farmacêutica	154	44	80	1042
Equipamento de Transporte	530	144	182	314

NOTAS À TABELA IV:

1. Todos os números são relativos ao número médio para todas as indústrias, numa dada medida, com a média considerada como 100. O número para uma indústria individual é uma medida tratada como razão da média.

2. A medida da escala usada aqui é o "tamanho Característico" de Fajnzylber, relativo aos estabelecimentos em termos do valor da produção (1971: 57). Foi calculado na base de *Produção Industrial - 1967* do IBGE.

3. A medida de concentração é de Fajnzylber (1971: 95) e é baseada na porcentagem da produção de uma indústria que é realizada pelas quatro maiores firmas.

4. A medida de intensidade de capital é a estimativa de Singer, relativa a capital por operário (1971: 83), e é

5. A "importância da tecnologia" é baseada na importância da tecnologia para a indústria nos Estados Unidos, e não no Brasil. A medida é de "Cientistas dedicados à Pesquisa e Desenvolvimento e Engenheiros por 1.00 empregados", segundo a National Science Foundation (1974: tabela B-30). É claro que o uso de dados norte-americanos é mais apropriado neste caso, uma vez que qualquer medida interna feita no Brasil seria distorcida pelo uso de tecnologias locais pelas multinacionais. Também os dados brasileiros são muito menos disponíveis.

6. Alimentos e Bebidas são tratados separadamente por base no Censo Industrial de 1960.

Fajnzylber e Singer; o índice representa uma média dos dois ramos, ponderada de acordo com a sua relativa contribuição ao valor agregado em 1960.

estrangeiro em indústrias "tradicionais", como alimentos e têxteis, levanta um problema complementar. Existem altos lucros dentro dessas indústrias, os quais tenham sido controlados pelo capital estrangeiro? Em outras palavras, a questão que pode ser levantada a respeito das referidas indústrias é se refletem internamente a mesma espécie de diferenciação que a ordem industrial como um todo exige quando examinada em base agregada.

Outra questão que parece difícil responder à base dos dados agregados é a da mudança. Tanto Newfarmer e Mueller (1975:108 - 100) como Pignatton (1973: 109) fornecem estimativas do aumento da predominância multinacional na década de 60, mas embora ambos concordem que a força das multinacionais cresceu na manufatura como um todo, são às vezes contraditórias as suas estimativas no que

se refere a indústrias individuais. Pignaton encontra uma dramática ascensão das vendas realizadas pelas empresas estrangeiras na indústria têxtil, enquanto Newfarmer e Mueller encontram um ligeiro declínio do ativo das firmas estrangeiras na mesma indústria. Newfarmer e Mueller mostram uma queda do controle estrangeiro da indústria de maquinaria, enquanto Pignaton mostra um dramático aumento. A única indústria em que ambos concordam ter havido um declínio substancial é a de alimentos e bebidas, o que se revela curioso, dado que se trata de uma indústria localmente controlada na qual, de maneira impressionista, pareceria que as firmas estrangeiras tivessem recentemente aumentado a sua participação. O problema com os dados é que eles cobrem uma extensão do tempo muito pequena; quatro ou seis anos é muito pouco para descobrir tendências na propriedade, e não existem bons dados por indústria que cubram espaço de tempo maior.

A análise agregada mostra a existência da diferenciação, mas também torna clara a necessidade de examinar a evolução do capital dentro das indústrias. É apenas dentro das indústrias que pode ser analisado o processo de competição e deslocamento que ameaça o capital local. De outro lado, parece que as mais importantes espécies de simbiose, complementaridade e colaboração entre o capital local e o capital estrangeiro existem antes dentro do que entre as categorias industriais maiores. A análise agregada do padrão de diferenciação contemporâneo forma um quadro de referência, um contexto dentro do qual as histórias e estruturas das indústrias individuais devem ser interpretadas. Tal contexto é necessário porque é impossível examinar individualmente cada indústria. Aqui examinaremos duas indústrias em detalhe, — a indústria farmacêutica e a têxtil. A farmacêutica apresenta o caso clássico de desnacionalização, mas também apresenta interessante exemplo de simbiose e complementaridade. A indústria têxtil é uma em que ainda predomina o capital local. São bem ilustrados pela indústria de tecidos tanto a força do capital local como o grau em que é ameaçado mesmo em suas trincheiras tradicionais. Após examinar essas indústrias, a análise voltará para onde começou, para o estudo das grandes corporações e dos grupos econômicos, mas é necessário primeiro gastar algum tempo estudando as indústrias, pois é dentro delas que principiam as relações entre as empresas locais

e as estrangeiras, mesmo quando eventualmente venham a transbordar em arenas mais amplas.

DESLOCAMENTO DA BURGUESIA NACIONAL: O CASO DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA*

No Brasil a indústria farmacêutica tem sido usada como arquétipo de desnacionalização. Para alguns, a lição desse processo foi a de que “muitas firmas brasileiras, que poderiam evoluir e crescer muito mais, foram abandonadas pelo governo”. Acrescentam eles que “os ‘arbitrários e injustos’ controles de preços que a indústria sofreu no passado tiveram graves consequências e uma delas foi a ‘desnacionalização’”. (Banas, 1969: 177). Outros tentam apresentar seus compatriotas brasileiros “como aqueles que foram explorados sem piedade pelos trustes e cartéis internacionais da indústria (farmacêutica), que dominam o mercado brasileiro na elevada proporção de 90%”. (Pacheco, 1968: 1). Pode diferir a avaliação das origens e das consequências, mas existe acordo de todos os lados no sentido de que a indústria farmacêutica foi efetivamente “desnacionalizada”.

Partindo da perspectiva da indústria farmacêutica dominada pelo capital estrangeiro na década de 70, parece mais fantasia do que reconstrução histórica imaginar a indústria brasileira provida de um desenvolvimento farmacêutico igual ao de sua contraparte norte-americana. Entretanto, no século XIX e no princípio do século XX, a similaridade da morfologia industrial em ambos os países era mais acentuada do que poderia parecer possível em face da assimetria de sua evolução mais recente. Estavam habilitados a construir firmas florescentes indivíduos empreendedores e bastante afortunados para criar compostos cujas supostas propriedades medicinais não eram desmentidas pelas experiências de seus fregueses.

Em Greensboro, Carolina do Norte, em 1875, Lunsford Richardson fundou a Vick Chemical Company para satisfazer a crescente demanda por Vick's Vaporub. Os filhos de Lunsford foram capazes de transformar a fábrica de Vick's Vaporub em uma das maiores companhias farmacêuticas do mundo, com ven-

* A análise da indústria farmacêutica, que se segue, é baseada em grande parte na obra anterior de Evans sobre essa indústria (1971 e 1975).

das de centenas de milhões de dólares. Em Minas Gerais, por volta de 1900, um jovem farmacêutico chamado Cândido Fontoura descobriu um remédio que ele denominou Biotônico. Ficou provado ser um produto muito vendável, e constituiu a base para uma das companhias farmacêuticas de maior sucesso no Brasil. Nem Richardson nem Fontoura poderiam prever que um dia as principais decisões políticas a respeito do futuro de suas companhias seriam tomadas em escritórios vizinhos, em Nova York.

Companhias vendendo remédios patenteados começaram a surgir no Brasil já na metade do século XIX (cf. Oliveira e Aires, 1949). Os remédios criados no Brasil levavam nomes como *Elixir de Inhamé* ou *Saúde da Mulher*. Provavelmente não eram nem mais nem menos científicos e eficazes do que *Bristol's Pill*, *Carter's Little Liver Pills*, *Mother Seigle's Curative Syrup* ou outros produtos populares norte-americanos. O cônsul norte-americano relatou

do Brasil em 1898 que, embora o Brasil tivesse importante vantagem por ser a fonte exclusiva mundial de raiz de ipecuanha, os remédios norte-americanos eram também importados e vendidos.

A indústria farmacêutica tomou um caráter mais científico na década de 30, quando as sulfanilamidas foram descobertas na Alemanha (cf. Davis, 1967: 1-22). A importância dos remédios cientificamente baseados reforçou-se com o advento da penicilina durante a Segunda Guerra Mundial. O surgimento de remédios científicos estimulou a formação de novas firmas no Brasil. Algumas das antigas companhias que antes se tinham especializado em remédios populares obtiveram sucesso ao conquistar rapidamente o novo mercado medicinal, mas geralmente a mudança da natureza da indústria foi acompanhada de uma mudança das próprias firmas. Examinando uma amostra das maiores firmas da indústria em 1969 (vd. Tabela V), verifica-se que a maior parte delas

TABELA V

Formação de Firms Locais e Ingresso de Multinacionais na Indústria Farmacêutica

		Antes da 1ª G.M.	1914-29	1930-39	1940-49	1950-59	1960-69	Totais
Data de ingresso de Firms Es- trangeiras	Número	1	5	5	9	13	6	39
	% Acumul.	3%	15%	28%	51%	84%	100%	
Data de Forma- ção de Firms Locais	Número	3	5	6	9	2	0	25
	% Acumul.	12%	32%	58%	90%	100%		

Fonte: EVANS, 1971: Tabelas 3-I, 3-II.

não se formou nos antigos dias dos remédios populares, mas nas décadas de 30 e 40, quando a indústria começou a tornar-se científica. O grande período de formação para as firmas locais foi durante a Segunda Guerra Mundial. Surgira um grande mercado para penicilina, principalmente para a cura da sífilis, mas os preços ainda eram altos para permitir uma produção em pequena escala, e a guerra tinha rompido os fluxos de importação. A Segunda Guerra Mundial foi a "idade de ouro" para a indústria farmacêutica local.

As reais possibilidades da pesquisa científica como principal fonte de lucro industrial foram demonstradas após a Segunda Guerra Mun-

dial, com o desempenho econômico espetacular das companhias que obtiveram êxito ao comercializar antibióticos de largo espectro. Ao contrário da penicilina, os antibióticos de largo espectro eram propriedade privada. As companhias que os descobriram lutaram duramente para considerá-los patenteáveis (Federal Trade Commission, 1963) e defender seu direito exclusivo de comerciá-los (Pearson, 1963). Foram recompensadas com um monopólio extremamente lucrativo. Outras companhias que obtiveram êxito conseguindo direitos exclusivos a novos produtos encontraram-se em posições igualmente invejáveis.

Na década de 60, a indústria farmacêutica era uma das mais lucrativas nos Estados Unidos. Era também, entre as indústrias em que a pesquisa se realiza em bases privadas, aquela que maiores gastos tinha com pesquisa e desenvolvimento. Novos produtos exclusivos tornavam-se o *sine qua non* do crescimento de uma moderna sociedade anônima farmacêutica. A posição monopolista inerente a uma patente faz possível cobrar, pelo menos temporariamente "aquilo que o mercado possa pagar" por um novo produto. No caso dos remédios ministrados por receita, a tolerância em face dos altos preços é mesmo maior, uma vez que o médico é quem decide sem considerar muitas vezes o preço, pois não é ele quem tem de pagar.

A medida que os novos produtos provenientes das pesquisas se tornavam cada vez mais decisivos para o lucro nas décadas de 50 e 60, ficava mais difícil a situação para as firmas brasileiras. Uma comparação entre o ingresso de firmas estrangeiras e a formação de firmas locais nas décadas de 50 e 60 fornece uma evidência acabada das crescentes dificuldades da burguesia local na indústria farmacêutica. A formação de novas firmas locais caiu dramaticamente na década de 50, mas para as subsidiárias essa década foi uma idade de ouro como a década de 40 havia sido para as empresas locais. Dado que uma boa proporção de companhias estrangeiras entraram no mercado brasileiro adquirindo firmas locais, o resultado foi a desnacionalização.

Sem a mudança na natureza técnica da indústria, não teria sido proporcionado um caso tão nítido de desnacionalização. Se tivesse sido uma indústria, como a química, que desde a sua origem se baseia em alto nível de tecnologia, muitas firmas brasileiras, entre as mais prósperas, teriam se salvado. Se a inovação tecnológica não se tivesse tornado tão importante depois da Segunda Guerra Mundial, a vantagem das firmas internacionais em relação a suas competidoras brasileiras não teria sido tão esmagadora.

Sem subestimar a importância das mudanças na natureza técnica da indústria farmacêutica, é importante lembrar que são ainda cruciais as habilidades comerciais que eram a base do êxito ao tempo dos remédios populares. Porque a descoberta de novas drogas tem lugar principalmente nos países centrais, os aspectos de "marketing" das operações de uma companhia no Brasil são com toda a probabilidade mais

críticos do que o lado técnico relativo à introdução de novos produtos. De acordo com o elemento mais completo de recente pesquisa a respeito da estrutura de custos da indústria farmacêutica no Brasil, apenas cerca de um terço dos custos totais são "custos industriais" e, destes, a maior parte, mais de 50% no caso das companhias controladas pelo capital estrangeiro, são devidos ao custo das matérias-primas (CEME, 1974, 2:1: tabelas 17 e 18). Se dois terços do total dos custos totais são "não-industriais", aproximadamente três quartas partes representam despesas comerciais.

O verdadeiro processo de produção industrial é a fase que provavelmente menos problemas críticos apresenta para a companhia. As fases críticas são *antes* do produto ser produzido, no estágio de inovação técnica, e *depois* do produto ser feito, no estágio da comercialização. Enquanto o êxito na inovação do produto é geralmente associado ao grande tamanho, as operações que se concentram na fase comercial podem ser lucrativas mesmo se desempenhadas em pequena escala. A importância do lado comercial das operações farmacêuticas ajuda a explicar a capacidade das firmas locais de sobreviverem na década de 60.

O ritmo das compras de empresas locais pelas estrangeiras diminuiu no princípio da década de 60, mas não houve uma elevação complementar do segmento da indústria de propriedade local. A difícil época econômica e a incerteza política que cercava a indústria farmacêutica no princípio da década foram muito mais devastadoras para as firmas de propriedade local do que para as subsidiárias estrangeiras. De acordo com algumas estimativas, 75 firmas desapareceram da indústria entre 1960 e 1962, mas permaneceram em operação todas as maiores subsidiárias estrangeiras. Depois do movimento militar de 1964, começou a aumentar de novo o ritmo do controle das firmas estrangeiras sobre as nacionais. No período de 1966 a 1969, cinco das maiores firmas farmacêuticas brasileiras remanescentes foram compradas por companhias internacionais.

Estudos realizados no fim da década de 60 (Evans; 1971, Bertero, 1972) consideravam a indústria farmacêutica um caso em que a desnacionalização era fato consumado. Bertero escreveu em 1972: "Na verdade, a 'desnacionalização', em termos do controle acionário não

brasileiro das companhias, já tinha sido completada por volta de 1960." As esperanças para que fosse revertida a tendência no sentido do controle estrangeiro, parecem em retrospecto ter sido completamente quiméricas. Mas, ao mesmo tempo, tornava-se claro que o capital local teria sempre um lugar na indústria. Evans escreveu a esse tempo (1971:107):

"O prognóstico de que as firmas de propriedade local continuarão a ser pequenas e marginais parece tão seguro como a predição da continuada predominância estrangeira na cúpula da indústria(...)(...) a indústria nunca será 100% estrangeira. Haverá sempre um certo número de firmas de propriedade local suficientemente ativas e bem dirigidas para sobreviver, ainda que muito pequenas para ser de interesse para as presuntivas firmas estrangeiras que ingres-sam."

O que foi contestado no fim da década de 60 não foi tanto a questão de que as firmas estrangeiras dominavam a indústria, mas a de que se as firmas locais seriam capazes de sobreviver.

No fim da década havia ainda certo número de firmas locais com boa reputação, linha de produtos bem conhecidos, operando com lucro e não ameaçadas imediatamente pelo perigo de serem eliminadas pela competição das companhias internacionais. Carlos Bertero (1972: 71), considerando uma amostra das maiores firmas locais na indústria farmacêutica que havia pesquisado em 1971, afirmava: "Estranho como possa parecer, essas companhias se apresentam como relativamente bem situadas do ponto de vista financeiro. (...) Essas companhias obtêm êxito dentro da indústria farmacêutica brasileira, e a julgar pelos seus balanços têm bom desempenho."

Talvez mais surpreendente do que a capacidade das firmas remanescentes brasileiras de razoável escala no sentido de sobreviverem financeiramente, seja a extensão em que continuam a competir mesmo em termos de novos produtos. Enquanto as companhias internacionais possuíam indisputável vantagem em termos tecnológicos, são impressionantes os esforços das maiores firmas brasileiras. De acordo com o que escreveu Evans (1972: 200):

"De fato, quando estão em causa atividades tecnológicas dentro do Brasil, o empresário local parece mais agressivo do que os gerentes

das subsidiárias. Quando é levado em conta o tamanho das firmas, os efeitos da propriedade são verdadeiramente extraordinários.

Entre as firmas com mais de 2,5 milhões de dólares por ano, todas aquelas de propriedade local realizam desenvolvimento dos produtos. Apenas um terço das subsidiárias pode reivindicar o mesmo. (...) Em sua estimativa da sofisticação do mercado brasileiro, bem como em sua disposição de realizar localmente trabalho tecnológico, as firmas de propriedade local às vezes parecem menos "tradicionais" do que as subsidiárias estrangeiras. Uma pequena firma farmacêutica de propriedade local foi a primeira a produzir uma pílula "contra o fumo" no Brasil (...) (...). Da mesma forma, foi uma firma de propriedade local a primeira a introduzir com êxito um adoçante artificial no mercado brasileiro."

Outras decisões das maiores subsidiárias no Brasil durante o período (cf. Bertero, 1972: 209-211) geralmente contribuíram para que, conquanto não estivessem engajadas em pesquisa básica, as companhias brasileiras tivessem sido tecnologicamente progressistas dentro do limite de seus recursos.

No princípio da década de 70 a idéia de desalojar as firmas estrangeiras de sua posição dominante desapareceu completamente. Continuou rápido o ritmo de desnacionalização na indústria farmacêutica. Por fim, quatro das firmas que formavam entre as maiores daquelas de propriedade local e que sobreviveram e prosperaram durante os difíceis tempos da década de 60, foram compradas por estrangeiros em meados da década de 70. Em certo sentido, é surpreendente que o processo de desnacionalização pudesse continuar. Em 1969, parecia que todas as maiores firmas européias e norte-americanas já estavam instaladas no Brasil. Entretanto, novos compradores procurando firmas farmacêuticas para adquirir, ainda eram numerosos na década de 70. Novas firmas norte-americanas – como a International Nuclear Chemicals ou a Sintex – mal estabelecidas no mercado dos Estados Unidos, mas crescendo rapidamente, mostraram-se ansiosas para penetrar no Brasil. De igual modo, firmas estrangeiras operando no mercado brasileiro na base de contratos de manufatura ou de "marketing" com uma terceira parte (Smith Kline and French, por exemplo), estavam ansiosas por empreender as suas próprias operações. Ambas essas espécies de firmas forneceram compradores para as firmas brasileiras interessadas em vender-se.

O número declinante de fundação de novas firmas locais e o continuado interesse dos compradores estrangeiros se complementam e reforçam a desnacionalização. Aumenta a extensão em que a indústria é desnacionalizada o fato de que é extremamente raro que companhias estrangeiras empreendam "joint ventures". Não é claro porque as firmas farmacêuticas internacionais se mostram relutantes em oferecer mesmo uma pequena parte das suas ações nas subsidiárias, mas as "joint ventures" são quase desconhecidas. Não apenas todas as ações (ou quase todas) são retidas pelas firmas internacionais, mas o empreendedor local é quase sempre removido da administração. O proprietário local pode ficar durante um período de transição, mas quase invariavelmente após um ano ou pouco mais é substituído por alguém que seja mais claramente um empregado.

Um terceiro aspecto da desnacionalização é ligeiramente mais sutil. Tem a ver com a transformação do papel desempenhado pelas firmas locais que permanecem na indústria. Tão surpreendente quanto possa parecer, ainda permanecem algumas firmas brasileiras de razoável porte. Embora não haja mais firmas brasileiras entre as vinte maiores ou mesmo entre as trinta principais, existem até agora meia dúzia de firmas brasileiras entre as maiores cinquenta. Algumas delas estão crescendo mais rapidamente que as suas maiores competidoras estrangeiras. Mas as firmas que restam de propriedade brasileira são algo diferentes daquelas que lideravam o segmento de propriedade local na época anterior. As primeiras firmas brasileiras a ser compradas tendiam a ser aquelas com mais respeitadas "tradições científicas". Para o comprador estrangeiro, quanto melhor a reputação entre a comunidade médica, mais útil a firma seria em ganhar rápida aceitação daqueles que viessem a adquirir a sua própria linha de produtos. Muitas firmas internacionais compradoras continuaram a utilizar os produtos desenvolvidos pelas firmas que controlaram. Exatamente o tipo de tentativas agressivas no sentido de empreender inovações tecnológicas tornam a firma local atrativa para os compradores internacionais. As firmas de propriedade local que foram adquiridas na década de 50, e em certa medida na década de 60 e no início da de 70, eram fortes tanto tecnologicamente como comercialmente.

Muitas das maiores firmas de propriedade local que restam parecem ser bem sucedidas

principalmente por suas organizações comerciais e de "marketing". Não pretendem tentar desenvolver produtos "originais", e estão perfeitamente prontas a admitir que as suas linhas de produtos consistem em "similares", isto é, produtos originalmente desenvolvidos por outras companhias. Mesmo entre as firmas que eram líderes na indústria durante a década de 60 e permanecem como de propriedade local, as orientações mudaram. Firms que falavam em desenvolver os seus próprios produtos em 1969, abandonaram essas aspirações em 1974. Considerando o conjunto das firmas de propriedade local em 1974, seria difícil crer, como Evans escreveu em 1969, que "quando estão em causa atividades tecnológicas dentro do Brasil, os empreendedores locais parecem mais agressivos que os gerentes das subsidiárias".

Dizer que os empreendedores locais vieram a basear-se mais em suas capacidades comerciais do que na competição tecnológica, dificilmente significa condená-los. Descobriram qual é a sua posição de "vantagem comparativa". A modificação no caráter das maiores firmas locais deve, entretanto, eliminar os vestígios da imagem da "burguesia industrial nacional como herói do desenvolvimento". Os empresários locais remanescentes são indiscutivelmente bons homens de negócio. Que continuem a sobreviver em uma indústria na qual tantos militam contra a sua sobrevivência é prova de que são homens de negócios competentes. Mas, como afirmava Pacheco em 1962, acreditar que o empresário local representa a esperança de uma "tecnologia própria" seria absurdo no contexto da presente situação da indústria farmacêutica. O desaparecimento daquelas firmas locais que puderam um dia ter sido capazes de reclamar lugar na indústria na base de suas próprias descobertas tecnológicas é o que constitui o efeito mais importante da desnacionalização.

No que se refere à parte estrangeira do controle do mercado, o progresso da desnacionalização tem sido ultimamente muito gradual. Se fossem disponíveis dados acurados de participação no mercado em períodos anteriores, estaríamos aptos a mostrar que Bertero (1972: 41) estava certo ao asseverar que a desnacionalização no sentido do aumento da parte do mercado controlada pelas firmas estrangeiras "começou no fim da Segunda Guerra Mundial e atingiu o seu ápice na década de 50". Ao tempo em que a desnacionalização se tornou uma questão pública, a parte das firmas locais já caíra a cerca de 20%, e as compras de

firmas na década de 60 e no princípio da de 70 parecem ter tido apenas um efeito marginal negativo sobre a participação das firmas locais no mercado. Como aparece na Tabela VI, o

TABELA VI

Participação de firmas locais na indústria farmacêutica brasileira
1957-1974

	1957	1961	1965	1969	1974
Porcentagem Estimada do Total de Vendas	20% ¹	(19%) ²	(18%) ²	17% ³	17% ⁴
Número de Firms Locais entre as 35 Principais	11 ⁵	6 ⁶	4	3	1

1. Baseado nos dados de Taques Bittencourt (1961), mas acrescentando 1,6% à sua estimativa para representar a parte do mercado pertencente às pequenas firmas, dado que aqueles dados só compreendem as 40 principais empresas.
2. Essas porcentagens são simples interpolações lineares entre a estimativa de Bittencourt e a de Bertero para 1969.
3. Bertero (1972:63), baseado em dados da ABIF (Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica).
4. Estimativa proveniente de uma pesquisa de mercado obtida de fontes confidenciais.
5. Segundo Bittencourt (1961).
6. De 1961 em diante, os dados são baseados em fontes confidenciais de pesquisa de mercado

Fonte: EVANS, 1975.

número de firmas locais entre as trinta e cinco maiores demonstra, porém, um dramático declínio exatamente durante o período em que a desnacionalização viera a público. O efeito da desnacionalização não é o de eliminar a participação local no mercado, mas o de transformar essa participação. O capital local gradualmente se torna relegado a firmas menores e menores (relativamente a outras firmas na indústria), firmas que sobrevivem antes na base de sua sagacidade comercial do que da inovação industrial ou técnica. O capital local nem mesmo ameaça sequer de longe a mais importante fonte dos lucros das firmas internacionais, que é o seu monopólio da inovação tecnológica, e o papel do capital local se torna cada vez mais complementar ao papel do capital estrangeiro.

Na medida em que o capital local que resiste na indústria farmacêutica tende a gravitar no desempenho de um papel que o diferencia do capital estrangeiro, os empresários locais que restam na indústria mostram-se propensos a reforçar o padrão de diferenciação. Embora falte uma evidência sistemática, dados impressionistas sugerem que os empresários locais remanescentes na indústria se transferiram para o tipo exato de manufatura cuja pequena escala, menor grau de concentração e menor intensidade de capital a transformam no baluarte do capital local em geral. Uma família,

por exemplo, resolveu vender a sua firma farmacêutica a fim de concentrar os seus cabedais em editorial e gráfica. Outro empresário pegou a quantia generosa que recebeu pela sua companhia farmacêutica, e entrou na indústria de materiais de construção. Ainda uma terceira família decidiu usar a capacidade comercial e industrial que havia ganho na indústria farmacêutica, produzindo e vendendo uma linha de alimentos especializados, que havia sido previamente uma linha lateral do negócio farmacêutico.

Em muitos casos, a desnacionalização significa que o capitalista local se retira de um papel empresarial para viver de rendas. Se os antigos proprietários de firmas farmacêuticas locais são mais velhos e não aplicam seus bens em outros empreendimentos industriais promissores, simplesmente investem o seu capital em outras companhias abertas ao público. Aqui também eles são removidos da competição conflitiva com as multinacionais, e colocados em um papel complementar, talvez mesmo ajudando com pequeno capital adicional a posterior expansão das empresas multinacionais dentro do Brasil.

Observando o interior da indústria farmacêutica, a desnacionalização e a diferenciação apresentam uma imagem diversa daquela que emerge do exame dos dados agregados. Nela surgiu uma espécie de diferenciação que impli-

ca no aumento dos nexos das estratégias comerciais entre as firmas locais. Essa espécie de diferenciação permitiu que algumas firmas locais permanecessem em uma indústria estrangeira e "moderna", mas isto significa que estão destinadas a um papel marginal. Desenvolveu-se uma simbiose na indústria farmacêutica, porém não é mais encorajadora para o capital local do que o tipo de diferenciação que aparece no nível agregado. Contudo, a indústria farmacêutica é atípica. É talvez a única indústria em que o florescimento da indústria local foi seguido por tão radical dominação estrangeira. A indústria têxtil é menos atípica, e também oferece a promessa de responder a questão: "Qual a atração de uma indústria 'tradicional' para o capital estrangeiro."

COMPETIÇÃO E COLABORAÇÃO: O CASO DOS TÊXTEIS

A desnacionalização é uma etiqueta razoável para aplicar à evolução da indústria farmacêutica; a indústria têxtil é mais difícil de caracterizar. As estimativas agregadas (Tabela II) mostram uma continuada predominância do capital local, embora com significativa participação estrangeira. Poder-se-ia argumentar que uma vez que a indústria foi criada pelo capital local, o montante da participação estrangeira que existe hoje representa uma desnacionalização a longo prazo. A etiqueta "desnacionalização", entretanto, obscurece a natureza complexa da interação entre o capital estrangeiro e o local nos têxteis.

O primeiro passo para compreender a posição do capital estrangeiro e do local na indústria contemporânea é considerar o quadro daquilo que ocorria no mercado de tecidos como um todo, desde o princípio do século, quando a produção local começou a suplantar as importações. Para os têxteis, a "idade de ouro" foi da passagem do século aos meados da década de 20 (Stein, 1957: 98). Em 1915, a produção doméstica já correspondia a 95% do consumo interno, mas a indústria continuou a crescer a uma taxa anual de 5% até 1923. Foi durante essa "idade de ouro" que se criaram muitas das firmas locais hoje líderes. Após um período de declínio no final da década de 20, a produção atingiu gradualmente uma situação privilegiada durante a década de 30. A Segunda Guerra Mundial constituiu um "boon" para a indústria têxtil, tal como o foi para o capital local na indústria farmacêutica. "Em 1946, a

indústria têxtil brasileira era uma das maiores do mundo, atendendo a todas as necessidades domésticas e exportando para vários países" (Bergsman, 1970: 135).

No fim da década de 50, tornou-se claro que a Segunda Guerra Mundial tinha sido antes uma exceção do que um indício do futuro. A produção de tecidos de algodão no final da década de 50 atingia a média de apenas cerca de 35% mais do que a média na década de 30. Em outras palavras, a produção tinha crescido mais devagar do que o crescimento da população. Em 1959, o auge da produção de 1943 ainda não havia sido superado (Versiani, 1973: 45). De meados da década de 50 até 1970, o consumo de fibras manteve-se o mesmo em níveis *per capita* (IPEA, 1973: 25). Projeções para 1980 mostram a perspectiva de um ulterior aumento de apenas 25% na demanda de fibras naturais (IPEA, 1974: 45). Para as firmas engajadas na fiação e tecelagem de algodão, que é o tradicional núcleo da indústria, o mercado tem se revelado sempre mais ou menos estagnado, desde o fim da Segunda Guerra Mundial. É principalmente a estagnação desse mercado que contribui para o constante declínio da parte dos têxteis no valor total produzido pelas manufaturas.

A estagnação do mercado refletiu-se nas fábricas e no equipamento. No princípio da década de 60, a CEPAL encontrou cerca de um terço dos fusos e metade dos teares no setor do algodão demasiado obsoletos para merecerem recondicionamento (CEPAL, 1963: 42). Tomando um padrão de produtividade representado por cerca de um terço da produção por homem/hora nas fábricas dos Estados Unidos, considerado apropriado para o "primeiro estágio de modernização da indústria", a CEPAL (1963: 60) verificou que apenas 4,3% das fábricas atendiam ao padrão. A CEPAL atribuiu essa ineficiência à maquinaria obsoleta e à pobre qualidade dos materiais, mas também à "organização interna deficiente (administrativa e técnica)" (1963: 2). Stanley Stein, autor da mais extensa análise histórica da indústria, também enfatizou o "conservantismo dos donos de fábrica, sua recusa a alterar a organização e a administração" (1959: 447). Reforçando esses padrões, havia o fato de que a indústria era protegida por tarifas extremamente altas contra os tecidos importados, cerca de 280% em 1966, de acordo com Bergsman (1970: 137).

Dizer que são antiquadas, tradicionais e ineficientes pode não ter sido uma forma

inexata de caracterizar grande número de mais de 4.000 fábricas têxteis que existiam na indústria como um todo em meados da década de 60. Havia, contudo, tremendas diferenças entre as firmas. Enquanto algumas fábricas de fiação de algodão apresentavam produtividades de apenas 500 gramas/homem/hora, e 80% delas não ultrapassavam 2.500 gramas/homem/hora, havia fábricas em que os níveis de produtividade atingiam 6.000 gramas/homem/hora (CEPAL, 1963: 60). Se as fábricas ineficientes eram capazes de permanecer no negócio, as mais eficientes realizariam operações altamente lucrativas.

Uma firma agressiva e eficiente não tinha por que ser limitada pelas taxas de crescimento do mercado local. As exportações eram uma possibilidade real, especialmente depois que o governo começou a desenvolver incentivos. Uma indústria localmente madura de tecidos de algodão, muito ganharia aos preços do mercado mundial. O baixo custo do trabalho, se combinado com um equipamento moderno e produtivo, colocava as firmas brasileiras em uma boa posição competitiva. O gerente de uma subsidiária japonesa relatou ter sido forçado a competir com a sua própria companhia matriz a fim de realizar uma venda na Nigéria, mas ela ganhou. As possibilidades são claras diante do recente e espetacular crescimento das exportações, especialmente de produtos acabados. O total de exportações de manufaturas têxteis passou de menos de 10 milhões de dólares por ano em meados da década de 60 para 40 milhões em 1970, e 325 milhões em 1973, tornando-se substancial elemento no comércio exterior brasileiro. Mais impressionante é o crescimento das exportações de vestuário que do valor de cerca de um terço de milhão de dólares em meados da década de 60, passaram para o valor de quase 100 milhões em 1973 (Santista, 1973: 8; ANUÁRIO, 1972: 271).

As exportações das fábricas de tecidos de algodão não constituem o único mercado rapidamente em aumento na indústria têxtil. As fibras sintéticas, que não podem ser exportadas porque o custo local das matérias primas é muito alto, têm uma vantagem mais que compensadora na forma do aumento constante de sua participação no mercado doméstico. Entre 1960 e 1972, a produção de nylon cresceu 500% (IPEA, 1974: 104). A produção de polyester passou de zero em 1960 para emparelhar com a de nylon em 1972. O algodão, que representava

mais de 80% do consumo de fibras no Brasil em 1960, passou a representar menos que metade em 1972. As fibras sintéticas, que representavam apenas cerca de 1% do consumo no Brasil em 1960, alcançaram uma participação sempre crescente no mercado. Projeções do mercado de fibras sintéticas mostram que aumentará mais que o triplo entre 1972 e 1980, até que venha a representar mais que o quarto do consumo de fibras no Brasil (IPEA, 1973: 31; IPEA, 1974: 45; CEPAL, 1963: 18). Assim, para as companhias de fibras sintéticas, o mercado doméstico não está de modo algum estagnado.

A estagnação, tal como a desnacionalização, consiste numa falsa generalização quando aplicada à indústria têxtil. Em algumas firmas não se aplica de maneira nenhuma, quer porque estejam engajadas num ramo da indústria que cresce rapidamente, como exportação de vestuário ou produção de fibras sintéticas, quer porque operem fábricas muito mais eficientes do que aquelas que caracterizam a indústria como um todo, e assim, se encontram em posição de obter bons lucros e de aumentar a sua participação no mercado. Uma análise da evolução da indústria como um todo não revela o seu significado para a relação entre o capital nacional e o internacional. Para compreender como o capital nacional e o internacional se encaixam é necessário examinar as principais firmas na indústria, verificar quem as possui, que fazem seus proprietários e como se relacionam uns com os outros.

Examinando a distribuição das datas de fundação de uma amostra das principais firmas têxteis em 1973 (vd. Tabela VII), encontram-se entre elas tanto pioneiros locais como recém-chegados estrangeiros. Cerca de um terço das maiores firmas são, de fato, firmas locais fundadas na fase inicial da industrialização. Em certos casos, elas até se encontram sob a mesma administração. Embora o ingresso de firmas estrangeiras constitua uma larga parte da formação de empresas após a Segunda Guerra Mundial, isto não impediu, como no caso da indústria farmacêutica (Tabela IV) ou da manufatura como um todo (Tabela I) a formação de novas firmas locais. Quanto aos dados referentes aos "grupos multibilionários" (Tabela I), aqueles criados depois de 1930 são estrangeiros em 80% dos casos. Na indústria farmacêutica, a virada ocorreu em torno de 1950, e é ainda mais completo o padrão segundo o qual a criação de firmas locais é submergida pelo ingresso das estrangeiras. Na indústria têxtil

TABELA VII

Datas de Fundação e Ingresso das Grandes Firms Têxteis Locais e Estrangeiras

	Antes da 1ª Guerra	1914-1929	1930-1945	1946-1964	Após 1964	Totais
Locais	9 (45%)	4 (20%)	4 (20%)	2 (10%)	1 (5%)	20 (100%)
"Joint Ventures"				1 (33%)	2 (67%)	3 (100%)
Estrangeiras	1 (12%)	3 (38%)	0	4 (50%)	0	8 (100%)

Fonte: *Visão*, 1974: 265.

isto não aconteceu. Se existe uma tendência, é no sentido de uma crescente predominância de "joint ventures".

Cerca de metade do ingresso de firmas estrangeiras após a Segunda Guerra Mundial assumiu a forma de "joint ventures". Em contraste com o desaparecimento de "joint ventures" na indústria farmacêutica, estas, parece, tornaram-se atraentes para as multinacionais interessadas em penetrar na indústria têxtil. Desde que as multinacionais não oferecem parte do controle sem tomar algo em troca, a crescente atração por "joint ventures" sugere que a presença continuada de companhias locais não é uma sobrevivência histórica, mas reflete persistentes características estruturais da indústria, que favorecem as firmas locais.

O exame da Tabela IV reforça essa opinião. Vista no nível agregado, a indústria têxtil não se caracteriza por grande intensidade de capital, nem por intensidade no uso de tecnologia, nem por estabelecimentos em larga escala. Tomada em conjunto, a indústria poderia ser dominada por firmas locais. O grau em que firmas locais gozam individualmente de uma vantagem, depende, contudo, das características específicas dos diferentes sub-ramos da indústria. Como no caso da indústria farmacêutica, a principal vantagem das firmas locais é a habilidade nas operações comerciais.

Em algumas áreas da indústria, como na fiação e tecelagem, por exemplo, não é essencial a habilidade comercial, porém é mais fácil de aplicar em pequena escala. As companhias que produzem pano não vendem principalmente o seu produto a fregueses individuais, e por conseguinte não é importante o tipo de propaganda em massa que é a chave do êxito comercial em uma indústria como a de fumo.

As companhias de fiação e tecelagem vendem os seus tecidos a milhares de pequenos retalhistas e a manufaturas de roupas. A rede dos fregueses deve ser estendida de modo contínuo, especialmente desde que costume sair todo ano do negócio uma parte dos antigos fregueses. Os retalhistas e as manufaturas de roupa necessitam de crédito, ainda que seja arriscado oferecer crédito a fregueses que possam ir à falência. O êxito comercial depende de um senso extremamente agudo no sentido de saber que fregueses podem continuar a receber crédito e quais aqueles que devem ser apertados. Uma firma local dispoendo de uma rede comercial cuidadosamente desenvolvida e de um duradouro e íntimo conhecimento de seus fregueses tem clara vantagem sobre um estrangeiro recém-chegado, que não está tão profundamente encaixado no mercado local.

Na indústria farmacêutica, a vantagem comercial das firmas locais parece ser eliminada pela vantagem tecnológica das firmas estrangeiras. Nos têxteis, a tecnologia é menos importante em geral. A indústria muda menos rapidamente porque os produtos também se transformam devagar. Existe, naturalmente, novas teceduras, novas fazendas e novas fibras, mas a conexão entre os novos produtos e os lucros não é tão forte como na indústria farmacêutica. Mais decisiva do que a importância geral da tecnologia nos têxteis, é a natureza da mudança tecnológica. Quando a tecnologia é incorporada nos produtos como na indústria farmacêutica, manter exclusivo controle sobre ela é essencial para a apropriação dos lucros. Se, de outro lado, a tecnologia é mais uma tecnologia do processo, incorporada em novos bens de capital, os fabricantes de equipamento mostram-se ansiosos de vendê-lo a quantas firmas possam

comprar. É de seu interesse expandir a nova tecnologia, ao invés de restringi-la. Nos têxteis, a nova tecnologia é incorporada a novas máquinas (cf. Figueiredo, 1973: 288). As companhias brasileiras podiam encomendar os últimos teares suíços, e o fizeram tão logo puderam dispor do dinheiro para pagá-los e encontraram mercados que justificassem a sua compra.

As firmas locais, especialmente as menores, podem ser menos avançadas que as multinacionais em termos de planejamento da fábrica, padrões de manutenção etc., mas o problema da tecnologia é de caráter totalmente diverso do que ocorre na indústria farmacêutica. Mesmo que certas firmas locais optem por uma tecnologia menos avançada que a das multinacionais, estão aptas para baixar os seus custos de outra maneira. A "U.S. Tariff Commission" relatou, por exemplo, que enquanto as multinacionais no Brasil tinham custos trabalhistas de cerca de 29 cents por dólar vendido, a média geral das firmas têxteis no Brasil era de apenas 13 cents (1973: 803), e isto a despeito do fato de que a produção por operário é muito mais alta nas multinacionais (1973: 765).

É fácil verificar que a vantagem competitiva de uma multinacional não é esmagadora nem segura quando se constata a quase completa inexistência de subsidiárias norte-americanas na indústria têxtil. Dos vinte principais fabricantes têxteis nos Estados Unidos, somente um, a United Merchants and Manufacturing, tem subsidiária de certa importância no Brasil. Uma vez estabelecidas as firmas locais e algumas estrangeiras, principalmente européias, não há um poder superior equivalente ao das novas drogas na indústria farmacêutica que torne as multinacionais capazes de facilmente deslocá-las de suas posições.

A natureza comercial e tecnológica da indústria têxtil faz possível a sobrevivência de firmas locais, porém isto não quer dizer que a sobrevivência seja fácil. As firmas locais devem ainda competir umas com as outras e com as multinacionais por um mercado que, exceto na área das exportações e das fibras sintéticas, não se expande muito rapidamente. As mesmas características que tornam possível a sobrevivência das firmas locais, fazem com que a indústria não seja concentrada e assim altamente sujeita a pressões competitivas. Segundo indica o próprio conhecimento tradicional da indústria, os têxteis flutuam de modo exagerado relativamente ao ciclo geral dos negócios. É o primeiro

setor a entrar em crise e o último a sair, de acordo com o que se diz na indústria.

Cada vez que há contração na demanda de tecidos, fecha as portas um número maior de pequenas firmas locais. Mas o problema da sobrevivência não se limita a essas pequenas firmas. É instrutivo um ligeiro exame da história recente das companhias classificadas como entre as cinco maiores em termos de lucros, em 1949. São, pela ordem, a América Fabril, a Progresso Industrial, a Nova América, a Brasital e a Deodoro Industrial. A Deodoro Industrial foi absorvida pela América Fabril em 1968 (BANAS, 1969: 218). A América Fabril atravessou tempos difíceis, e não está mais entre as 50 principais companhias têxteis (VISÃO, 1974: 265). A Brasital é agora controlada por capital italiano (VISÃO, 1974: 263). A Progresso Industrial-Bangu passou por uma época extremamente difícil no início da década de 70 e sobreviveu apenas com a ajuda financeira do governo federal e devido a uma reorganização, empreendida em resposta a pressões do governo. Também se diz que a Nova América enfrentou dificuldades financeiras, e até mesmo que vendeu parte de suas ações a uma firma norte-americana. Outras grandes firmas locais tiveram dificuldades para sobreviver. A Corcovado, classificada em oitavo lugar na lista de 1949 das firmas locais, desapareceu totalmente. Mais recentemente, no início de 1975, a sede da Companhia Nacional de Tecidos em São Paulo anunciou que a empresa enfrenta uma dívida de 100 milhões de dólares, e que necessitaria para sobreviver de uma ajuda financeira de emergência.

Ao lado de firmas locais que faliram ou se deslocaram para posições marginais, há outras de propriedade brasileira, controladas por determinadas famílias e que obtiveram grande êxito. Bom exemplo é o das Indústrias Texteis Cia. Hering. Fundada em 1880 e ainda controlada pela família Hering (BANAS, 1969: 245; VISÃO, 1974: 293), é uma companhia verticalmente integrada, que compreende tecelagem, malharia e fabricação de roupas de malha vendidas sob marca registrada. O nome Hering é conhecido nacionalmente. Hering provavelmente controla mais de metade do mercado em algumas linhas de produtos de malha. O fato de ser um fabricante integrado em larga escala dá-lhe clara vantagem em matéria de custos diante da maior parte de seus concorrentes, que são minúsculos. A tecnologia não é um problema, uma vez que é suficientemente grande para

atrair o interesse dos vendedores de máquinas estrangeiras. Organizou uma rede bem desenvolvida de representantes de vendas. De maneira geral, é mais fácil que as Indústrias Hering comecem a vender em outros países do que uma multinacional seja capaz de tirar delas o mercado brasileiro.

Outra grande e exitosa companhia é a União Manufatora de Tecidos. Fundada na década de 30, a empresa se baseava na fabricação e venda de sacos de juta para fazendeiros e exportadores (BANAS, 1968: M-30). Também aqui a construção de uma forte rede de agentes de vendas e ainda o acesso à nova tecnologia não constituiu problema. De fato, a União Manufatora acrescentou à sua linha de produção sacos de polipropilene, baseada em tecnologia adquirida na Alemanha. Embora seja muito especializada para figurar entre as cinco ou dez principais companhias têxteis, tem posição de comando no mercado de juta e não encontra dificuldade de manter o seu lugar entre as trinta principais companhias.

Duas outras firmas que ingressaram entre as vinte principais nos últimos anos, são as Indústrias Paramount e as Indústrias Reunidas Vicunha. A Vicunha foi formada depois que a família Steinbruch adquiriu em 1967 a Lanificação Varam, firma que existia desde 1896. Não apenas a Vicunha se encontra entre as vinte principais firmas, mas também a Textil Elisabeth, que é igualmente controlada pelos Steinbruchs. Essas duas, junto com a Fiação e Tecelagem Campo Belo, fazem dos Steinbruchs um dos poderes em ascensão na indústria. O império Steinbruch parece convencional em sua estratégia de expansão. As indústrias Paramount, de outro lado, seguiram um caminho interessante e não ortodoxo. Fundadas antes do início do século por Nacib Mattar, imigrante libanês, e ainda dirigida por seus filhos, as Indústrias Paramount decidiram na década de 60 que a melhor maneira de expandir era através do mercado de exportação e que o melhor produto a exportar seria lã. Viagens ao exterior levaram à conclusão que a Europa Oriental apresentava o melhor mercado para lã. Aparentemente é difícil convencer europeus que a América do Sul poderia vender tecidos de lã com vantagem, mas as Indústrias Paramount obtiveram êxito e agora estão dirigindo um negócio de exportação que aumenta rapidamente. No mercado doméstico, a ênfase da Paramount tem sido nos tecidos sintéticos. Assim, a firma se estabeleceu nos setores mais

dinâmicos da indústria têxtil, e de uma das principais 50 firmas na década de 60, passou a ser uma das 20 maiores, atualmente.

O êxito de firmas locais não deve obscurecer a importância do capital estrangeiro na indústria. De um lado, o mercado de fibras sintéticas é completamente dominado por uma companhia estrangeira, a Rhodia. Num ramo completamente diverso da indústria, linha para coser de algodão, outra firma internacional, a Coat and Pat, mantém uma proeminência igualmente impressionante. A Coat and Pat vem operando no Brasil desde 1907. Uma consulta a seu relatório anual indica qual o seu êxito. A taxa de lucro relativamente tanto às vendas quanto ao ativo foi cerca de quatro vezes mais alta na América do Sul do que no Reino Unido em 1973 (Coat and Pat, 1973: 7). O mais interessante sobre as operações no Brasil da Coat and Pat não são, entretanto, as suas altas taxas de lucro, mas o fato de que opera numa área em que não existem vantagens óbvias para uma multinacional. Suas vendas são principalmente de linhas de algodão, vendidas a varejo. Não está envolvida nenhuma tecnologia difícil, e é essencial uma rede de vendas firmemente organizada. Coat e Pat obteve êxito precisamente em uma linha em que seria de esperar que o capital local levasse vantagem; assim fazendo dá uma ilustração ao fato de que não existem reservatórios a salvo para o capital local nos têxteis.

A capacidade das firmas estrangeiras de moverem-se nas áreas "locais" da indústria é demonstrada mais dramaticamente pelo sucesso de multinacionais não-europeias e não-americanas. Aqui, o caso clássico é o da gigantesca empresa de cereais argentina, Bunge & Born. Havendo penetrado nos têxteis a fim de fornecer sacaria para a sua farinha, agora Bunge & Born é provavelmente o maior produtor de tecidos de algodão no Brasil. Não apenas é Tecidos Tatuapé, empresa do grupo, uma das cinco maiores companhias têxteis, mas também Moinho Santista possui negócios têxteis tão extensos quanto seus negócios de trigo. Quanto a essas duas companhias são acrescentadas as novas subsidiárias da Bunge & Born no Nordeste, o resultado consiste em 100 milhões de dólares de negócios têxteis (Santista, 1974). Uma indicação do ritmo em que Bunge & Born ultrapassa o crescimento da indústria como um todo, é o "Projeto Alpha", recentemente inaugurado, o qual a um custo de 54 milhões de dólares aumentará de 50% a produção de

Tecidos Tatuapé em matéria de tecidos de algodão e mistos.

Também desempenha papel significativo o recente ingresso de firmas japonesas. A Toyobo do Brasil, por exemplo, já é o maior produtor de tecidos de algodão e de algodão-poliéster. Tendo ingressado no Brasil em 1955 quando adquiriu uma firma brasileira à qual fornecia assistência técnica, tem sido impressionante a expansão da Toyobo. De 1971 a 1974 as vendas aumentaram cinco vezes em termos monetários, e mais que duplicou a capacidade tanto de fiação como de tecelagem. Quer a Toyobo, cuja matriz é uma das maiores fabricantes têxteis do Japão (Toyobo, 1974), quer a Kanebo, que também entrou no Brasil na década de 50, figuram agora entre as principais quarenta companhias têxteis.

O aumento do ingresso de novas firmas estrangeiras e a expansão daquelas há muito estabelecidas realizam-se a expensas de outros fabricantes em um mercado que, em geral, não se expande rapidamente. As vítimas mais frequentes são as pequenas firmas locais, mas nenhuma firma local, mesmo grande, pode considerar a indústria têxtil um refúgio seguro contra a concorrência estrangeira. Todas as firmas locais devem encarar como problemático o seu futuro potencial de sobrevivência. As multinacionais, há muito estabelecidas, estão numa posição mais segura, porém existem, naturalmente, numerosos gigantes europeus, norte-americanos e japoneses que ainda não penetraram no mercado brasileiro. Para essas firmas, penetrar no mercado significa engajar-se numa luta dispendiosa e incerta com as firmas já estabelecidas, um empreendimento arriscado e problemático.

Para as multinacionais perguntando "Como posso entrar?" e para o capital local perguntando "Como posso sobreviver?", a resposta parece ser a mesma, — uma "joint venture". Três recentes e importantes "joint ventures" fornecem interessantes exemplos de colaboração entre o capital local e o estrangeiro. Todas elas propiciaram um caminho para o capital local penetrar no terreno das fibras sintéticas, área em que é maior a vantagem tecnológica das multinacionais. Ao mesmo tempo forneceram a companhias estrangeiras, basicamente químicas, a possibilidade de tirar partido da longa experiência dos grupos locais no mercado brasileiro.

A primeira dessas "joint ventures" foi a Cia. Brasileira de Sintéticos, fundada juntamente

por Hoechst, uma das maiores empresas químicas alemãs, e pelo grupo Klabin, um dos mais fortes grupos brasileiros embora não tivesse grande experiência em têxteis. A Brasileira de Sintéticos não está produzindo em escala comparável à subsidiária brasileira da Rhône Poulenc, a Rhodia, mas já figura entre a meia dúzia dos maiores produtores de nylon e poliéster. Duas outras companhias, que foram planejadas para ser em 1976 a segunda e a terceira depois da Rhodia em produção de poliéster, são a Polinor e a Safron-Teijin, ambas associações entre o capital local e companhias químicas japonesas. No caso da Safron-Teijin, ela dá ao grupo Safron, que antes só fora ativo na parte comercial dos tecidos, a possibilidade de penetrar na parte industrial. A Polinor une a experiência têxtil do grupo Matarazzo à tecnologia da firma japonesa Toray.

As associações no terreno das fibras sintéticas são importantes porque representam a estratégia predominante para o recente ingresso de firmas estrangeiras. Outras associações mais parciais indicam também a tendência no sentido da colaboração. A Rhodia desenvolveu estreitas relações com certo número de seus clientes. Em um caso, o da Filene, a Rhodia acabou ficando com metade das ações depois de haver fornecido nylon à companhia durante quinze anos. Em outros casos, as associações se têm produzido em conexão com o crescente mercado exportador. A Progresso Industrial oferece um bom exemplo. A estratégia da companhia no sentido de revitalizar-se depois das dificuldades dos três anos passados, incluiu a formação de uma "joint venture" com um fabricante de roupas holandês e também um arranjo informal de "marketing" com uma "trading company" japonesa. Ambas essas providências ajudaram-na a incrementar as suas vendas para o exterior. As Indústrias Hering também entraram recentemente em associação com uma pequena companhia italiana especializada em artigos de malha para vestuário e que exporta para a Itália alguns produtos dessa "joint venture".

Há pouca evidência de que a continuação do capital local na indústria têxtil tenda a produzir uma burguesia "nacional" no sentido de um grupo de empresários isolado do capital internacional e hostil a ele. As "joint ventures" parece que são a vaga do futuro na produção de fibras sintéticas. Se o tipo de relações de colaboração que a Rhodia desenvolveu com os seus clientes se estende aos novos fabricantes de

fibras sintéticas, o resultado será maior número de laços entre o capital local e o estrangeiro. A posterior expansão do mercado exportador tende também a resultar em crescente colaboração entre o capital local e o internacional.

A indústria têxtil não é de maneira alguma uma arena de luta entre o capital nacional e o internacional, mas uma área na qual as grandes firmas locais se tornam cada vez mais integradas ao capital internacional, enquanto as pequenas são levadas cada vez mais a posições marginais. Encarada desse modo, a indústria têxtil fornece uma alternativa ao modelo de desnacionalização oferecido pela indústria farmacêutica, alternativa que pode ser muito bem aplicada a várias outras indústrias.

PERSPECTIVAS PARA O CAPITAL LOCAL: DIFERENCIAÇÃO E INCORPORAÇÃO

Na indústria farmacêutica, o capital local foi deslocado de uma posição central para um papel marginal baseado principalmente no processo de comercialização. Nos têxteis, a difícil luta de competição desenvolvida pelas firmas menores e o desaparecimento de algumas principais firmas mais antigas são compensados pelo êxito na expansão de outras firmas locais e pela colaboração entre grandes grupos locais e as multinacionais. A indústria têxtil, como a farmacêutica, pode ser considerada parte de um padrão de crescente dominação pelo capital internacional, mas o exemplo dos têxteis sugere que a ascensão do capital internacional não significa a eliminação de papéis importantes para as companhias industriais de propriedade local.

Em certas indústrias, é até mais forte a posição das grandes companhias locais. Embora não seja tecnologicamente sofisticada, a indústria do cimento não é nem "tradicional" nem estagnada. Suas fortunas se ligam ao crescimento da indústria de construção, e o consumo de cimento no Brasil quase dobrou durante a década de 60. A indústria é claramente dominada pelas companhias locais. É uma indústria relativamente concentrada, e muitas companhias são pequenas e de propriedade local. Mesmo entre as maiores, o capital local tem cerca de dois terços do total das vendas (Visão, 1974: 137-141). Torna-se mais aparente a força do capital local quando é examinada com detalhe a propriedade das maiores companhias locais.

O mais importante grupo de capital local na indústria é o de Ermírio de Moraes (Votoran-

tim). Além de seus interesses em ferro, alumínio, fabricação de metal, química e maquinaria pesada, Votorantim possui seis das maiores companhias de cimento, espalhadas desde Santa Catarina no Sul, ao Ceará no Norte. Assim, firmas como a Companhia de Cimento Portland Poty ou a Companhia de Cimento Portland Rio Branco não competem simplesmente como fabricantes de cimento, mas como membros de um dos maiores e mais diversificados conglomerados industriais no Brasil. Os grupos Gastão Vidigal, Matarazzo e Severino Pereira da Silva são também exemplos de grupos industriais diversificados que possuem companhias locais de cimento.

Além da participação na indústria por meio de "grupos multibilionários", há capitalistas locais que possuem várias companhias de cimento. Sete das maiores companhias pertencem a João Pereira dos Santos. Também podem ser consideradas partes de um conglomerado, uma vez que Pereira dos Santos possui empreendimentos em açúcar e têxteis. Finalmente, existe o grupo Itaú, que possui cinco companhias de cimento, uma das quais sendo a maior da indústria. O Itaú, Pereira dos Santos, e os três grupos "multibilionários" (Votorantim, Matarazzo e Gastão Vidigal) contam com a maioria das principais 45 companhias da indústria do cimento.

Os participantes estrangeiros na indústria do cimento constituem um grupo variegado. Vieram de diferentes países, — a Itália, a Suíça, a França, os Estados Unidos, a Grã Bretanha e Portugal, — e nenhum deles possui mais que duas companhias. Exceto a ITT e a Union Carbide, que tem pequenas participações, não se trata de gigantes industriais diversificados. São antes companhias cujo principal interesse é mesmo cimento, como a Lone Star Cement Company, ou então são bancos. Nenhum participante estrangeiro parece ter posição tão forte na indústria como os maiores fabricantes locais.

As "joint ventures" não constituem uma característica da indústria do cimento, porém mesmo aqui, onde as companhias locais pareceriam ter a mínima necessidade de sócios estrangeiros, há dois interessantes exemplos de "joint ventures". Ambas são associações com o grupo Itaú. O Itaú se associou com uma firma suíça, a Cementia, em suas duas maiores companhias. Na maior, a Cementia é seu único sócio. Na segunda, o Itaú e a Cementia juntaram-se a uma companhia britânica, a Associated Portland Cement, e a um banco suíço. O Itaú tem também uma pequena "joint venture" com

Gastão Vidigal em cimento, e outra com a BASF em fertilizantes. Assim, enquanto os grupos mais antigos engajados em cimento, como o Votorantim e Severino Pereira da Silva, retêm o total controle de suas companhias, o Itaú (provavelmente o poder que cresce mais rápido na indústria do cimento) adotou a estratégia de tentar integrar-se com o capital estrangeiro. A competição é a principal relação entre o capital local e o estrangeiro nesse baluarte da burguesia nacional, porém o Itaú representa um significativo exemplo de colaboração.

Variações no tema da competição e colaboração poderiam ser multiplicadas pelo exame de outras indústrias. Considerar as indústrias individualmente ajuda a levar a análise mais além das estatísticas descritivas, mas para avaliar as relações entre a "burguesia nacional" e as multinacionais, a competição e a colaboração dentro das indústrias fornece apenas uma parte do quadro. As relações entre as maiores aglo-

merações de capital devem ser examinadas também entre as indústrias. Como ilustra a indústria do cimento, as conexões entre companhias que podem atravessar as fronteiras de determinadas indústrias são críticas para qualquer avaliação das relações entre o capital estrangeiro e o local. É tempo de retornar aos "grupos econômicos".

Apesar de uma década de substanciais mudanças na economia brasileira, os "grupos multibilionários", que foram analisados pela pesquisa do Instituto de Ciências Sociais dirigida por Queiroz (1965), ainda possuem a maioria das maiores companhias privadas. Examinar a presente posição desses grupos nacionais e estrangeiros, juntamente com outras firmas que a eles se juntaram entre as principais companhias no Brasil, fornece a melhor sinopse das atuais relações entre a burguesia nacional e o capital internacional.

A Tabela VIII apresenta um rápido sumário do que aconteceu com os 55 grupos multibilio-

TABELA VIII

Representação dos "Grupos Multibilionários" de 1962 entre as 100 Principais Firms de 1973
(de acordo com a lista de *Visão*)

Representação nas 100 Principais	"Grupos Multibilionários" ¹	
	Locais	Estrangeiros
50 Principais ²	4 (16%)	11 (37%)
Próximas 50 ³	7 (28%)	8 (27%)
Representação Total	11 (44%)	19 (63%)
Grupos Não-Representados	14 (56%)	11 (37%)

1. Veja a Tabela I.

2. Pelo menos uma firma sob o controle dos grupos deve encontrar-se entre as 50 principais da lista de *Visão*.

3. Grupos que não possuem firmas entre as 50 principais, porém sim pelo menos uma entre aquelas classificadas do 51º ao 100º lugar.

Fonte: *Visão*, 1974: 36-45.

nários. A maioria dos grupos estrangeiros possui representantes entre as 100 principais firmas, enquanto não os possui a maioria dos grupos nacionais. Entre as 50 firmas principais, a proporção de grupos estrangeiros representados é quase duas vezes maior. Esses achados podem ser considerados simplesmente um resultado da tendência dos grupos estrangeiros em concentrar os seus ativos em número menor

de firmas que os grupos nacionais (cf. Queiroz, 1965: 63). Entretanto, mesmo se os grupos são comparados à base dos ativos combinados e não simplesmente o das maiores firmas, a proporção dos grupos locais cujos ativos industriais combinados são iguais àqueles da centésima firma da lista de *Visão* ainda seria significativamente menor que a proporção dos grupos estrangeiros.

De acordo com as porcentagens, parece que o capital local está sendo gradualmente deslocado da relação das firmas principais. Esse achado necessitaria ser confirmado pelo exame da propriedade de todas as firmas privadas entre as 100 principais, inclusive aquelas não associadas com os "grupos econômicos" originais. Mas, primeiro é instrutivo examinar em detalhe os "grupos" não representados. No caso dos grupos estrangeiros, cerca de metade não são representados porque mudaram de propriedade. Uma companhia de utilidade pública (AMFORP) foi controlada pelo Estado. Dois grupos industriais (Willys e Philco) foram controlados por uma multinacional, a Ford. Em um caso, um grupo estrangeiro numa indústria tradicional (Swift/Armour) foi controlado pelo grupo que cresce mais firme entre os locais, o Antunes.

Quatro dos cinco grupos estrangeiros não representados permanecem sob a mesma propriedade sem ter firmas individuais entre as 100 principais, mas constituem ainda importantes poderes industriais. Dois deles (Anderson Clayton e Unilever) quase atingem as 100 principais, sendo classificados em 102º e 111º lugares, respectivamente. Dois outros (Ciba/Geigy e Dupont/Solvay/ICI) têm ativos combinados que poderiam classificá-los entre as 100 principais, mesmo que não tenham ali nenhum representante individual. Apenas a Fiat Lux, a companhia de fósforos que foi um dos primeiros grupos estrangeiros a entrar na manufatura, parece ter sido marginalizada pela evolução industrial brasileira; atualmente, é classificada em 274º lugar por *Visão*. O último grupo estrangeiro não representado (IBEC) está principalmente envolvido em atividades financeiras, tal como sempre esteve.

Os grupos locais não representados apresentam um quadro diferente. Alguns deles parecem ter sido prejudicados em seu desenvolvimento devido à sua dedicação original a indústrias "tradicionais". Três deles são grupos fundados no surto inicial da indústria têxtil, — Mourão Guimarães, Severino Pereira da Silva e Bezerra de Melo. A Companhia Nacional de Estamparia, do grupo Severino Pereira da Silva, é ainda uma das maiores firmas têxteis, porém não está classificada nem entre as 100 principais da lista geral nem entre as 200. A maior companhia têxtil da família Guimarães não se encontra mesmo entre as maiores 50 empresas de tecidos, e, apesar do êxito da família em operações de mineração, seus ativos industriais não a colocam entre as 100 principais. As companhias têxteis de Bezerra de Melo

também não se alinham nas primeiras filas. A diversificação do grupo no negócio hoteleiro tem obtido êxito, mas não o suficiente para criar ativos que poriam o grupo entre as 100 principais. Um caso similar é o do grupo Ometto/Dedini, cujas empresas são profundamente engajadas em produção de açúcar e maquinaria para usinas. Mesmo que a sua Fazenda São Martinho seja uma das maiores empresas agrícolas brasileiras, e a Siderúrgica Dedini S.A., uma das 20 principais na respectiva indústria, os ativos combinados do grupo não o colocam entre as 100 maiores companhias.

Outros grupos locais que partiram de indústrias modernas não obtiveram o êxito de alcançar as classificações mais altas. A firma metalúrgica que encabeça o grupo Cicillo Matarazzo, por exemplo, está entre as maiores do Brasil em seu ramo, porém não entre as 100 principais nem mesmo entre as 200. O grupo Pignatari, que tem interesse em cobre e metalurgia, também não foi capaz de atingir lugares elevados. O grupo Novo Mundo tentou penetrar na indústria automobilística através de uma "joint venture" com a Auto/Union, e acabou vendendo a empresa para a Volkswagen. O grupo Simonsen/COMAL procurou expandir-se em atividades comerciais e financeiras através do mundo, adquiriu o controle da subsidiária brasileira da Pan American (Panair do Brasil), mas foi objeto de uma comissão parlamentar de inquérito a propósito de seus negócios de café, e sofreu em 1964 uma intervenção estatal (vd. Queiroz, 1972: 203). Os grupos Capuava e Moreira Salles perderam o controle de suas maiores firmas industriais (Refinaria União e Petroquímica União), adquiridas pelo Estado. O grupo Ludgren permanece como um dos poderes comerciais mais fortes no país, porém não possui nenhuma firma industrial entre as 100 principais ou entre as 200.

Examinando os grupos locais não representados, torna-se claro que as atividades manufatureiras não foram felizes para o capital local. A dificuldade de competir com gigantes estrangeiros no campo industrial levou alguns desses grupos a concentrarem suas atividades no setor financeiro. O grupo Simonsen, por exemplo, ainda controla um dos 20 principais bancos comerciais, como também o grupo Moreira Salles. O Novo Mundo permanece como um forte grupo financeiro, apesar de seu fracasso em ingressar na indústria automobilística. Há grupos locais como Faria e Quartim Barbosa que desde o início se concentraram no terreno financeiro e continuam a dirigir bancos que

figuram entre os 10 primeiros. Há também grupos como Gastão Vidigal que retiveram uma proeminência industrial e possuem representantes entre as 100 principais firmas, porém constituem, ao mesmo tempo, um poder na área financeira.

Os pequenos capitalistas da indústria farmacêutica foram levados em direção às atividades comerciais ou ao papel de rentistas. As pressões sobre os grandes grupos locais dirigem-se no mesmo sentido. Naturalmente, há diferença entre ser um pequeno rentista e possuir um grande banco. A predominância do capital local no setor financeiro poderia ser considerada como algo que lhe desse vantagem sobre as multinacionais. Se as multinacionais dependem de fontes de capital dentro do Brasil, só existe um banco estrangeiro (First National City) entre os 10 maiores bancos comerciais, e que está classificado em 10º lugar (Visão, 1974: 547). A importância dos empréstimos internacionais para os maiores projetos industriais complica entretanto o quadro, e dá aos banqueiros locais menos influência do que poderiam ter de outra forma.

O problema dos “grupos multibilionários” locais no que diz respeito à sua posição entre as firmas principais não indicaria, em si mesmo, um papel declinante da burguesia nacional dentro do setor manufatureiro. Poderia ser que eles fossem substituídos por outras novas aglomerações de capital local, mais dinâmicas e mais aptas a competir com as multinacionais. Em certa medida, isto é verdadeiro. Como demonstra a Tabela IX, há quase tantos recém-chegados locais na lista de *Visão* das 100 maiores firmas como firmas locais controladas pelos velhos “grupos multibilionários”. Há, de fato, maior número de recém-chegados locais do que recém-chegados estrangeiros. Em geral, as firmas estrangeiras mantêm uma ligeira maioria entre as firmas privadas das 100 principais de *Visão* apenas devido a permanência de muitos representantes dos antigos “grupos”.

Exame mais acurado dos recém-chegados locais sugere que a imagem da emergência de novas firmas locais deve ser encarada com certo ceticismo. Nove dos doze recém-chegados são companhias de construção. De outras três, uma é cooperativa de açúcar (Copersucar), uma é companhia de construção naval (Estaleiro Mauá), e apenas uma está engajada principalmente na manufatura (Companhia Suzano de Papel). O que indica a lista de *Visão* não é o surgimento de companhias industriais locais,

mas antes, o de um novo setor — construção — em que o capital local parece ter o domínio.

Para avaliar o presente equilíbrio entre o capital local e o estrangeiro, um dos problemas implícitos na lista de *Visão* é que se trata de uma classificação baseada apenas nos ativos. Uma lista alternativa, que leva em conta não só os ativos não também os lucros, é fornecida pela *Conjuntura Econômica*. Usando a lista de *Conjuntura*, que é apresentada na Tabela X, aumenta substancialmente o número de recém-chegados estrangeiros. A relativa ausência de firmas manufatureiras entre os recém-chegados locais é tão evidente na lista de *Conjuntura* como era na de *Visão*. Cinco dos onze recém-chegados locais são companhias de construção; duas outras se entregam a comércio varejista; uma terceira é uma editora, e outra é de navegação. Uma ainda, a Companhia Suzano de Papel, que é a maior firma manufatureira entre as recém-chegadas locais, aparece desta vez juntamente com outra firma manufatureira (Termo-dinâmica).

Faz pouca diferença partir dos “grupos multibilionários” originais e examinar a sua presente representação, ou partir da atual classificação das firmas. As conclusões são similares e consistentes tanto com a anterior análise estatística agregada quanto com os estudos de caso de indústrias individuais. As firmas locais, mesmo aquelas relativamente grandes e poderosas, têm dificuldade em manter suas posições dentro do setor manufatureiro moderno, mas isto não significa que a “burguesia nacional industrial” esteja sendo eliminada. O capital local permanece forte nas finanças e nas atividades comerciais, e encontrou, na indústria de construção, uma nova área de operações.

Se a análise do presente status dos “grupos multibilionários” locais terminasse aqui, nada de novo teria acrescentado para o panorama das relações entre o capital local e o estrangeiro, que já não tivesse sido delineado. Mas há outra categoria de “grupos” locais que ainda não foram examinados. Trata-se de nove “grupos multibilionários” locais com representantes quer na lista de *Visão* quer na de *Conjuntura*. Três deles são firmas da indústria tradicional ou cujos aspectos comerciais de suas operações é que são mais importantes: as duas companhias de cerveja (Antarctica e Brahma) e Mesbla, um “magazin”. Os outros três são mais interessantes. Cinco deles são grupos industriais diversificados cujo principal interesse está na manufatura: Villares, Votorantim, Klabin, Ma-

TABELA IX

Afiliações de Firms Privadas¹ Entre as 100 Principais²
(de acordo com a lista de *Visão*)

Representação nas 100 Principais	Afiliações de Firms Privadas ³						Total
	Locais			Estrangeiras			
	“Grupos”	Recém- Chegadas	Total	“Grupos”	Recém- Chegadas	Total	
50 Principais	5 (28%)	2 (11%)	7 (39%)	11 (61%)	0 (0%)	11 (61%)	18 (100%)
Próximas 50	8 (23%)	10 (29%)	18 (51%)	11 (31%)	6 (17%)	17 (49%)	35 (100%)
Total	13 (23%)	12 (22%)	25 (47%)	22 (42%)	6 (11%)	28 (53%)	53 (100%)

1. Em contraste com a Tabela VIII, a firma, e não o "grupo econômico", é a unidade; cada firma é contada na Tabela mesmo se o grupo é representado por mais de uma, numa dada categoria.

2. Cerca de metade das firmas da lista das 100 principais de *Visão*, e dois terços das firmas entre as 50 principais, são estatais; não foram incluídas a não ser quando o Estado é sócio minoritário.

3. Quando as firmas são "joint ventures", foram classificadas de acordo com a maioria das ações.

Fonte: *Visão*, 1974: 36-45.

TABELA X

Afiliações de Firms Privadas¹ Entre as 100 Principais
(de acordo com a lista de *Conjuntura Econômica*)

Afiliações de Firms Privadas							
Representação nas 100 Principais	Locais			Estrangeiras			Total
	"Grupos"	Recém- Chegadas	Total	"Grupos"	Recém- Chegadas	Total	
50 Principais	6 (24%)	1 (4%)	7 (28%)	15 (60%)	3 (12%)	18 (72%)	25 (100%)
Próximas 50	9 (23%)	10 (26%)	19 (49%)	8 (21%)	12 (31%)	20 (52%)	39 (101%)
Total	15 (23%)	11 (17%)	26 (41%)	23 (36%)	15 (23%)	38 (59%)	64 (100%)

1. Todas as notas à Tabela IX se aplicam à Tabela X.

Fonte: *Conjuntura Econômica*, 1974: 76-110.

tarazzo e Gastão Vidigal. O sexto — Antunes — está principalmente engajado em extração mineral, mas também envolvido numa variedade de empreendimentos industriais. A estes seis, deve ser acrescentado o grupo Monteiro Aranha, cujas companhias em que tem maioria acionária não aparecem nas listas, mas que participa da propriedade duas companhias que constam de ambas as listas, uma das quais (Volkswagen) é a maior das duas.

Se o Brasil possui uma burguesia nacional industrial, esses sete grupos constituem o seu núcleo central. O mais interessante sobre eles é o variado grau em que se aliaram ao capital internacional. Dois grupos — Villares e Votorantim — mantiveram em um mínimo as suas associações com as multinacionais. Dois outros — Klabin e Matarazzo — ligaram-se apenas moderadamente ao capital internacional. Os últimos três — Gastão Vidigal, Antunes e Monteiro Aranha — ilustram a nova estratégia através da qual o capital nacional pode vir a ser uma parte incorporada do capital internacional. Todos os sete grupos merecem ser examinados individualmente.

O grupo Villares foi um dos primeiros grupos brasileiros a começar a fabricação de maquinaria. Os irmãos Villares entraram no negócio de elevadores em 1818, após retornar de um curso de engenharia na Suíça. Hoje, a Indústria Villares é apenas superada pela General Electric na manufatura de maquinaria elétrica no Brasil. Durante a Segunda Guerra Mundial, a família Villares decidiu entrar na indústria siderúrgica e iniciou Aços Villares, que é agora uma das maiores companhias privadas brasileiras de aço. Villares conduziu-se no sentido de se desenvolver em duas indústrias modernas, competindo diretamente contra as multinacionais. Embora haja alguma participação financeira da IFC em Aços Villares, a única "joint venture" do grupo é uma pequena companhia de auto peças (Ferropeças Villares).

Como os irmãos Villares, José Ermírio de Moraes estudou no exterior ao tempo da Primeira Guerra Mundial; porém, ainda mais cuidadosamente que os irmãos Villares, a família Ermírio de Moraes manteve suas companhias independentes das multinacionais. Quando José Ermírio de Moraes regressou da Colorado School of Mines, nos Estados Unidos, o seu futuro sogro, Pereira Inácio, já era proprietário da segunda companhia têxtil paulista, a fábrica Votorantim. Na década de 30, a Votorantim passou dos tecidos de algodão para o

rayon. Atualmente, a S.A. Indústrias Votorantim só fica atrás de Indústrias Reunidas F. Matarazzo entre as companhias locais de propriedade privada. Mais impressionante que o continuado êxito da Votorantim, foi a agressiva expansão do grupo Ermírio de Moraes em novas áreas. Para apoiar os negócios de rayon da Votorantim, a Cia. Nitro Química do Brasil foi criada em 1937, primeiro como uma "joint venture" com o grupo Klabin, e depois em associação com o grupo Monteiro Aranha. A Nitro Química é ainda uma das principais companhias químicas do Brasil, e ocupa o 4º lugar como produtora de rayon. Em 1937, a Votorantim penetrou na indústria siderúrgica, incorporando a Siderúrgica Barra Mansa, que é ainda uma das cinco principais companhias privadas do ramo no Brasil. Em 1941, no princípio da Segunda Guerra Mundial, José Ermírio criou a Companhia Brasileira de Alumínio em competição direta com a nova subsidiária da Alcan. A companhia saiu-se bem da competição, e ainda divide a posição principal na indústria de alumínio com a Alcan. A década de 40 presenciou uma expansão da Votorantim na indústria do cimento. Os investimentos do cimento foram posteriormente expandidos na década de 50, especialmente no Nordeste. O grupo Ermírio de Moraes, antes da morte de seu patriarca, também havia adquirido interesses na indústria de papel e várias companhias estavam envolvidas em produção mineral.

Quando foi realizada a pesquisa sobre os "grupos multibilionários" (Queiroz, 1965), o grupo Ermírio de Moraes era o maior grupo local em termos de capital próprio combinado das companhias que controlava. Era maior que qualquer grupo estrangeiro, exceto o grupo de utilidades públicas da Light. À base dos ativos das companhias do grupo apresentadas atualmente na lista das principais 200 de *Visão*, é ainda o maior grupo local e o maior grupo privado fora a Volkswagen. A coisa mais surpreendente sobre o grupo permanece, contudo, em sua abstinência de associar-se com o capital internacional. Ele tem algumas associações com grupos locais, mas nenhuma "joint venture" significativa com grupos estrangeiros. Conduziu-se para combinar o poderio em setores que são tradicionalmente dominados pelo capital local, como têxteis e cimento, com a direta competição em face das multinacionais no ferro e no alumínio.

O grupo Ermírio de Moraes demonstra que a

incorporação na rede do capitalismo internacional não é uma necessidade absoluta para a sobrevivência como um grande poder industrial no Brasil, mesmo no setor manufatureiro moderno; mas o grupo é quase solitário em seu êxito. Outras companhias importantes que permaneceram relativamente independentes do capital internacional operam apenas uma única indústria: são as Indústrias Romi na maquinaria, e a Cia Suzano de Celulose e Papel na indústria do papel; mas, entre os impérios industriais diversificados, o grupo Ermírio de Moraes é quase o único.

Os grupos Matarazzo e Klabin fornecem o melhor exemplo do mais típico padrão de interconexão. Em ambos os casos, a companhia líder do grupo foi mantida independente do capital estrangeiro, mas significativas "joint ventures" foram estabelecidas nas companhias subsidiárias e nas novas empresas. No caso Klabin, a indústria Klabin do Paraná de Celulose tem só um sócio minoritário local, Monteiro Aranha. A Metal Leve, a segunda maior companhia do grupo, não tem sócios importantes. Na Papel e Celulose Catarinense S.A., uma grande companhia de papel que é pequena quando comparada à Indústrias Klabin, há participação de Monteiro Aranha e investimentos em "port-fólio" por parte da Adela e da International Finance Corporation. Finalmente, a nova inversão mais importante do grupo Klabin, a Cia. Brasileira de Sintéticos, a "joint venture" com Hoescht que já foi discutida no contexto da indústria têxtil.

Como a Klabin, o grupo Matarazzo não abdicou do controle de suas companhias centrais. A pedra fundamental do Império Matarazzo, a Indústrias Reunidas F. Matarazzo, permanece propriedade dos herdeiros do Conde Matarazzo. A Indústrias Matarazzo do Paraná, que manipula a maior parte dos negócios têxteis do grupo, é também propriedade exclusiva da família Matarazzo. O grupo, entretanto, tem-se mostrado disposto a aproximar-se do capital estrangeiro a fim de entrar em novas áreas de negócio. Formou as primeiras "joint ventures" com a B. F. Goodrich e com a Union Carbide, com o objetivo de penetrar na produção de clorido de polivinil e tripas plásticas. A sua maior "joint venture" no terreno das fibras sintéticas, a Polinor, já foi mencionada. Além disso, os Matarazzo associaram-se a Teodore Wille e a outros capitais alemães na criação da Cocam - Cia. de Café Solúvel e Derivados. Finalmente,

há a Sincarbon, uma nova "joint venture" que produzirá papel carbono.

O grupo Matarazzo, como Villares e Klabin, usou as multinacionais para favorecer a sua expansão sem permitir qualquer controle estrangeiro das empresas centrais dos respectivos grupos. Os últimos três grupos a ser considerados exibem uma integração muito mais estreita com as multinacionais. Esses grupos — Monteiro Aranha, Gastão Vidigal e Antunes — expandiram-se rapidamente nos últimos dez anos, associando-se com as multinacionais mesmo em seus mais importantes empreendimentos industriais.

Monteiro Aranha mantém o controle das ações de uma companhia "holding", a Monteiro Aranha Engenharia e Construção S.A., e possui uma companhia imobiliária relativamente grande sob a qual tem completa propriedade, mas toda companhia industrial importante do grupo é uma "joint venture". A Owens-Illinois Glass tem participação majoritária no maior empreendimento industrial do grupo, a Cia. Industrial São Paulo-Rio, que produz vidro. Já foram mencionadas as "joint ventures" do grupo com Klabin e Votorantim. Além disso Monteiro Aranha está ligado à IFC, à Petrobrás, à Halcon International (uma firma de engenharia norte-americana), e ao grupo Perigel na Oxiteno S. A., o seu mais novo empreendimento químico. O grupo tem algumas interessantes conexões com Itaú (um dos maiores e mais exitosos bancos comerciais do país) e um grupo financeiro português na Companhia de Seguros Itaú. Possui também uma pequena companhia metalúrgica em que divide a propriedade com a Exxon. Mais interessante de tudo é a conexão do grupo com a Volkswagen pois sabe-se que tem 10% das ações da Volkswagen do Brasil (Queiroz, 1972: 89).

O grupo Monteiro Aranha obtém êxito não tanto devido a seu faro no que se refere a empreendimentos individuais, mas principalmente devido a sua habilidade de ligar-se a outras grandes aglomerações de capital em associações mutuamente satisfatórias. Seus sócios são tanto locais como multinacionais. Monteiro Aranha se incorporou a um padrão de associações que o liga indissolúvelmente à comunidade capitalista internacional.

O grupo Gastão Vidigal seguiu a mesma estratégia. Os dois maiores empreendimentos industriais de Gastão Vidigal são a Cobrasma e a Braseixos Rockwell; a Cobrasma produz equipamento ferroviário e autopeças; a Braseixos Rockwell é a maior companhia brasileira

de componentes para automóveis. Ambas são "joint ventures", a primeira com a American Steel Foundries, e a segunda com a North American Rockwell. Gastão Vidigal é muito forte na esfera financeira, e aí também é associado às multinacionais. O principal banco do grupo, o Banco Mercantil de São Paulo, é por sua vez o principal acionista da Finasa Banco de Investimentos, no qual participam – juntamente com Morgan Guarantee Trust e Barin Brothers – capitais alemães, japoneses e suíços.

O exemplo final de como o capital local tem se incorporado às redes do capital internacional é o Império de Augusto Trajano de Azevedo Antunes. Antunes começou seu voo com a criação da ICOMI (Indústria e Comércio de Minérios Ltda.) em Belo Horizonte, durante a Segunda Guerra Mundial. A ICOMI não era mais do que uma pequena companhia de mineração, até que ganhou o direito, em associação com a Bethlehem Steel, de explorar os grandes depósitos de manganês descobertos no Território Federal do Amapá. A ICOMI é agora a terceira maior companhia mineradora no Brasil, mas a outra companhia de extração mineral do grupo Antunes, a Minerações Brasileiras Reunidas, é ainda maior.

A Minerações Brasileiras Reunidas (MBR) está no processo de começar a extrair e exportar um dos mais ricos depósitos de hematita do mundo. Os investimentos para a exploração da imensa mina de Águas Claras são estimados em 400 milhões de dólares. O minério de ferro já é uma das mercadorias principais de exportação do Brasil, e a MBR assinou contrato para começar vendendo sete milhões de toneladas de hematita por ano, apenas para o Japão. O maior sócio de Antunes em Águas Claras é a Hanna Mining Co. O "holding" de Antunes na MBR denomina-se Empreendimentos Brasileiros de Mineração (EBM). Os sócios de Antunes na EBM são várias companhias japonesas, inclusive Mitsui, e mais Daniel K. Ludwig, e sua antiga aliada, a Bethlehem. Por meio de uma construção piramidal, Antunes manobrou para reter consigo o controle da MBR, mesmo quando é estrangeira a maioria do capital total envolvido.

A mineração é a pedra fundamental do Império Antunes, mas ele se espalhou muito longe além dos minerais. Está envolvido com a Anaconda Copper Co. em uma companhia fabricante de metal que lida com cobre. Tem igualmente parte das ações de uma das 10 maiores companhias privadas siderúrgicas, a

Aços Anhanguera, juntamente com a Bethlehem e o gigante sueco de rolamentos metálicos, a SKF. A Scott Paper é sua sócia em uma companhia de papel, e ele se associou à companhia holandesa Bruynzeel em um empreendimento madeireiro. Mais recentemente, Antunes ligou-se à Brascan (o grupo de investimentos que se originou do antigo Império da Light) para controlar a Swift/Armour, assim se tornando o único grupo brasileiro a adquirir o controle acionário de um "grupo multibilionário" estrangeiro.

Se José Ermírio de Moraes era o espécimen exemplar da burguesia nacional, Augusto Trajano de Azevedo Antunes é o espécimen exemplar da nova burguesia incorporada. Antunes não é um brinquedo do capital internacional, nem é dependente de qualquer multinacional individualmente considerada. Dentro do Brasil, ele tem uma posição mais poderosa que qualquer de seus sócios. Em uma luta com qualquer deles, Antunes provavelmente venceria. Se algum tentasse eliminá-lo, poderia ser substituído. Antunes necessita das multinacionais como coletividade, mas individualmente elas também dependem dele. Se Antunes não tivesse formado a sua associação com a Hanna, por exemplo, os ricos depósitos de Águas Claras poderiam terminar nas mãos de uma companhia estatal, como a Companhia Vale do Rio Doce, ao invés de ficarem disponíveis para fornecer lucros privados. O Império Antunes depende de suas relações com as multinacionais, mas, ao mesmo tempo, o capital internacional seria significativamente mais fraco no Brasil sem as conexões que esse Império fornece.

Entre a elite da burguesia nacional industrial, o equilíbrio é claramente a favor da colaboração com o capital internacional. Apenas o grupo Ermírio de Moraes agiu para manter a sua liderança na base da independência em face do capital internacional. Mesmo que esse grupo consiga manter a sua posição, será um exemplo cada vez mais isolado. O capitalismo nacional independente está claramente desfalecido. No entanto, os maiores grupos locais descobriram que a incorporação à rede do capitalismo internacional não significa necessariamente ser engolido por uma multinacional. Mantendo associações com várias multinacionais diferentes, os grupos locais garantem para si um local de manobra e se salvaguardam de ser absorvidos por qualquer sócio único. Ao mesmo tempo, desempenham papel útil do

ponto de vista do capitalismo internacional, servindo para integrar e coordenar as operações brasileiras das multinacionais de diferentes países. Eles se tornam, em poucas palavras, membros responsáveis da comunidade capitalista internacional. Podem não ser os seus membros mais poderosos ou centrais, porém são membros, e não marginais.

Não é simples o equilíbrio entre o capital nacional e o internacional, que emergiu no Brasil. É caracterizado principalmente pela diferenciação na parte inferior, onde pequenas firmas locais são expulsas de certas áreas mas descobrem outras em que sua sobrevivência é possível. As maiores e mais agressivas aglomerações de capital local são incorporadas em uma rede de participação acionária que inclui tanto o capital nacional como o internacional. Devido ao fato de que o gradual aumento de controle estrangeiro tem sido balanceado pela gradual incorporação da elite da "burguesia nacional" à comunidade do capital internacional, aquilo que teria sido uma relação de intensa luta política e econômica se tornou um delicado equilíbrio de competição e colaboração.

REFERÊNCIAS

- Baer, Werner, 1965. *Industrialization and economic development in Brazil*. Home-wood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Banas, Editora S. A. 1969. *Brasil industrial*, 1968. São Paulo.
1973. *As grandes companhias*, 1972-73. São Paulo.
- Bergsman, Joel, 1970. *Brazil: industrialization and trade policies*. Nova York. Oxford University Press.
- Bertero, Carlos, 1972. *Drugs and dependency in Brazil: An empirical study of dependency theory. The case of the pharmaceutical industry*. Landias American Studies Program Dissertation Series, Nº. 36, Cornelin University.
- Coats Patons, Ltd., 1973. *Annual report and accounts*, 1973. Glasgow, Scotland.
- Central de Medicamentos, 1973. *Plano diretor de medicamentos*, Vol. I: *Análise diagnóstica*. Brasília.
- Conjuntura econômica, 1974. *As 500 maiores sociedades anônimas brasileiras*, 28 (7): 76-110. Rio de Janeiro.
- Davis, Wyndham, 1967. *The pharmaceutical industry: A personal study*. Oxford: Permamon Press.
- Dean, Warren, 1969. *The industrialization of São Paulo: 1880-1945*. Austin: University of Texas Press.
- Economic Commission for Latin America, 1963. *The textile industry in Latin America*, Vol. II: *Brazil*. New York: United Nations.
- Evans, Peter, 1971. *Denationalization and development: A study of industrialization in Brazil*. Ph. D. dissertation, Harvard University; 1972. "The Latin American entrepreneur: Style, scale and rationality," in Davis and Goodman (eds.), *Workers and managers in Latin America*. Lexington, Mass.: D. C. Heath and Co., 1975.
- "Foreign investment and industrial transformation," *Journal for development economics*, Vol. 3, Nº. 4.
- Fajnzylber, Fernando, 1971. *Sistema industrial e exportação de manufaturados: Análise da experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA.
- Federal Trade Commission, 1963. "American Cyanamid et al." *Decisions*, Vol. 63 (Docket 7211, p. 1747).
- Figueiredo, Nuno Fidelino, 1972. *A transferência de tecnologia no desenvolvimento industrial do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA (*Série monográfica*, nº 7).
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 1972. *Anuário estatístico*.
- IPEA (Instituto de Planejamento Econômico e Social). 1973. *Mercado brasileiro de produtos petroquímicos. (Série Estudos para o planejamento, Nº. 3)*. Brasília; 1974. *Perspectivas da indústria petroquímica no Brasil. (Série Estudos para o Planejamento, Nº. 9)*. Brasília.
- Murphy, Elmer R., 1924 "The way to sell in Brazil," *System, The magazine of business*, 28:588-591.
- NSF (National Science Foundation) 1974. *Research and development in industry*, 1972. (*Survey of Science Resources Series, NSF 74-312*). Washington: Government Printing Office.
- Newfarmer, Richard, and Mueller, Willard, 1975. *Multinational corporations in Brazil and Mexico: Structural sources of economic and noneconomic. Report to subcommittee on multinationals, Committee on Foreign Relations, U. S. Senate*. Washington: Government Printing Office.
- Oliveira, Tarquinio Barbosa de, e Ayres, Paulo Filho, 1949. "Monografia sobre a indústria farmacêutica brasileira." Trabalho não publicado apresentado à CIESP. São Paulo.
- Pacheco, Mario Vitor de Assis, 1962. *Desnacionalização da indústria farmacêutica*. *Revista brasiliense*, Nº 41 (Maio-Junho): 12-49. São Paulo. 1968. *Indústria farmacêutica e segurança nacional*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Pearson, Michael, 1969. *The million dollar bugs*. New York: G. P. Putnam and Sons.
- Pignaton, Alvaro, 1973. *Capital estrangeiro e expansão industrial no Brasil*. Texto para discussão, Nº 10. Brasília: Departamento de economia, Universidade de Brasília.
- Queiroz, Mauricio Vinhas de, 1962. "Os grupos econômicos no Brasil," *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Vol. 1, Nº. 2 (Junho-Dezembro), 1972. Grupos econômicos e o modelo brasileiro. Tese de doutorado; Universidade de São Paulo.
- Queiroz, Mauricio Vinhas de, Martins, Luciano, e Queiroz, José A. Pessoa, 1965. "Os grupos econômicos no Brasil," *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Vol. 2, Nº 1 (Janeiro-Dezembro).
- Santista, Grupo Industrial, 1973. *1973 annual report of santista textiles, a division of the Santista Group*. São Paulo, Brazil; 1974. "Exercício, 1/7/73-30/6/74, Relatório da Diretoria."
- Singer, Paulo, 1971. *Força de trabalho e emprego no Brasil, 1920-1969*. São Paulo: Cadernos CEBRAP, Nº 3.
- Souza Martins, José de, 1973. *Conde Matarazzo: O empresário e a empresa*. São Paulo: HUCITEC.
- Stein, Stanley, 1975. *The Brazilian cotton manufacture: Textile enterprise in an underdeveloped area, 1850-1920*. Cambridge: Harvard University Press.
- Taques Bittencourt, J. M., 1961. "Domínio da Indústria Farmacêutica pelo Capital Estrangeiro," *Revista Brasiliense*, nº 35 (Maio-Junho): 13-25. São Paulo.

- Toyobo Co., Ltd., 1974. "The oldest and most versatile textile producer in Japan" (relatório da companhia).
- U. S. Department of Commerce, 1970. *Industry profiles, 1958-1968*. Washington: Government Printing Office.
- U. S. Tariff Commission, 1973. Implication of multinational firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labor. Report to Committee on Finance, U. S. Senate. Washington: Government Printing Office.
- Verisani, Flavio, 1972. "Industrialização e emprego: O problema da reposição de equipamentos." *Pesquisa e planejamento econômico*, 2 (1): 3-54.
- Visão, 1974. Quem é quem na economia brasileira. Número especial. Vol. 45, nº 5 (31 de agosto).

Palavras de abertura

NELSON ROSSI

Forçado pelo impedimento de nosso colega Rosário Farâni Mansur Guérios a coordenar este simpósio, o que me ocorre como abertura dele são as palavras de André Martinet no prefácio à obra clássica de Uriel Weinreich, *Languages in Contact*, Nova York, 1953, segundo as quais seria tempo de restabelecer o equilíbrio entre o estudo da "convergência" e o da "divergência" lingüísticas.

A observação de Martinet refere-se a uma predominância na investigação lingüística do estudo da divergência em desfavor da convergência e cita os esforços, contra esse desequilíbrio, de Hugo Schuchardt, a quem a tradição atribui ter formulado de maneira expressiva o princípio da "unidade na diversidade e diversidade na unidade" como característica essencial de uma língua.

Creio que no Brasil, ao contrário, é a convergência, a unidade, que tem predominado na preocupação dos lingüistas, que com as inevitáveis exceções negligenciam ou minimizam a relação de pressuposição recíproca em que ela se encontra com a diversidade.* Relação essa que a nosso ver impõe, para o real conhecimento

de uma, o reconhecimento e o domínio da outra.

Parece-nos que razões extra-científicas, mais freqüentemente implícitas do que explícitas, têm obscurecido, ainda que de boa fé, nossa realidade lingüística. De fato, se em termos relativos justifica-se a qualificação de "espantosa" que não raro se atribui à "unidade lingüística" do Brasil, mais espantoso pareceria que nos faltasse a diversidade que como disse ela pressupõe. Mais espantoso não só no plano teórico ou lingüístico-formal *stricto-sensu*, mas também no plano histórico-social, dadas as características indiscutivelmente pluriculturais tanto de nosso passado quanto de nosso presente.

Esse pluriculturalismo talvez universal quanto às origens mas certamente menos remoto em umas sociedades que em outras, entendo que deve ser reconhecido como componente de nossa identidade nacional. Reconhecido e estudado como essencial, não como episódico, esporádico ou aleatório.

Que este simpósio possa contribuir de algum modo para isso, na área de maior interesse e responsabilidade da Associação Brasileira de Lingüística, é o que desejo e espero.

* Ver E. Haugen, "Dialect, language, nation". *American anthropologist*, vol 68 (1966), págs. 922 - 935. Reproduzido

em J. B. Pride-Janet Holmes (ed.), *Sociolinguistics*. Penguin Books, 1972 e 1974.

Langues africaines

JEAN-PIERRE ANGENOT (UFBa)

ALORS QUE DE NOMBREUX TRAVAUX S'INSPIRANT de la grammaire générative ont été réalisés dans des domaines pour lesquels la théorie initiale n'était pas conçue - tels que notamment la linguistique historique ou la psycholinguistique -, le phénomène universel de l'emprunt linguistique n'a, à notre connaissance, jamais subi de traitement approfondi, qui s'inscrirait dans ce courant de pensée.

La présente communication reprend les résultats d'un travail publié au Zaïre (cf. J.P. Angenot, J.J. Spa & Yengo dya Meeso, *Interprétation générative du phénomène de l'emprunt linguistique*, Université Nationale du Zaïre, CELTA, Lubumbashi, 136 p., 1974), et que nous souhaiterions voir éditer au Brésil.

Notre recherche se veut un essai dans la direction générativiste dans la mesure où nous proposons d'expliquer par des ensembles ordonnés de règles les modifications progressives que subissent des données lexicales d'une langue à l'occasion de leur intégration dans une autre langue.

Nous introduirons successivement, et hélas succinctement, un modèle de compétence d'emprunt et un modèle mathématique de l'emprunt. Ensuite, nous présenterons deux applications: nous montrerons d'abord comment s'opère l'intégration graduée de l'exemple français "mille francs" dans le système phonologique du kikongo (langue bantoue parlée au Congo, au Zaïre et en Angola); puis nous soumettrons un jeu ordonné de règles qui explique la réduction du système tonal de la langue yoruba (langue kwa du Nigéria et du Dahomey) dans le système accentuel du portugais de Bahia. Ces dernières règles sont empruntées à la thèse d'état de notre collègue Yêda Pessoa de Castro de l'UFBa (cf. *De l'intégration des apports africains dans les parlers de Bahia au Brésil*, Dissertation doctorale, Université Nationale du Zaïre,

800 p., 1976), thèse dont nous avons eu le plaisir d'être le promoteur.

1. Dans le modèle théorique que nous avons élaboré, les ensembles hiérarchisés de règles ordonnées se situent dans une compétence d'emprunt, qui s'intercale entre les manifestations les plus superficielles d'une langue étrangère et l'input culturel d'une langue d'accueil. Une telle compétence d'emprunt se compose des quatre parties suivantes:

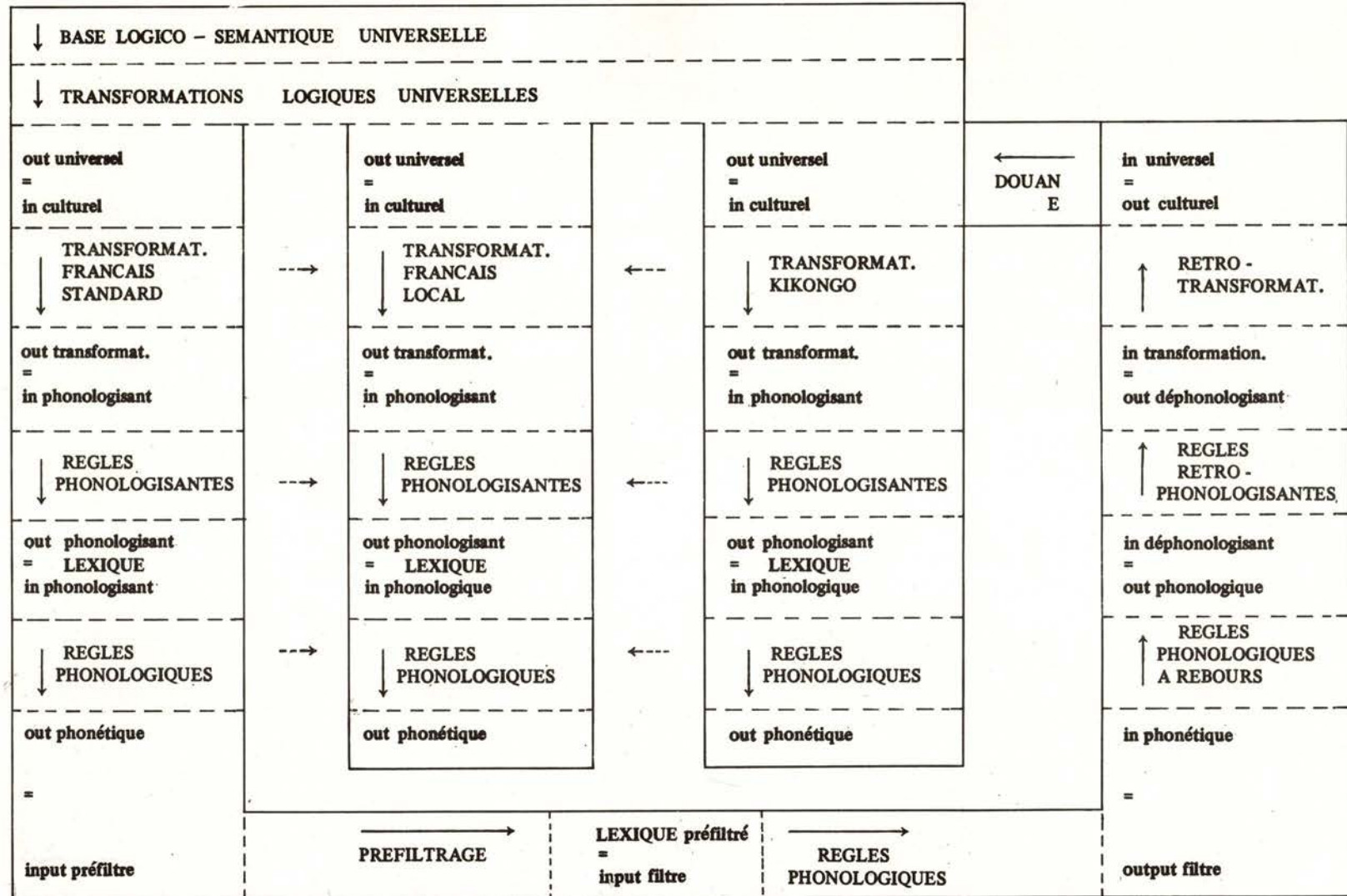
- a) une sous-compétence préfiltrante
- b) une sous-compétence filtrante
- c) une sous-compétence rétro-interprétative
- d) une sous-compétence douanière

Chaque emprunt doit parcourir successivement ces quatre parties avant d'accéder à la compétence de la langue qui le reçoit. A la suite des modifications qu'il subit, l'emprunt devient apte à être absorbé et intégré par la langue d'accueil, la plupart du temps sans en modifier le système. En fait, il apparaît que s'il ne se produit pas d'altération des systèmes d'accueil dans les situations simples (telles que l'intégration lexicale de mots français en kikongo), il faut par contre s'attendre à ce que des interactions et des influences réciproques modifient les systèmes d'accueil lorsqu'on a affaire à des situations plus complexes (telles que l'intégration, dans les parlers brésiliens, d'apports africains constitués de mots et de locuteurs aux origines multiples, et caractérisés par un étalement considérable dans le temps.)

2. Le parcours dérivationnel que suivent les emprunts à travers les compétences successives d'emprunt et d'accueil est explicité dans le schéma de la page suivante.

La rangée horizontale inférieure représente les sous-compétence préfiltrante et filtrante, tandis que la colonne verticale de droite représente la sous-compétence rétro-interprétative.

SCHEMA DE FONCTIONNEMENT:



La colonne qui se trouve située à gauche de cette troisième sous-compétence symbolise la compétence d'accueil, une sous-compétence douanière assurant la jonction entre les deux colonnes en question.

La sous-compétence préfiltrante prend son départ dans l'output phonétique de la compétence de la langue-source laquelle est représentée par la colonne d'extrême gauche.

La seconde colonne à partir de la gauche représente la compétence de la langue-source éventuellement acquise en tant que compétence secondaire, cette acquisition étant symbolisée par les flèches allant de gauche à droite. La langue maternelle (ou d'accueil) déteint sur cette compétence secondaire étrangère (cf. flèches allant de droite à gauche) dans des proportions qui varient en fonction du degré d'acquisition de cette seconde compétence. La capacité d'acquérir des compétences secondaires s'ajoutant à une compétence maternelle initiale, et dont les diversités relèvent d'autant de choix culturels, résulte de l'existence d'une base universelle logico-sémantique. A cette base universelle fait suite un ensemble de transformations d'abord quasi-universelles puis de plus en plus culturelles.

La compétence d'emprunt diffère de la compétence d'accueil par la présence, dans la première, de trois composantes sans correspondant dans la seconde. Il s'agit, avons-nous vu, des sous-compétences préfiltrante et filtrante qui sont responsables de l'adaptation de chaque emprunt, et de la sous-compétence douanière que évalue le résultat de ces adaptations.

2.1. Le préfiltre constitue le premier stade du parcours dérivationnel que suit un emprunt. La fonction essentielle du préfiltre consiste à procéder à des rajustements mineurs, sémiques ou phoniques, de certaines réalisations de l'output de la langue-source, en vue de permettre la constitution d'un lexique d'emprunts. En d'autres termes, le préfiltre élimine le phénomène de l'exception.

2.2. Le rôle du filtre, quant à lui, consiste à adapter les emprunts au système phonologique de la langue qui les reçoit. Il se présente sous la forme d'un ensemble ordonné de règles situé entre une matrice phonologique (correspondant à la matrice phonétique préfiltrée de la langue-source) et une matrice phonétique (correspondant à celle de la langue d'accueil). La double application présentée ci-dessous est représentative de l'action d'un filtre phonologique.

Les règles phonologiques que nous posons s'inscrivent dans le cadre d'une phonologie qui

peut être qualifiée de pure, en ceci que seul un contexte de nature exclusivement phonique est susceptible de conditionner un changement phonique. Ce principe écarte, sans concession possible, toute condition d'entourage qui ne serait pas phonique, telle que, par exemple, sémantique, syntaxique ou "morphologique". En pratique, une telle conception est le résultat récent de la libération du phonème sous-jacent de la nécessité d'être segmental. Il est opportun, en effet, de considérer qu'à côté des phonèmes canoniques systématiques (c'est-à-dire segmentaux) coexistent des phonèmes qui sont asegmentaux en raison de la spécification négative de leur trait segmental. Ces asegmentaux abstraits et opérationnels se répartissent entre des asegmentaux entièrement spécifiés (c'est-à-dire ayant une spécification + ou - pour chaque trait universel) et des asegmentaux sous-spécifiés (c'est-à-dire ayant une spécification $\emptyset$ pour la plupart des traits). Parmi ces asegmentaux sous-spécifiés, ce sont les tons dits flottants qui ont le plus fait couler l'encre des phonologues générativistes soucieux de décrire les langues africaines tonales. C'est ainsi que la complexité de maints systèmes tonétiques superficiels a amené un groupe de bantouistes - parmi lesquels les Prof. A.E. Meeussen, J. Voorhoeve et nous-même - à considérer qu'il serait naturel, économique, voire astucieux, de poser des entités tonales sous-jacentes (donc abstraites) qui soient "chargées" au minimum, c'est-à-dire des tons flottants. Ceux-ci sont posés en structure au même titre que les segments vocaliques pourvus de ton, avec lesquels ils se combineront par la suite sous l'effet de l'application de règles. Leur rôle une fois accompli ces tons flottants s'amuissent ou trouvent abri dans un phonème syllabique voisin. Notons qu'un ton flottant haut interviendra dans la quatrième et la sixième règle de l'application 4.2. ci-dessous.

2.3. Quant à la sous-compétence dite rétro-interprétative, elle est en quelque sorte l'image réfléchie de la compétence d'accueil, ce que suggère par ailleurs la dénomination des règles dites phonologiques à rebours, déphonologisantes et rétro-syntagmatisantes. Cela signifie que ces règles vont à contre-sens par rapport à la démarche habituelle d'une grammaire générative et transformationnelle. En effet, dans cette sous-compétence, les faits montent de la surface vers la structure (par exemple, en langue kikongo, la séquence initiale ma-d'un emprunt nominal déclenche l'identification d'un faisceau sémique correspondant à la classe préfixale 6 des bantouistes), tandis que dans une

compétence normale, les faits descendent de la structure vers la surface (c'est ainsi qu'en bantou, le préfixe de la classe 6 sera phonologisé en ma-).

Mis à part le sens dérivationnel divergent, les niveaux successifs de la compétence d'accueil et de la sous-compétence rétro-interprétative coïncident. Les niveaux hiérarchisés d'une compétence normale sont connus. Rappelons que deux courants théoriques continuent à s'affronter. Le premier, représenté entre autres par Chomsky et Katz, reconnaît une structure profonde, une structure de surface, une interprétation sémantique et une interprétation phonologique. Le second, animé notamment par McCawley, Lakoff, Ross et Postal, ramène la structure profonde et l'interprétation sémantique à une seule et même représentation logico-sémantique. C'est à ce second courant de pensée qu'il convient de rattacher la présente interprétation.

Dans la sous-compétence rétro-interprétative, l'output terminal se situe au même niveau que l'input culturel initial de la compétence d'accueil.

A ce stade de leur dérivation, les emprunts entrent dans le système de la langue d'accueil au même titre que les items autochtones.

3. Dans la seconde partie théorique de cette communication, nous présentons un "modèle mathématique de l'emprunt", qui a été élaboré sur la base d'une constatation formulée lors de séances d'information avec deux locuteurs, consacrées à l'étude de l'adaptation phonique de mots de la langue française en langue kikongo du Zaïre.

Certes, ce modèle devrait être vérifié pour un plus grand nombre de cas, tant en ce qui concerne les locuteurs que les binômes de langues, mais nous le présentons ce jour, car l'idée émise nous semble ouvrir un champ de recherche fructueux, pour de nombreux linguistes.

3.1. Supposant que chaque individu du groupe étudié

- reçoit d'une manière passive les règles phonologiques qui ont permis la formation de mots français, en ce sens qu'il entend la réalisation phonétique de ces mots.

- a une connaissance active des règles phonologiques qui lui permettent d'adapter phonologiquement à travers un filtre un mot français en kikongo, nous avons considéré, pour un binôme de langues:

l'ensemble S des règles de la langue-source, en l'occurrence le français (card S = p (= 45; cf.

S. Schane, *French phonology and morphology*, MIT, Cambridge, Mass. 1967))

- l'ensemble F des règles du filtre permettant d'adapter un mot français en kikongo (card F = q (= 46; J.P. Angenot, J.J. Spa & Yengo D.M., op. cit. supra)), l'utilisation de ces règles par un locuteur montre que les ensembles S et F sont munis, chacun, d'une relation d'ordre total; et pour un locuteur donné,

- l'état X, par exemple X = *milifwala* pour le mot *milfrā*, "mille francs", prononcé par un locuteur mukongo (en réalité, X représente l'état d'un mot abstrait qui pourrait être appelé statistique, puisque l'étude a porté sur un échantillon de 600 mots)

- le cardinal x de l'ensemble des règles de S connues
- le cardinal y de l'ensemble des règles filtrantes utilisées

(ces ensembles comprennent aussi les règles à effet nul pour un mot non-statistique, c'est-à-dire un mot réalisé).

3.2. Dans une première phase, nous avons constaté pour l'échantillon choisi que le nombre de règles filtrantes utilisées par un locuteur augmente lorsque le nombre de règles connues de S diminue. Ensuite, nous avons déterminé pour deux locuteurs donnés les règles de S non connues, correspondant aux règles filtrantes utilisées. Enfin, en considérant les cas évidents du locuteur connaissant toutes les règles de S: x = p, y = 0 (c'est-à-dire prononçant exactement *milfrā*) et celui du locuteur utilisant toutes les règles de F: y = q, x = 0 (c'est-à-dire prononçant exactement *midifwālā*), nous avons été amenés à formuler la relation linéaire expérimentale suivante:

$$\frac{x}{p} + \frac{y}{q} = 1 : x \in [0, p] \text{ et } y \in [0, q],$$

Elle permet de déduire du nombre de règles filtrantes utilisées par un locuteur parlant sa langue, le degré de connaissance qu'il a de la langue-source, et réciproquement. Bien entendu, avant de considérer qu'il s'agit d'une loi, il serait nécessaire d'entreprendre une étude linguistique poussée pour plusieurs binômes "langue-source/langue d'accueil", et un nombre plus élevé de locuteurs dans chaque cas.

Toutefois l'expérience réalisée nous a conduit à formuler deux hypothèses successives qui semblent triviales:

- l'utilisation d'une (ou éventuellement plusieurs) règle(s) filtrante(s) (card F = 46) correspond à la non-connaissance d'un nombre équivalent (même pourcentage par rapport à la totalité des règles) de règle(s) de S (card S =

45), constatation effectuée sur un grand échantillon de mots.

-la connaissance de x règles de S peut être considérée comme statistiquement constante pour un locuteur donné.

3.3. Par ailleurs, en faisant l'hypothèse que l'ensemble S est linguistiquement équivalent à l'ensemble F, nous avons considéré $S \equiv F \equiv \text{OMEGA}$ comme un ensemble d'éventualités ou événements élémentaires, et l'état X d'un mot "statistique" filtré (c'est-à-dire plus exactement l'ensemble des règles filtrantes utilisées) comme un événement, ou ensemble d'éventualités.

En attachant à chaque événement une probabilité, nous avons alors ébauché une analogie avec la théorie des probabilités, qui nous a permis de retrouver des résultats correspondant à la réalité étudiée, et notamment la loi empirique précédente.

3.4. Cependant une étude linguistique plus

approfondie devrait néanmoins être entreprise concernant:

-plusieurs binômes "langue-source/langue d'accueil"

- dans chaque cas, un échantillon de mots suffisamment grand pour qu'un locuteur quelconque ait la possibilité d'utiliser toutes les règles filtrantes correspondant aux règles de la langue-source, qu'il ne connaît pas.

-dans chaque cas, un échantillon suffisamment grand de locuteurs.

Elle permettrait à la fois de vérifier les hypothèses faites et la loi formulée, et de déterminer la probabilité pour qu'un locuteur quelconque connaisse x règles de la langue-source.

4. Présentation illustrée de l'action d'une sous-compétence filtrante.

4.1. Intégration phonologique graduée du mot français *milfrā* ("mille francs") en un mot kikongo *mídfwálà*.

Input	‡ m i l f r ʔ ‡
Règle 6	‡ m i l f r a ‡
Règle 11	‡ m i l f l a ‡
Règle 33	‡ m i l i f l a ‡
Règle 34	‡ m i l i f a l a ‡
Règle 40	‡ m i l i f w a l a ‡
Règle 41	‡ m i d i f w a l a ‡
Règle 45	‡ m í d í f w á l à ‡

Dénasalisation vocalique

Latéralisation consonantique

Création 1 de voyelle interconsonantique

Création 2 de voyelle interconsonantique

Création de glide postérieur

Délatéralisation consonantique

Tonalisation 4

Rappelons que les 38 autres règles non mentionnées sont, pour ce cas, des règles dites à effet nul, et que chacune des huit étapes ci-dessus correspond à un degré de connais-

ce (ou de méconnaissance) des règles de la langue-source française par autant de locuteurs différents du kikongo.

Le détail de ces règles filtrantes est le suivant:

<u>RG 6</u>	+nasal	---->	-nasal	/	V xsegment -----
-------------	--------	-------	--------	---	------------------------

Une voyelle nasale se dénasalise, qu'elle soit ou non segmentale. Signalons les conventions: V = | +vocalique, -consonantique |, C =

| -vocalique, +consonantique |, S = | +vocalique, +consonantique |.

<u>RG II</u>	-latéral	---->	+latéral	/	+sonorant -vocalique -nasal -----
--------------	----------	-------	----------	---	--

La consonne sonorante non nasale non latérale devient latérale. Notons que les spécifica-

tions | -antérieur, -coronal | de l'uvulaire française sont à modifier par "linking rule".

<u>RG 33</u>	∅	---->	V aFi	/	V aFi	C	-----	-morphème -mot	C
--------------	---	-------	----------	---	----------	---	-------	-------------------	---

Une voyelle identique à la première voyelle précédente se développe entre deux consonnes qui n'appartiennent pas à la même syllabe. La constitution de la limite syllabique | - morphème, -mot| est empruntée à la théorie

de la syllabification de notre collègue J. Spa, in *A propos du Trait phonologique syllabique*, Linguistics, 1973. Ainsi, "mille francs" se décompose syllabiquement en *mil.frã.*

RG 34 $\emptyset \longrightarrow$ $\left| \begin{array}{c} V \\ aFi \end{array} \right| / C \text{ ----- } \left| \begin{array}{c} -\text{vocalique} \\ +\text{consonantique} \end{array} \right| \left| \begin{array}{c} V \\ aFi \end{array} \right|$

Entre une consonne et une autre consonne identique à celle qui suit les consonnes, qui n'est pas un glide, se développe une voyelle

RG 40 $\emptyset \longrightarrow$ $\left| \begin{array}{c} +\text{sonorant} \\ +\text{consonantique} \\ +\text{vocalique} \\ +\text{vélaire} \end{array} \right| / f \text{ ----- } a$

Un glide postérieur se développe entre un f et un a

RG 41 $\left| \begin{array}{c} +\text{latéral} \\ +\text{continuant} \end{array} \right| \text{ ----- } \left| \begin{array}{c} -\text{latéral} \\ -\text{continuant} \end{array} \right| / V \text{ ----- } i$

La consonne latérale l se délatéralise et devient une occlusive, entre une voyelle et i.

RG 45 $\left| -\text{ton} \right| \text{ ----- } \left| +\text{ton} \right| / \left| \begin{array}{c} +\text{morphème} \\ +\text{mot} \end{array} \right| \text{ ----- } \begin{array}{c} n \\ I \end{array} \left| -\text{ton} \right| \left| \begin{array}{c} +\text{morphème} \\ +\text{mot} \end{array} \right|$

Dans un mot, des syllabes brèves en suite ininterrompue acquièrent chacune, sauf la dernière, un ton haut, pour autant que la suite ne contienne pas de voyelles en contact direct.

4.2. *Réduction du système tonal yoruba en un système accentuel bahianais*: Le yoruba est une langue avec trois tons distinctifs: haut (H), moyen (M) et bas (B), tandis que le bahianais oppose des syllabes atones (a) à une syllabe tonique (T). Pour certains mots yoruba est posé un ton flottant haut (').

Si l'on admet la matrice réduite suivante pour les tons yoruba (deux traits):

	H	M	B
ton	+	-	-
rehaussé	-	+	-

l'ensemble ordonné de règles tonales se présente comme suit:

RG 1 M ----- B
RG 2 B ----- H / ----- ‡
RG 3 H ----- B / ----- {H, B}
RG 4 B ----- H / -----
RG 5 H ----- B / H -----
RG 6 ' ----- $\emptyset$
RG 7 {H} ----- {T}
 {B} {a}

Ainsi par exemple le nom "Dieu" en yoruba, *òlórú* deviendra à Bahia *òLQ rú*, après avoir passé par les étapes successives suivantes:

òlórú ----- *òlórú* ----- *òlórú* ----- *òlórú* ----- *òlórú* ----- *òlórú* ----- *òlórú*

5. En guise de conclusion, nous croyons que pour autant qu'il soit adapté et affiné, le modèle théorique proposé ici pourrait donner lieu à des développements ultérieurs susceptibles d'éclaircir certains aspects de la situation linguistique particulièrement complexe du Brésil.

L'explication des régionalismes et particularismes linguistiques brésiliens est une entreprise considérable et malaisée. Nous croyons savoir que de nombreux traits actuels ont déjà été présentés par des romanistes éminents comme étant le reflet indéniable d'anciennes formes dialectales du Portugal transplantées au Brésil.

Tout en admettant le bien-fondé probable de telles interprétations de filiation romane ininterrompue, nous sommes néanmoins convaincu que des influences non-romanes, notamment africaines et amérindiennes, ont aussi constitué des éléments non négligeables dans la constitution linguistique originale de nombreux parlers brésiliens. Bien sûr, le pourcentage de telles influences (ou survivances, selon les points de vue) aura des degrés variables en fonction des situations linguistiques locales, et surtout des niveaux socio-linguistiques considérés.

Examinons par exemple la situation linguistique diversifiée (dans son unité indéniable) qui prévaut à Bahia, et plus précisément dans le Recôncavo et l'ancien Município de Salvador, et référons-nous aux cinq niveaux socio-linguistiques distincts qu'a identifiés Yêda Pessoa de Castro (cf. *op. cit.* supra). Nous allons esquisser une approche de ces niveaux à la lumière de notre théorie de l'emprunt. Cette tentative nous amènera à les situer par rapport à un certain nombre de binômes linguistiques. Des couples de binômes se manifestent par deux ensembles ordonnés, inverses, complémentaires et concurrents, de règles filtrantes, dont les input et output seront, réciproquement, tantôt une langue africaine (LA) (yoruba, fon, kikongo, kimbundu, umbundu, etc.), tantôt un portugais proche de formes anciennes du portugais du Portugal, (PO).

Nous allons enfin rappeler et illustrer les cinq niveaux de langue proposés par notre collègue de l'UFBa. Pour une illustration moins som-

maire et plus solide des faits phoniques évoqués ci-dessous, nous renvoyons aux travaux du Prof. Nelson Rossi (cf. avant tout, *Atlas prévio dos falares baianos*, Instituto Nacional do Livro, 1963).

- Niveau 1: (TR) terminologie religieuse
- Niveau 2: (P S) parler du "peuple-de-saint"
- Niveau 3: (LP) langage populaire de Bahia
- Niveau 4: (BA) parler bahianais standard d'usage courant
- Niveau 5: (Br) portugais brésilien standard

Exemples de particularités, suivis d'un schéma des deux filtres complémentaires:

- 1. (TR): conservation de la tonalité dans quelques mots (tels que âmázi), ainsi que de certains phonèmes africains tels que *kp* (aK PE "cauris").
- 2. (PS): conservation partielle du phonème affriqué *j* (aJA), et très grande fréquence d'occurrence de la palatalisation de la dentale devant voyelle palatale (ci), idem (LP).
- 3. (BA/ Br): atténuation progressive de la palatalisation de cettedentale (ti).
- 4. (TR/PS/LP): passage de l'obstruante nasale *nd* à une sonorante nasale *n*.
- 5. (TR-BA): aperturè des voyelles prétoniques; tendance à la vocalisation de la latérale finale; nasalisation des voyelles précédant une consonne nasale.
- 6. (TR-Br): système de sept voyelles (cf. nombre plus élevé au Portugal) et maintien du centre vocalique de chaque syllabe même atone.

	LA	TR	PS	LP	BA	Br	PO	Sens du filtre B
Sens du filtre A	(créoles plus ou moins africanisés éteints)							
→	40393837363534333231302928.....	I8I7I6I5I4I3I2IIIO98765432I						←
	I23456789IOIII2I3I4I5I6I7I8.....	2829303I323334353637383940						

As línguas minoritárias de origem européia

PAULINO VANDRESEN, Universidade Federal de Santa Catarina

1. INTRODUÇÃO

AS LÍNGUAS MINORITÁRIAS EUROPÉIAS, TRAZIDAS por grupos de imigrantes, podem ser abordadas sob diferentes aspectos e métodos dentro da lingüística. Antropólogos e sociólogos, como Emílio Willems, Jean Roche e Egon Schaden, apontaram importantes fatores sócio-culturais que têm papel decisivo na conservação e no estabelecimento de "prestígio" social para línguas ou dialetos. Há trabalhos extensivos sobre a interferência do Português em vários "dialetos" alemães, particularmente sobre a interferência lexical. Há observações interessantes sobre funções e uso das línguas em contato e mesmo algumas descrições sistemáticas de dialetos alemães e italianos.

Apesar de um razoável número de trabalhos sobre as línguas européias no Brasil, de forma geral podemos afirmar que o campo de pesquisas nesta área é vasto e pouco ou nada se fez, pelo menos em relação a algumas línguas européias.

2. Analisando os dados estatísticos disponíveis observamos pela tabela I que imigraram para o Brasil até 1922 cerca de 510.814 espanhóis, 30.503 franceses e 19.456 ingleses (sem mencionar imigrantes americanos que aqui chegaram após a guerra da secessão dos USA). Não conheço nenhum trabalho sócio-lingüístico sobre estas línguas européias nem sobre as colônias belgas, holandesas, húngaras, gregas etc.

Os dados oficiais sobre línguas minoritárias são os coletados pelos recenseamentos de 1940 e 1950 realizados pelo IBGE. Infelizmente, a informação coletada é muito escassa para uma apreciação completa sobre a manutenção dessas línguas ou para indicar um crescimento ou declínio no seu uso. O censo de 1920 revela somente o número de estrangeiros por nacionalidade indicando o estado da União em que estão radicados.

Em 40 e 50 temos informações sobre os que não falavam o português no lar, sem no entanto fornecer qualquer informação sobre o número de bilíngües em cada grupo minoritário. Por outro lado, o número de pessoas que declarou falar uma língua minoritária no lar é pequeno se comparado ao número de estrangeiros e seus descendentes.

Esse fenômeno é facilmente compreensível se levarmos em conta, a "Campanha da nacionalização" e a situação do após-guerra em que havia uma forte relutância para se declarar falante de alemão, italiano ou japonês. Mesmo assim, em 1950, mais de um milhão de brasileiros-natos não falava português no lar e mais de 400.000 declararam não falar esta língua.

A tabela mostra, em detalhe, estes dados.

Outro aspecto interessante é avaliar as perdas de falantes na 1ª e 2ª gerações, por língua minoritária. Uma amostra realizada aleatoriamente revela o seguinte quadro (Ianni, 1966):

Língua Minoritária	De 100 da 1ª geração % falam como língua materna	De 100 da 2ª geração % falam como língua materna
Alemão	57,72%	49,49%
Italiano	16,19%	9,17%
Polonês	47,75%	42,95%
Espanhol	20,57%	6,14%
Japonês	84,71%	66,32%

A amostra apresentada, entretanto, não é reveladora da situação. Há inúmeras variáveis sócio-culturais que precisam ser analisadas. Leonard (1976) observou que na localidade de Pico, interior do município de Rodeio quase todas as crianças chegam à idade escolar sem saber o português, conforme dados colhidos exatamente cem anos após a chegada dos imigrantes. Vê-se claramente que a retenção da língua materna, neste caso, foi superior a do alemão e do japonês.

3. Os fatores sócio-culturais que Willems (1946) apontou como variáveis para a conservação e uso do alemão podem ser aplicadas também a outras línguas minoritárias.

3.1. O isolamento de muitas comunidades, com contatos apenas fortuitos com falantes do português, era uma situação comum há quatro ou cinco décadas. Às vezes havia mais contatos com outras línguas minoritárias, como no Vale do Itajaí onde imigrantes poloneses e italianos se tornaram bilíngües aprendendo o alemão para os contatos comerciais e administrativos na Colônia de Blumenau. De forma geral, há pesadas perdas de falantes de línguas minoritárias em áreas de intenso contato com o português ao passo que em áreas remotas a conservação é a regra.

O desenvolvimento brasileiro e o sistema de telecomunicações vem encurtando distâncias e acabando com o isolamento.

3.2. As escolas comunitárias (de orientação étnica ou religiosa) tiveram um papel importante na conservação do alemão e outras línguas.

Há inúmeras contribuições na literatura existente, sobre as escolas e a imprensa (jornais, revistas, calendários etc) em línguas minoritárias e sua importância para a manutenção e aumento nas habilidades no uso das línguas minoritárias. Infelizmente a maioria dos trabalhos se restringe à escola e imprensa alemã, com outras poucas informações sobre a escola e imprensa polonesa e italiana. Com a proibição de escolas em língua estrangeira, desde a época da segunda guerra mundial, estes fatores passam a ter um valor apenas histórico. Mas, em qualquer quadro sobre usos e habilidades em uma língua minoritária vão marcar profundamente os grupos etários que passaram pela escola comunitária ou que se habituaram à leitura nestas línguas.

3.3. O fator religioso é particularmente importante como uma variável no estudo da aculturação lingüística de alemães católicos e protestan-

tes. De forma geral, também o clero polonês e italiano se manifestou sempre favorável à manutenção da língua materna.

3.4. Ainda fatores como a participação na Política, Serviço Militar obrigatório, o crescimento do sistema de comunicações, particularmente o rádio e a televisão estão levando a um rápido desaparecimento das línguas minoritárias, particularmente nos novos grupos etários mais jovens. A família tem sido o último baluarte das línguas minoritárias européias. Neste sentido o alemão tem sido apontado como o grupo mais conservador mas, em estudos comunitários realizados por Albertsheim (1962) e Vandresen (1963) constatou-se um aumento sensível no uso do Português, particularmente em áreas urbanas.

Embora a hipótese de um aumento progressivo do uso e das funções do português seja altamente provável, face aos fatores sócio-culturais em ação, faltam trabalhos em diferentes comunidades, para se ter uma quantificação dos dados e uma avaliação do papel de cada um dos fatores sócio-culturais apontados por Weinreich.

4. O estudo da interferência do português nas línguas minoritárias mereceu a atenção de vários estudiosos como Oberacker (1939 e 1957) Schaden (1942) Fausel (1959), Willems (1946) Bosmann (1963) Vandresen (1963) Koch (1968) Bonatti (1968) e tantos outros. Infelizmente estes trabalhos dão demasiada importância aos empréstimos lexicais com pouquíssimas observações sobre a interferência fonológica e gramatical no sentido de Weinreich.

O trabalho de Fausel "Die Deutschbrasilianische Sprachmischung" é sem dúvida o trabalho mais completo sobre interferência lexical e mesmo sobre os dialetos alemães no Brasil.

Todos esses trabalhos sobre interferência lexical apresentam algumas limitações do ponto de vista da metodologia lingüística. Não há preocupação por explicações estruturais baseadas nos sistemas das línguas em contato. A explicação para estas limitações é que os autores estavam realmente motivados para salientar a aculturação por fatores não estruturais e não a interferência num sentido lingüístico. Outro fato a salientar é que a maioria desses autores não tinha treinamento lingüístico. Isto significa que os estudos de interferência precisam ser retomados dentro de uma metodologia mais elaborada e principalmente abordando as interferências no português falado por esses grupos minoritários.

5. As descrições estruturais de dialetos ou línguas minoritárias conta igualmente com poucos trabalhos e estão limitados apenas a análises fonológicas.

5.1. A comparação entre o dialeto Trentino de Pomeranos (SC) e Matarello (Itália) foi a contribuição de Mário Bonatti da Fafi de Lorena-SP. Realizou trabalho de campo no Brasil e na Itália mostrando algumas diferenças estruturais entre os sistemas fonológicos do dialeto Trentino de Pomeranos e Matarello. Fazem, ainda, parte deste trabalho outros aspectos sociolinguísticos como a aculturação lexical, multilinguismo dos colonos de Pomeranos, em contato com o alemão e com o português.

5.2. Outra descrição estrutural apresenta a "Fonologia de Vestfaliano", baseada em um corpus de dados colhidos em Rio Fortuna-SC. A análise fonológica é desenvolvida segundo a orientação tagmêmica de Kenneth Lee Pike, com análise de todos os níveis da hierarquia fonológica propostos pelo modelo seguido.

5.3. Já salientamos as informações de Bosmann (1963) e Fausel (1959) sobre os dialetos alemães. Há igualmente pesquisas em curso sobre a distribuição de dialetos italianos e alemães no Rio Grande do Sul desenvolvidos, principalmente na UFRGS e na Unisinos, destacando-se particularmente as contribuições de Heinrich Bunse com apresentação de mapas de distribuição dialetal do italiano. Foram igualmente levantados dados sobre dialetos alemães partindo-se do mesmo questionário usado para o Atlas dialetológico da Alemanha, mas infelizmente o trabalho não foi concluído. Outro projeto em desenvolvimento estuda os dialetos italianos no Espírito Santo em projeto de pesquisa coordenado por Maurício Gnerre.

5.4. Devemos destacar, ainda, por sua importância para o conhecimento dos problemas de uma língua minoritária, os trabalhos de análise de uma comunidade bilingüe.

Um dos primeiros trabalhos nesse sentido é de Vérsula Albertsheim, publicado em 1962 pelo CBPR/MEC intitulado "Uma Comunidade Teuto-Brasileira-Jarim". Apesar de um enfoque predominantemente antropológico há informações valiosíssimas sobre usos, atitudes e funções da língua alemã na comunidade de Jarim.

Dentro do mesmo aspecto, são igualmente importantes, como obras de consulta, as pesquisas que estão sendo efetivadas em áreas afins por programas de Mestrado em História, Ciências Sociais, Economia Rural etc. Com a institu-

cionalização dos programas de Pós-graduação vários alunos tomaram por tema de tese assuntos relacionados às línguas européias de grupos minoritários. Os estudos de comunidade podem oferecer ótimos subsídios para uma compreensão global do comportamento dos falantes de línguas minoritárias desde que a seleção dessas comunidades tente levar em conta a atuação diferenciada dos vários fatores sócio-culturais apontados.

Já mencionamos que o trabalho de Lenard (1975) revelou uma situação linguística extremamente conservadora em uma comunidade de imigrantes italianos. Outros trabalhos dessa natureza trarão mais dados para uma avaliação exata da situação das diversas línguas minoritárias européias no Brasil.

5.5. Merece também destaque o trabalho de Fritz Hensey e Rona sobre a interferência do Espanhol sobre o português falado em vários departamentos do Uruguai e a influência do espanhol nas comunidades brasileiras na fronteira com aquele País.

6. Também têm sido feitos trabalhos de campo em áreas bilingües com o objetivo de: a) avaliar a situação do bilinguismo português-alemão, português-italiano e português-polonês em comunidades rurais, entrevistando elementos da 2ª e 3ª geração; b) analisar aspectos e as principais manifestações em relação às atitudes para com as línguas em contato; c) correlacionar a situação sócio-econômica do falante com o tipo e grau de bilinguismo; d) analisar alguns problemas de conservação de línguas minoritárias com o planejamento linguístico; e) descrever a estratificação linguística nas duas comunidades. Os trabalhos resultantes dessas pesquisas, como Bonatti e Heye (1973) Vandresen (1974) apresentados em Congressos, refletem entretanto as limitações de um trabalho de campo feito com pressa e usando alunos sem experiência anterior neste tipo de pesquisa.

7. Conclusões - Dadas as limitações de tempo não nos pudemos demorar em enumerar e analisar todos os trabalhos existentes que de alguma forma contribuem para o estudo das línguas minoritárias no Brasil.

Do ponto de vista de uma metodologia sócio-linguística as investigações sobre o bilinguismo apenas começaram. E para algumas línguas européias não temos ainda qualquer estudo. Há, entretanto, perspectivas otimistas de se ter num futuro próximo um maior interesse e melhores condições para desenvolver projetos de pesquisa nesta área. Descrições de "dialetos" ou línguas européias tal como são

TABELA I
Números de imigrantes no Brasil num século

DÉCADA	Africanos (escravos)	Italianos	Portugueses	Espanhóis	Árabes	Franceses	Alemães	Poloneses ou Russos	Austríacos	Inglese	Suíços	Japoneses	Outras na- cionalidades	TOTAL
1821/30	450.000	—	—	—	—	—	1.894	—	—	—	—	—	5.439	457.423
1831/40	500.000	180	467	—	—	—	270	—	—	—	—	—	1.921	502.838
1841/50	550.000	5	463	132	—	273	2.719	—	—	292	338	—	2.573	556.795
1851/60	—	24	68.918	59	—	141	18.920	—	—	—	2.395	—	31.290	121.747
1861/70	—	4.923	50.162	671	—	2.566	12.772	—	104	2.925	833	—	22.615	97.571
1871/80	—	60.029	75.282	5.177	52	4.437	17.006	8.501	7.782	3.042	1.739	—	35.990	219.128
1881/90	—	295.063	117.763	39.799	103	5.460	21.628	28.337	6.557	1.180	1.008	—	14.008	530.906
1891/90	—	678.761	202.429	157.119	4.326	4.964	12.489	14.440	38.330	2.784	825	—	27.485	1.143.902
1901/10	—	215.891	218.173	137.613	19.704	4.795	17.533	17.221	15.990	3.818	1.126	—	46.295	698.159
1911/20	—	134.017	321.510	170.244	34.788	7.867	26.120	36.771	11.206	5.414	1.834	27.497	40.963	818.231
TOTAL SÉCULO	1.500.000	1.388.893	1.055.167	510.814	58.973	30.503	131.441	105.270	80.509	19.456	10.098	27.497	228.529	5.146.700

TABELA II
Pessoas com mais de 5 anos que não falam português no lar

Línguas maternas	Brasileiros natos		Naturalizados		Estrangeiros		TOTAL *	
	Censos 1940	1950	1940	1950	1940	1950	1940	1950
Alemã	580.114	502.928	5.083	3.560	59.169	45.419	644.458	551.951
Árabe	—	1.529	—	257	—	6.815	—	8.601
Guarani — Outras línguas indígenas	50.678	42.432	79	26	7.243	3.749	58.027	46.208
Italiana	405.084	253.804	5.776	4.399	47.089	27.474	458.054	285.689
Japonesa	70.476	95.887	2.887	3.181	119.095	101.920	192.698	200.991
Polonesa	—	64.722	—	2.053	—	14.583	—	81.362
Espanhola	28.072	11.879	1.906	1.643	44.262	30.377	74.381	43.901
Outras	?	28.985	?	1.834	?	51.749	?	82.583
TOTAL *	1.254.603	1.004.776	21.133	16.982	348.182	282.705	1.624.698	1.305.720

faladas pela 1ª 2ª ou 3ª geração estudos de interferência, funções, atitudes, grau de bilingüismo, implicações para o ensino do Português, estudos de comunidades bilíngües são tarefas que aguardam os pesquisadores brasileiros.

Há também necessidade de uma coleta sistemática e de uma classificação dos dados colhidos. Para o alemão existe o Instituto Hans Staden que desempenha este papel mas parece

não haver organização congênere para as demais línguas européias. No momento, o acesso a material informativo completo sobre línguas européias é quase impossível e num relatório desta natureza é possível que não nos tenhamos referido a uma série de contribuições realmente valiosas. Mas felizmente temos alguns minutos de debate em que os presentes são convidados a completar com suas informações as omissões involuntárias e talvez imperdoáveis de nosso relatório.

Aspectos de bilingüismo na colônia japonesa

MARY A. KATO e LEILA BARBARA, PUCSP

0.1. O PRESENTE RELATÓRIO SOBRE LÍNGUAS Minoritárias no Brasil resumir-se-á em expor resultados preliminares obtidos numa pesquisa-piloto efetivada na colônia japonesa radicada no Estado de São Paulo. Os objetivos dessa pesquisa-piloto foram: a) testar a metodologia utilizada para extrair as informações desejadas e b) a partir dos seus resultados, levantar certas hipóteses, que poderão ou não ser consubstanciadas numa pesquisa mais ampla, pesquisa essa que se pretende empreender, se houver condições materiais e humanas para isso, não só dentro da colônia japonesa como também em outras comunidades minoritárias orientais.

0.2. Essa pesquisa mais ampla terá como objetivos: a) descrever e testar os possíveis tipos e graus de bilingüismo existentes nas comunidades analisadas; b) descrever as possíveis variantes operantes na escolha lingüística do falante; c) tentar estabelecer se há fatores que co-variam com a diferença na proficiência de uma ou de outra língua. Os dois primeiros objetivos têm interesses nitidamente sociolingüísticos enquanto o terceiro tem implicações psicolingüísticas, na medida em que envolve análise dos fatores operantes no processo da aquisição e da aprendizagem¹.

0.3. Para a pesquisa piloto optou-se por uma metodologia de trabalho que garantisse em pouco tempo, embora com limitações, uma primeira visão do quadro real da situação analisada. Foi elaborado um questionário, constituído basicamente de questões de múltipla escolha, mas contendo também algumas respostas abertas afim de tornar possível a codificação dos itens de escolha ou a redefinição das categorias existentes, porém mal-formuladas. O questionário visa a obter informações dos seguintes tipos: a) dados demográficos, b) nível de proficiência nas quatro habilidades, c) condições de uso de cada língua, c) atitude e d) uso de formas de tratamento. Esses questionários foram aplicados por estudantes de pós-graduação em lingüística na PUC de São Paulo, "nissei" ou não, e membros da colônia japonesa interessados neste tipo de pesquisa. O entrevistador fez as perguntas oralmente e marcou as respostas nos formulários, registrando numa folha à parte ou no verso do questionário qualquer dado adicional sobre o informante². Para informante, foram escolhidos apenas os "nissei", isto é, membros da comunidade nascidos no Brasil, mas com pais de nacionalidade japonesa. O informante deveria fornecer dados sobre si mesmo, sobre seus pais

QUADRO I

Residência		Capital			Interior		
Idade ³		≤ 25	26-40	40	≤ 25	26-40	40
Sexo							
Homem		10	10	10	8	8	8
Mulher		10	10	10	8	8	8
Soma		20	20	20	16	16	16
Totais			60			48	
Total geral		108					

1. É comum na literatura fazer-se a distinção entre os termos *aquisição* e *aprendizagem*, reservando-se o primeiro para a primeira língua e o segundo para a segunda língua.

2. A alguns dos informantes da categoria dos PL foi solicitado a) preenchimento de próprio punho e b) sugestões sobre os quesitos e formato do questionário.

3. O menor informante tem 13 anos e o mais velho 56 anos.

e sobre seus filhos se os tivesse⁴. Ao todo foram entrevistados 108 sujeitos distribuídos da forma como se vê no Quadro I (pág. anterior).

0.4. A tabulação dos dados deu os seguintes percentuais nas questões demográficas:

QUADRO II

Residência		Capital	Interior
		60 amostras	48 amostras
1. Prenome	a. brasileiro	60,0%	45,0%
	b. japonês	40,0%	55,0%
2. Escolaridade ⁵	a. ϕ	—	—
	b. I	1,7%	20,5%
	c. II	13,3%	13,6%
	d. III	18,3%	18,2%
	e. IV	11,7%	9,1%
	f. V	55,0%	38,6%
3. Origem	a. Interior	61,7%	89,6%
	b. Capital	38,3%	10,4%
4. Ocupação ⁶	a. E	30,0%	18,8%
	b. PL	33,3%	10,4%
	c. PD	16,7%	12,5%
	d. V	20,0%	58,3%

0.5. Dada a exigüidade do tempo de que dispusemos para conduzir a pesquisa-piloto e do tempo de que dispomos para relatar seus resultados, deixaremos para uma ocasião posterior a apresentação dos dados relativos aos pais e aos filhos. Quanto ao "nissei", escolhemos

para análise três tópicos: a tipologia do nissei, o uso do J e o uso das formas de tratamento.

0.6. A pergunta do questionário da qual se extraiu dados para o estabelecimento de uma tipologia do nissei foi a seguinte:

QUADRO III

9. Primeira língua que entendeu e/ou falou: ⁷			
a. J	☐ a ₁ ainda entende e/ou fala J	sim ☐	Tipo J-JP
		não ☐	Tipo J-P
b. JP	☐ b ₁ ainda entende e/ou fala J	sim ☐	Tipo JP-JP
		não ☐	Tipo JP-P
c. P	☐ c ₁ aprendeu e/ou está aprendendo J	sim ☐	Tipo P-JP
		não ☐	Tipo P-P

Como se pode ver, esta questão 9 extrai informações sobre a primeira língua que o informante entendeu e/ou falou, a manutenção do J na fase pós-adolescência e a aprendizagem do J como segunda língua. Na última coluna à direita encontram-se os vários tipos possíveis de

ser encontrados na comunidade. Não foram consideradas aqui todas as possibilidades lógicas, uma vez que, do conhecimento que temos da comunidade, podemos afirmar com segurança que P-J e JP-J, se existirem, são estatística-

4. Seguiu-se aqui a orientação da pesquisa feita na Nicarágua, na qual procurou-se obter dados sobre quatro gerações perguntando-se a cada sujeito sobre duas gerações ascendentes e uma descendente. Para maiores detalhes vide Lieberman (1969).

5. ϕ = nada; I = primário; II = ginásio; III = colegial; IV = profissional de nível médio; V = superior.

6. E = estudante; PL = profissional liberal; PD = prendas domésticas; V = várias.

7. J = japonês; P = português, JP = japonês e português

mente insignificantes.⁸ O quadro abaixo dá a descrição percentual dos tipos encontrados:

QUADRO IV

Tipo \ Local	Capital (60)	Interior (48)	Geral
J-JP	51,7%	66,7%	58,3%
J-P	—	—	—
JP-JP	23,3%	20,8%	22,2%
JP-P	1,7%	—	0,9%
P-JP	18,3%	4,2%	12,0%
P-P	5,0%	8,3%	6,5%
	100,0%	100,0%	100,0%

Do quadro acima podemos tirar as seguintes conclusões:

a. A grande maioria dos “nissei” é bilíngüe, bilíngüe aqui não entendido como aquele que é plenamente proficiente nas quatro habilidades lingüísticas: compreensão, produção oral, leitura e escrita, mas que o é em algum grau em pelo menos uma dessas áreas. Teríamos, portanto, bilíngües de vários tipos, segundo a nomenclatura de Mackey (1969: 555); desde o completo até o passivo compreendendo entre esses extremos o parcial e o incipiente.

b. A ausência de membros na categoria J-P e a incidência maior do tipo JP-JP em relação a JP-P demonstra que, uma vez que o sujeito aprendeu o J como primeira língua, houve condições favoráveis para sua manutenção.

c. A língua usada em casa ou a língua a que o sujeito foi mais exposto na fase da aquisição foi o J para 58,3% dos informantes, o J e o P para 23,1% e o P para 18,5%.

d. A incidência maior do tipo P-JP sobre P-P, somente na Capital, faz crer que o estudo do J como segunda língua é motivado por orientação instrumental e não integrativa.⁹

QUADRO V

Tipo \ Idade	≤ 25	26-40	> 40	
J-JP (63)	27,0%	34,9%	38,1%	100%
JP-JP (24)	50,0%	37,5%	12,5%	100%
JP-P (1)	—	100,0%	—	100%
P-JP (13)	15,4%	30,8%	53,8%	100%
P-P (7)	71,4%	14,3%	14,3%	100%

a. O quadro vem reforçar a hipótese de que a aprendizagem do J como segunda língua é motivada por orientação instrumental, pois há maior número do tipo P-JP nas faixas etárias acima dos 25 anos.

b. As categorias JP-JP e P-P crescem em proporção inversa à idade enquanto as categorias J-JP

e P-JP crescem em razão direta à idade. Conclui-se que a maioria dos “nissei” novos foram criados em ambientes bilíngües JP ou monolíngües P, podendo-se pressupor que os pais desses “nissei”, apesar de nascidos no Japão, são bilíngües razoavelmente competentes no P.

8. Das categorias estabelecidas acima, poderíamos dizer que a) os tipos J-JP e P-JP são do tipo bilíngüe coordenado segundo Fishman (1964: pp 431-434), isto é, daqueles que adquiriram uma das línguas com os pais, por exemplo, e a outra fora do lar; e b) os tipos JP-JP são do tipo composto, isto é, daqueles que cresceram num ambiente onde as duas línguas eram faladas pelas mesmas pessoas. Consultando-se os dados relativos aos pais, todavia, constatou-se que, embora a grande maioria tivesse pelo menos um dos pais que falava J e P com os filhos, há indivíduos nessa categoria cujos pais são ambos monolíngües de uma

mesma língua. Portanto, para esses sujeitos alguém além dos pais deve ter suprido o “input” em português.

9. Lambert *et alii* (1972) postulam dois tipos de motivação para a aprendizagem da segunda língua: a instrumental e a integrativa. A primeira é aquela em que o estudo da segunda língua reflete mero valor utilitário da conquista lingüística e a segunda é aquela em que o estudo da segunda língua se faz no sentido de aprender sobre a outra comunidade cultural para se tornar um membro potencial do outro grupo.

QUADRO VI

Proficiência na fala ¹⁰	nada e pouco		regular e bem			
	Progenitor					
Tipo	Pai	Mãe	Pai	Mãe		
J-JP	34,0%	56,1%	66,0%	43,9%	100%	100%
JP-JP	23,8%	33,3%	76,2%	66,7%	100%	100%
P-P	66,7%	33,3%	33,3%	66,7%	100%	100%

a. Note-se que este quadro reforça a suposição acima para a categoria JP-JP, conquanto surpreendentemente não o faça para a categoria P-P. É possível que numa amostragem mais ampla, contudo, o mesmo padrão de JP-JP seja obedecido. Outra explicação plausível seria a de que a proficiência da mãe pesa mais na fase da aquisição do que a do pai.

QUADRO VII

Sexo				
	Homem		Mulher	
Tipo				
J-JP	42,9%		57,1%	100%
JP-JP	58,3%		41,7%	100%
JP-P	100,0%		—	100%
P-JP	53,8%		46,2%	100%
P-P	71,4%		28,6%	100%

a. O quadro evidencia que somente na categoria J-JP há mais mulheres do que homens.

b. Não foi encontrado nenhum membro JP-P que fosse mulher.

QUADRO VIII

Área de Proficiência ¹¹				
	Compreende		Compreende e fala	
Tipo			Compreende fala, lê e escreve	
J-JP	3,8%		24,5%	71,7%
JP-JP	16,7%		62,5%	20,8%
P-JP	—		61,5%	38,5%

a. Observa-se que a categoria J-JP é a que apresenta a maior porcentagem de bilíngües com as quatro habilidades, sendo que os bilíngües passivos perfazem apenas 3,8% do total dessa categoria.

b. A categoria JP-JP tem mais de 60% de seus membros com habilidade para compreensão e

produção oral, mas apenas 20,0% com proficiência nas quatro habilidades. É o grupo que apresenta maior número de bilíngües passivos.

c. É curioso notar que a categoria P-JP não tem membros bilíngües passivos e tem maior número de bilíngües com as quatro habilidades do que o grupo JP-JP. A explicação desses fatos

10. Os níveis para as quatro habilidades, tanto para a proficiência do informante no J como para a proficiência dos pais no P, não foram graduados da maneira como está no quadro (nada, pouco etc.), mas usando-se certos referenciais um pouco mais concretos para o falante poder se situar melhor. Por exemplo, para os pais a pergunta foi formulada da seguinte maneira:

Fala a. só quando alguém fala bem devagar e misturando

um pouco de J.

b. alguns assuntos falados em ritmo normal

c. qualquer assunto em ritmo normal

11. No questionário, foram colocados quatro categorias: C (compreende), CF (compreende e fala), CFL (compreende, fala e lê) e CFLE (compreende, fala, lê e escreve). Não tendo observado diferenças significativas entre CFL e CFLE, resolveu-se juntar as duas categorias.

talvez esteja na orientação instrumental que proporciona alta motivação para a aprendizagem da língua.

d. Usando-se as conclusões dos quadros VII e VIII como premissas podemos montar o seguinte silogismo:

1. Há mais mulheres na categoria J-JP

2. A categoria J-JP é a que apresenta maior número de bilíngües completos; logo

3. Há mais mulheres com proficiência nas quatro habilidades.

Esta conclusão é atestada pelo quadro IX abaixo, que relaciona área de proficiência com sexo do informante.

QUADRO IX

Sexo Área de Proficiência	Homem	Mulher	
C (3)	66,7%	33,3%	100%
CF (18)	44,4%	55,6%	100%
CFLE (22)	45,5%	54,5%	100%

QUADRO X

Fala 12 Tipo	Pouco	Regular	Razoavelmente	Bem	
J-JP (62)	14,5%	35,5%	25,8%	24,2%	100%
JP-JP (20)	25,0%	25,0%	30,0%	20,0%	100%
P-JP (13)	15,4%	46,2%	15,4%	23,1%	100%

a. A categoria J-JP é a que apresenta o maior número de falantes com proficiência máxima na produção oral e a menor porcentagem em indivíduos com proficiência mínima.

b. A categoria JP-JP é a que apresenta o menor número de falantes com proficiência máxima na fala.

c. A categoria P-JP parece ser, à primeira vista, mais proficiente do que JP-JP. Se recategorizarmos, porém, os níveis acima em apenas duas categorias, teremos os falantes de P-JP distribuídos mais na faixa menos proficiente enquanto os falantes de JP-JP se acham igualmente distribuídos nas duas faixas.

QUADRO XI

Fala Tipo	Pouco ou regular	Razoavelmente ou bem	
JP-JP (62)	50,0%	50,0%	100%
P-JP (13)	61,6%	38,5%	100%

Resumindo, temos o seguinte quadro geral:

Tipo	Características
J-JP	—É o maior grupo. —Cresce em proporção direta à idade. —Há mais mulheres do que homens. —É o que apresenta maior porcentagem de bilíngües com as quatro habilidades e o menor número de bilíngües passivos. —É o que apresenta maior número de falantes com proficiência máxima na fala e menos porcentagem com proficiência mínima.
JP-JP	—É o segundo em tamanho. —Cresce em proporção inversa à idade. —Os pais ou um dos pais é razoavelmente proficiente no P em produção oral. —Há mais homens do que mulheres. —Há mais de 50% com habilidade para compreensão e produção oral, mas apenas 20,0% com proficiência para as quatro habilidades. —É o que apresenta o menor número de falantes com proficiência máxima na fala. —No conjunto, é mais proficiente do que o grupo P-JP.

continua

12. Vide nota 10.

continuação

P-JP

- Constitui apenas 12,0%.
- O estudo do J parece ser motivado por orientação instrumental.
- Cresce em proporção inversa à idade.
- Há mais homens do que mulheres.
- Não há bilíngües passivos e apresenta uma porcentagem maior de bilíngües com as quatro habilidades do que o grupo JP-JP.
- No conjunto, são os menos proficientes em produção oral.

0.7. Com relação às perguntas relativas ao uso do J, tivemos os seguintes resultados:

QUADRO XII

Pessoas com quem fala Japonês	Capital	Interior
a. japoneses recém-vindos	64,3%	46,0%
b. avós ou pessoas da geração dos avós	67,9%	57,0%
c. pais ou pessoas da geração dos pais	78,9%	98,0%
d. outros 'nissei'	17,9%	44,0%
e. filhos ou pessoas da geração dos filhos	12,5%	24,0%

- a. O "nissei" usa o J basicamente na comunicação com os mais velhos. através das gerações, no interior do que na Capital.
- b. Há uma maior tendência à preservação do J, c. Há maior contacto do "nissei" com japoneses recém-vindos na capital do que no interior.

QUADRO XIII

Assuntos em que fala japonês	Capital	Interior
a. casa e família	87,5%	90,2%
b. trabalho e profissão	25,0%	46,3%
c. política, arte, religião	10,7%	31,7%
d. outros ¹³ Qual(s): _____	5,4%	4,9%

- a. O domínio¹⁴ em que mais se fala J é *casa e família*, tanto no interior como na capital. b. Nos diversos domínios, fala-se mais J no interior do que na capital.

QUADRO XIV

Das seguintes formas de tratamento, quais você

a) sabe quando usar

b) usa

- a. anata ou anta
- b. kimi
- c. omae
- d. watashi
- e. washi
- f. ore
- g. boku
- h. kare
- i. kanojo
- j. odissam(a)
- k. Nissam(nicham)
- l. obaacham(a)
- m. okaassam(a)
- n. nome+sam
- o. nome+cham

Faremos aqui a apresentação dos resultados obtidos apenas na coluna (b), introduzindo, ao mesmo tempo, uma explicação esquemática do uso das formas de tratamento incluídas no questionário.

13. As categorias novas que apareceram aqui foram: banalidades, esporte, "fococas".

14. De acordo com Fishman (1964), o termo *domínio* é preferível ao termo *função*, que hoje é usado com outras

c. Dos subdomínios de *c*, (Quadro XIII), o que foi mais grifado foi *religião*, seguido de *arte* e depois de *política*.

QUADRO XV¹⁵

Locutor → Interlocutor	Referente	% dos que usam
♂	kare ♂	30%
	kanojo ♀	26%
♀	kare ♂	31%
	kanojo ♀	18%

0.8. A fim de se colherem alguns dados relativos a registro, introduziu-se uma questão relativa a formas de tratamento no questionário. (veja o Quadro XIV na pág anterior).

a. As formas *kare* e *kanojo* são relativamente pouco conhecidas e pouco usadas pelo "nissei", que prefere usar o nome próprio ou, no caso de desconhecer-lo, um sintagma nominal completo como *aquela pessoa* (ano kata).

b. Observe-se o fato pitoresco de que há mais homens que usam a forma *kanojo* (ela) do que mulheres, o inverso sendo também verdadeiro.

QUADRO XVI

Locutor	Interlocutor	
♂ ♀ odissam(a) nome+sam (o)nissam(a) okaassam(a) obaacham(a) nome+cham	(+velho, +íntimo)¹⁶ (±íntimo, +respeito) =irmão ou cunhado mais velho =mãe ou sogra =avó (+íntimo, +afetivo)	87,8%

A grande maioria dos informantes usa as formas acima com interlocutores consanguíneos ou não.

QUADRO XVII

Locutor	Interlocutor
♂	♂
boku	anata (≤ idade, ±íntimo)
watashi	anta (≤ idade, +íntimo)
ore	kimi (≤ idade, +íntimo)
washi	omae (+inferior)
boku nome+sam odissam(a) an(a)ta kimi omae nome+cham	watashi nome+sam odissam(a) (?) anata *anta
washi *anata anta kimi (?)	ore nome+sam odissam(a) (?) kimi anta *anata kimi omae

conexões. Outros domínios seriam, segundo Schmidt-Rohr (Schmidt-Rohr, G. *Muttersprache*, Jena, Eugen Diederichs Verlag 1933, apud Fishman (1964), seriam o recreio e a rua, a escola, a igreja, a literatura, a imprensa, o exército, o judiciário e a burocracia governamental.

15. Seguiu-se aqui o esquema utilizado por Biederman (1972/73:371).

16. A forma *odissam(a)* é reservada por alguns falantes apenas para *tios* ou parentes masculinos mais velhos. Na colônia japonesa é muitas vezes usada não só para pessoas mais íntimas de mais idade como também para qualquer pessoa não íntima de sexo masculino mais velho que o locutor.

a. As formas usadas para primeira pessoa masculina, na colônia, são, em ordem de percentagem, *boku*, *watashi*, *ore* e *washi*.

b. Indicamos, no mesmo quadro, as formas de segunda pessoa com que cada forma de primeira pessoa pode ocorrer. *Boku* é a forma mais neutra, podendo ser usada tanto em situações relativamente formais como também em situações descontraídas, resultando desse fato a alta percentagem do seu uso. *Ore* é a seguinte em restrições, não podendo ser usada em situações muito formais. *Washi*, uma forma já bastante rara e usada muito pela primeira geração, é a que tem maiores restrições; daí sua baixa percentagem. O resultado com relação a *watashi* foi surpreendente, pois trata-se de uma forma utilizada por locutor masculino somente em situações muito formais.

c. Há falantes que usam apenas uma das formas acima alistadas para primeira pessoa, mas há também aqueles que usam até quatro formas. No quadro abaixo encontra-se a descrição percentual das combinações encontradas:

QUADRO XVIII

Ore, boku, washi e watashi	10,3%
ore, boku, e watashi	12,8%
ore, boku e washi	5,1%
ore e boku	7,7%
ore e watashi	5,1%
boku e watashi	23,1%
washi e watashi	2,6%
só boku	28,2%
só ore	2,6%
só watashi	2,6%

d. Com relação à segunda pessoa, há da mesma maneira que em c., falantes que usam apenas uma forma, levando-nos a crer que usam J num domínio restrito, como também outros que usam as três formas e, portanto, que utilizam o J em vários domínios. Abaixo estão os percentuais de cada combinação encontrada:

QUADRO XIX

an(a)ta, kimi e omae	22,0%
an(a)ta e kimi	22,0%
an(a)ta e omae	2,4%
omae e kimi	4,9%
só an(a)ta	22,0%
só kimi	4,9%
nenhuma forma	22,0%

É preciso que se aponte como uma falha em nosso questionário não termos feito a distinção das formas *anata* e *anta*. Embora a segunda

seja apenas uma corruptela da primeira, da mesma maneira que em *watashi* e *washi*, a forma fonologicamente mais curta corresponde a um registro menos formal e/ou menos elegante. Sendo assim fica-se sem saber se aquele que usa *an(a)ta* e *kimi* usa a) *anata* e *kimi*, b) *anta* e *kimi* ou ainda *anata*, *kimi* e *anta*, o que é perfeitamente possível. Podemos supor por ex. um falante que se dirige a) a um elemento não-intimo, do mesmo sexo ou não e da mesma faixa etária, usando a forma *anata*, b) a um elemento amigo, do mesmo sexo e da mesma faixa usando a forma *kimi*, e c) a uma criança, usando *anta*. Apesar dessa falha, podemos observar alguns aspectos interessantes no quadro XIX:

a. 22% dos falantes não usa forma alguma para se dirigir ao interlocutor de faixa etária igual ou inferior. Duas situações são possíveis nesse caso: a) o falante tem ocasiões de conversar com pessoas de faixa etária igual ou inferior, mas quando o faz não usa forma de tratamento; b) o falante não tem ocasiões de falar com pessoas dessas faixas¹⁷. É de supor que esse caso seja o mais freqüente, dado que no quadro XII vimos que a grande maioria dos "nissei" usa J para se comunicar com os mais velhos e poucos com outros "nissei".

b. *Omae*, que pressupõe do locutor um status superior em relação ao interlocutor, podendo ser usado pelo chefe ao dirigir-se ao empregado, pelos pais ao se dirigirem aos filhos e muitas vezes pelo marido ao se dirigir à esposa, tem baixa ocorrência, o que nos leva a crer que a maioria dos "nissei" ou é mais democrática ou não fala J quando tem interlocutores desses tipos.

QUADRO XX

Locutor →		Interlocutor	
watashi	98,0%	an(a)ta	85,7%
*washi	2,0%	? kimi	6,1%
*ore	8,2%	omae	16,3%
*boku	8,2%	nenhum	16,3%
watashi		anata	
		anta	
		omae	
anata kimi e omae			6,1%
anata e omae			10,2%
an(a)ta			67,3%
nenhum			16,3%

17. É o caso do relator desta pesquisa.

c. A forma *kimi*, considerada a mais apropriada para um falante do sexo masculino dirigir-se a um interlocutor do mesmo sexo, faixa etária igual ou inferior, é usada por apenas 51% dos sujeitos, segundo o quadro XVIII e XIX, sendo em seu lugar usadas as formas an(a)ta ou Ø.

a. 98% das informantes usa *watashi*, que é a forma apropriada para o locutor feminino.

b. Formas não apropriadas ocorreram com falantes cuja proficiência lingüística é marcadamente baixa, o que nos leva a duvidar que a informante as usasse com fins humorísticos.

c. Da mesma maneira que com os informantes masculinos, observa-se aqui uma alta porcentagem de sujeitos que não usam uma forma específica para dirigir-se a um interlocutor de faixa etária igual ou inferior, donde se conclui que ou o informante evita usar formas de tratamento de 2ª pessoa ou não tem ocasião de usá-las.

A conclusão geral a que se chega com relação

às formas de tratamento usadas pelo "nissei" é a de que há uma tendência a usar formas mais neutras com maior abrangência de tipos de referentes, mesmo que para isso se adote uma forma considerada de menos prestígio como *anta* ou de escopo menos abrangente como *odissam*.

REFERÊNCIAS

- Biederman, M.T.C., 1972/3. "Formas de tratamento e estruturas sociais", *Alfa*, 18/19, Marília.
- Fishman, J., 1964. "Language maintenance and language shift as a field of inquiry", *Linguistics*, 9 (32-70).
- Lambert, W. E. R.; G. Garner e R. Olton, 1972. "A Study of the roles of attitudes and motivations in second-language learning", in J. Fishman, 1972. (ed.) *Readings in the sociology of language*, Mouton (473-491).
- Lieberson, S., 1969. "How can we describe and measure the incidence and distribution of bilingualism" In L. G. Kelly, 1969. (ed.) *Description and measurement of bilingualism: an international seminar - University of Moncton* (June 6-14, 1967) University of Toronto Press (285-295).

Línguas indígenas

CHARLOTTE EMMERICH, Museu Nacional, Departamento de Antropologia

EMBORA A PROBLEMÁTICA DAS LÍNGUAS indígenas brasileiras seja um pouco diferenciada dos demais tópicos deste Seminário, sua inclusão me parece oportuna e atual. Num momento em que cada vez mais freqüentes são os noticiários sobre nossas populações autóctones – sejam elas remanescentes aculturados ou grupos selvícolas descobertos em seus recônditos refúgios hileanos – uma pergunta salta-nos aos olhos de imediato, qual seja a da uniformidade étnica destas tribos e o seu conseqüente interrelacionamento cultural. Muito diferenciados social e materialmente, os grupos indígenas brasileiros refletem esta diversidade também em suas línguas. Rodrigues registra para o Brasil 25 famílias lingüísticas, das quais as famílias Tupi-Guarani, Jê, Karib e Aruak são as mais representadas com cerca de 120 línguas e dialetos (Rodrigues, 1972).

Porém, não é apenas o grau de diversidade tipológica que gera a complexidade do quadro das línguas indígenas brasileiras. As formas e a intensidade de interação desses grupos com a sociedade nacional determinam estágios de aculturação lingüística que vão desde o monolingüismo absoluto na língua materna até o total abandono da língua nativa com substituição pelo português, passando por situações lingüísticas diversas. Esta realidade decorre dos estágios de contato, conforme definidos por Darcy Ribeiro em levantamento feito sobre as línguas e culturas indígenas do Brasil (Ribeiro, 1957). Ele estabelece quatro etapas no contato, que vão desde o isolamento até a integração, passando por contatos intermitentes e permanentes. Utiliza como critério de classificação a intensidade e forma de contato dos grupos indígenas com a sociedade envolvente.

Alguns grupos passam sucessivamente por todas as etapas, dentro de um processo de aculturação progressivo, porém, freqüentemente, as circunstâncias do contato intensificam o processo de integração, levando grupos drasticamente da condição de isolados à interação

permanente, com perda irremediável de padrões culturais e lingüísticos.

Cada um desses estágios se caracteriza por comportamentos culturais que encontram paralelismo nas atitudes lingüísticas do grupo. Assim, enquanto isolados, se caracterizam por autonomia cultural e lingüística. Na situação de contato intermitente, a cultura sofre mudanças expressas na língua sob forma de interferências, de nível geralmente lexical, que refletem as novas experiências. À medida que a interação se torna sistemática, os padrões culturais são modificados por condicionamentos e necessidades novas que impõem ao grupo a aquisição de uma língua de contato e levam a um maior ou menor grau de bilingüismo. Ao atingir o estágio de integrados os índios pouco conservam de seus valores culturais originais subsistindo apenas "certa lealdade a sua identidade étnica que os faz sentir como povo" (Ribeiro, 1957). Neste estágio muitos grupos tribais já não se expressam na língua nativa.

É significativa a preocupação de uma índia Kaingang, Maria Mulata, que, com mais de noventa anos, procura ensinar a sua língua a todos seus descendentes: "Se eles esquecem a língua, a tribo desaparece" (*Jornal do Brasil*, 13/07/74).

Ribeiro mostra no seu levantamento como, em apenas meio século, a situação indígena do Brasil sofreu profundas modificações. Considerando as mudanças significativas da realidade brasileira neste último quarto de século, podemos supor que a situação hoje esteja bem longe daquela exposta por Ribeiro em 1950. O ritmo mais acentuado em que novos grupos vêm sendo contactados e as mudanças rápidas sofridas pelas comunidades tribais conhecidas, em contato com número crescente de frentes de penetração, são seguramente os principais fatores determinantes.

Diante desta situação um levantamento abrangente e atualizado das línguas indígenas brasileiras e das variantes lingüísticas decorrentes

das diversas formas de contato se impõe como objetivo prioritário. Por outro lado, estudos intensivos precisam ser programados para documentar aquelas línguas mais ameaçadas de extinção e para captar variedades e processos lingüísticos da maior importância para os âmbitos da etno, psico e sociolingüística.

Vozes isoladas se fizeram ouvir no passado propugnando pela causa das línguas indígenas brasileiras. Há quase meio século Oiticica frisava a necessidade de documentação metódica e propunha a criação de um centro coordenador de pesquisas lingüísticas na América do Sul (in Rodrigues, 1961). Mattoso Camara Jr. e Rodrigues enfatizaram reiteradas vezes a relevância dos estudos das línguas indígenas brasileiras para o desenvolvimento da lingüística no Brasil (Rodrigues, 1961). Darcy Ribeiro, em 1957, delineou tarefas prioritárias para os estudos lingüísticos que continuam da maior pertinência.

O empenho atual mais significativo pela documentação e estudo dessas línguas vem sendo desenvolvido pelos membros do Summer Institute of Linguistics que, através de convênios com o Museu Nacional em 1959, a Universidade de Brasília em 1963 e a Fundação Nacional do Índio (FUNAI) em 1969, vêm estudando sistematicamente cerca de quarenta línguas. Sua contribuição, sobretudo no campo da lingüística descritiva, foi decisiva para transformar o panorama das línguas indígenas brasileiras.

Com a implantação do Estatuto do Índio, através da Lei nº 6.001 de 19 de dezembro de 1973, que dispõe no Título V, Artigo 49, que "a alfabetização dos índios far-se-á na língua do grupo a que pertencem, e em português, salvo guardado o uso da primeira", o Summer Institute of Linguistics (SIL) assumiu a responsabilidade adicional de desenvolver projetos de educação bilíngue em colaboração com a FUNAI. Presentemente há quatro projetos em andamento, junto aos grupos Kaingang, Karajá, Xavante e Guajajara. A própria dinâmica da educação indígena vem exigindo um maior envolvimento dos lingüistas do SIL, através de treinamento de monitores indígenas, preparação de material didático e cartilhas nas respectivas línguas nativas, culminando com seminários de literatura indígena. Esta última, mais recente, experiência visa a treinar o índio para produzir textos de estilo e temática determinados pelo próprio escritor indígena, suprimindo desta forma o grupo com material didático

calçado nos próprios padrões culturais e lingüísticos.

Embora o número de lingüistas brasileiros que se dedicam a estudos indígenas seja ainda muito reduzido, já se faz sentir um maior interesse pelo assunto. Os motivos desta limitação podem ser procurados na desinformação e na própria estrutura universitária que tradicionalmente relegou a um segundo plano a pesquisa lingüística, sobretudo da lingüística indígena. Fator de igual importância e freio natural têm sido as dificuldades de acesso e permanência por períodos longos nas áreas de estudo.

Estas restrições parecem agora, em parte pelo menos, superadas graças à existência de Campi Avançados de algumas universidades em áreas indígenas e atividades como o Projeto Rondon. A possibilidade de desenvolver atividades de pesquisa junto a programas de pós-graduação é mais um fator favorável.

Paralelamente, a Fundação Nacional do Índio está empenhada em contar com a colaboração das universidades brasileiras, sobretudo dos antropólogos e lingüistas, no estudo e desenvolvimento de projetos junto às comunidades indígenas mais expostas ao contato.

Dentre a problemática indígena alguns aspectos exigem atenção imediata, tais como a documentação de línguas em contato permanente com a sociedade envolvente e as de reduzido número de falantes.

Apenas cerca de terça parte das línguas indígenas brasileiras estão em estudo presentemente, com ampla documentação e análises, geralmente de cunho descritivo, já publicadas.

Das demais, várias têm número de falantes tão pequeno que a sobrevivência da língua corre sério risco de extinção, como no caso dos Avá-Canoeiros.

Outros tantos grupos, em decorrência de um contato permanente, estão ameaçados de perder padrões culturais e lingüísticos. Esta situação demanda estudos de caráter etnolingüístico, que possam ainda captar as particularidades culturais do grupo expressas através de uma visão do mundo própria.

Ainda no âmbito da etnolingüística é preciso documentar e estudar a linguagem mítica, ritual e campos semânticos como os designativos da fauna e flora medicinal, ritual e de pajelança, antes que estes sejam influenciados por padrões nossos.

A partir do momento em que passa a haver um intercâmbio, mesmo que intermitente, com grupos da sociedade nacional, o índio incorpora novos campos de experiência à sua língua.

Funcionando inicialmente apenas a nível de interferência na língua, geralmente são formas lexicais para designar objetos industrializados, progressivamente a necessidade e as formas de intercâmbio levam o índio à aquisição de uma língua de contato.

O grau de progressão, a natureza e forma desta língua de contato vêm sendo analisados por mim no Alto Xingu.

No seu estágio inicial toma formas nítidas de pidginização e obedece a um desenvolvimento análogo ao observado em estudos de aquisição da linguagem. Dependendo do grupo, esta variação do português pode levar a um domínio fluente do português regional.

Parece existir uma correlação grande entre o estágio de contato e a fluência na língua nacional. Um exame das línguas em estudo pelos membros do Summer Institute of Linguistics confirma esta situação (Relatório, SIL, 1973). Assim grupos autônomos como os Júma, Surui, Maimandé se mantêm monolíngues, enquanto os Hixkariyána, Jamamadí, Mura-Pirahá, Kaiwá, que estão em contato intermitente, revelam um certo grau de bilingüismo que se acentua em grupos como os Apalaí, Fulniô, Bacairi, Asurini, vivendo em situação de contato permanente. No entanto, apesar desta nítida correlação há grupos que fogem à previsão. Os Maxakali, por exemplo, no Estado de Minas Gerais, vivem em contato permanente com a sociedade envolvente porém conservam sua língua e costumes.

O bilingüismo é um tópico pouco estudado nas populações indígenas brasileiras. Um levantamento desta natureza foi feito entre os índios Kamayurá do Alto Xingu por Rosa Virgínia Mattos e Silva (1969/72).

Várias áreas do Brasil se caracterizam por abrigar grupos indígenas de filiação lingüística diversa porém com marcada uniformidade cultural. Áreas como o Xingu e o Uaupés apresentam este mosaico lingüístico, tendo sido estudados o primeiro sob um enfoque etnolingüístico por Monod (1975) e o último de um ponto de vista antropológico (Sorensen, 1967). Ambos representam uma primeira tentativa de abordar o problema do multilingüismo, porém não esgotam o assunto do ponto de vista teórico.

Situação análoga ao multilingüismo parece repetir-se em menor escala em grupos que, por seu condensamento demográfico são levados, através de casamentos intertribais a situações de inter-relacionamento lingüístico estável. No momento estamos desenvolvendo um estudo

com este enfoque com alunos do Museu Nacional no grupo Yawalapiti.

Paralelamente aos aspectos acima mencionados, ainda outra situação exige uma participação dinâmica da lingüística, em especial da lingüística aplicada. Trata-se da educação indígena. Implantada por desejo do próprio índio com respaldo na legislação contida no Estatuto do Índio, a FUNAI desenvolve no momento quatro projetos de educação com a colaboração do Summer Institute of Linguistics: Projeto Kaingang nos Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, Projeto Karajá na Ilha do Bananal (aldeia Macaúba), Projeto Xavante, em Mato Grosso e Projeto Guajajara no Maranhão.

É objetivo da educação bilingüe alfabetizar o indígena na língua materna e gradativamente introduzir o português, inicialmente oral, até atingir um estágio de fluência que permita a alfabetização em português. Sua meta é constituir "uma ponte de transição pela qual o indígena possa e deve se autopromover, autovalorizar e se emancipar, possibilitando a sua integração na vida e no sistema de educação nacional" (Relatório do SIL, p.70, 1973).

Esta nova perspectiva para as populações indígenas brasileiras é uma consequência direta dos estudos lingüísticos desenvolvidos pelo Summer Institute of Linguistics desde 1959, que permitiu elaborar alfabetos de acordo com as análises lingüísticas e preparar o necessário material didático para as etapas iniciais do ensino bilingüe. Como monitor, o índio é chamado a colaborar. Selecionado pela própria comunidade e munido de um treinamento especial, cabe a ele tornar-se o professor de seu grupo tribal.

Com a progressão dos projetos ele se torna também o responsável pela elaboração do seu material didático, para o que é orientado em cursos de literatura indígena.

Confrontando esta situação com um passado não muito remoto, podemos dizer que o progresso foi considerável. Em termos de realidade brasileira no entanto, a colaboração de mais entidades que se dedicam à lingüística aplicada é imprescindível, sobretudo se pensarmos naquelas comunidades que, no contato, perderam padrões culturais e lingüísticos e necessitam uma ponte de transição para si mesmos e para o mundo dos brancos.

Vejo ainda, além da autovalorização pretendida na formação do monitor, a possibilidade dele vir a desenvolver, através do melhor conhecimento da sua língua, interesses lingüís-

ticos e tornar-se, num futuro não muito longínquo, o lingüista de seu próprio grupo, se incentivado para tanto.

REFERÊNCIAS

- Estatuto do Índio*, Fundação Nacional do Índio, 1974.
- Mattos e Silva, Rosa Virgínia, 1969-77. Informação preliminar sobre o português falado na aldeia Kamayurá, *Revista de antropologia*, nº 17-20.
- Monod, Aurore, 1975. *La pratique linguistique des indiens Trumai*, Tome I, Société d'Etudes Linguistiques et Anthropologiques de France, Paris.
- Ribeiro, Darcy. 1957. Línguas e culturas indígenas do Brasil. *Educação e ciências sociais* nº6.
- Rodrigues, Aryon D., 1972. Línguas ameríndias in *Grande Enciclopédia Delta Larousse*, Vol. 9, p. 4034-36.
- Os Estudos de linguística indígena no Brasil, 1963. *Revista de antropologia*, XI.
- Sorensen Jr., A. P., 1974. *Multilingualism in the northwest Amazon, sociolinguistics*, ed. J. B. Pride & J. Holmes, Penguin.
- Summer Institute of Linguistics, *Relatório de atividades*, Brasília, 1973.

Capital estatal e burguesia de estado

CARLOS ESTEVAM MARTINS

AS ÁREAS DE FRICÇÃO ATUALMENTE existentes na sociedade brasileira sugerem que uma variedade de interesses locais e forâneos ligados ao processo de internacionalização, perderam parcelas importantes do poder que anteriormente detinham. Numa palavra, hoje não mandam tanto quanto ontem e – embora sejam os que mais mandam – temem mandar menos amanhã. Por que estaria acontecendo isso? Certo ou errado, já encontraram uma resposta: a origem de todo o mal é a crescente estatização do sistema econômico. E qual seria o remédio capaz de debelar o mal em sua origem? Para isso também já há uma resposta: a liberalização do sistema político.

Que relação existe entre o remédio e o mal? É que a estatização só é um bem quando se limita ao campo econômico sem produzir efeitos próprios no campo político e quando ocorre no ritmo, no grau e nas áreas em que, de fato, presta um serviço insubstituível e indispensável à acumulação do capital privado. Naturalmente, a estatização não é um objetivo valorizado em si mesmo, mas, apenas, um dos expedientes de que a burguesia lança mão para maximizar a taxa de lucro e/ou multiplicar as oportunidades de investimento privado. Para ela, os recursos do Estado são seus recursos, uma vez que o Estado é o seu Estado. Há uma fronteira, portanto, além da qual a estatização não pode avançar um único passo e ninguém melhor do que um economista como Carlos Langoni para nos dizer onde jaz esse limite: "Um indicador qualitativo relativamente simples dos níveis máximos de participação estatal seria a redução dos investimentos privados não relacionada com fatores conjunturais, mas sim com a crise de confiança causada pela presença do Estado. A partir deste estágio, se a participação estatal

continua a aumentar, caminhamos para um sistema econômico distinto, do tipo capitalismo de Estado, em que não há possibilidades de exploração conveniente do potencial produtivo da empresa privada" (*). Nas palavras que um colega de Langoni dirigiu à Associação Comercial de São Paulo, a mesma questão foi posta da seguinte forma: "uma vez que o bolo dos recursos é limitado, o avanço do Estado investidor está se fazendo em detrimento da capacidade de investir do setor privado" (**).

Num país como o Brasil não é fácil manter o equilíbrio entre o estatal e o privado. Os fatores que promovem desequilíbrios a favor do Estado não são apenas de ordem ideológica, mas, principalmente, de ordem econômica, social e política. No fundo, é essa complexidade que obriga a luta contra a estatização a se transformar em luta contra a *matéria*, a *forma* e o *espírito* do modelo político vigente. Há quem diga, por exemplo, que a ideologia dos que tomam as decisões não tem tido nenhuma influência no processo. Os que assim pensam, no entanto, certamente estão superestimando a ausência de uma mentalidade socializante e subestimando a presença, não só ativa como bastante antiga, de uma mentalidade anti-privatista.

O ponto crucial, no entanto, e ao qual todos os demais se prendem, reside no papel específico que o Estado brasileiro desempenha com respeito ao processo de valorização do capital privado. Para que essa especificidade possa ser apreciada em todo o seu alcance é indispensável destacar – como é feito por Ricardo Abra-

(*) *Visão*, 26-V-75, pág. 49.

(**) *Jornal da Tarde*, 11-VI-75.

movay em sua penetrante análise dessa problemática – o fato de que “a empresa pública foi, no Brasil, uma das mais importantes pré-condições à definitiva transição para o capitalismo monopolista”, não sendo possível, portanto, “desvincular o seu desenvolvimento da lógica que rege as transformações do capital” (*).

Todavia, para compreender a especificidade do caso brasileiro ou, mais genericamente, da periferia viável do sistema capitalista mundial, não é necessário ir ao ponto de afirmar, como faz Abramovay, que “a empresa pública aparenta ser mais uma condição necessária para a instauração do domínio capitalista sobre a sociedade do que a consequência desse domínio” (**). É suficiente e, inclusive mais acertado, pensá-la como uma das formas em que o capital se manifesta e se apóia durante determinadas etapas de sua expansão. Isso é assim tanto no centro, quanto na periferia do sistema. A diferença fundamental entre um caso e o outro é que, nos países centrais, a estatização é comandada pelas necessidades do capitalismo monopolista maduro que defronta com o problema da superacumulação de capital, ou seja, com uma situação em que a tentativa de inverter lucrativamente toda a massa de capital disponível num determinado momento produziria o efeito negativo de deprimir a taxa média de lucro. Nessas condições, estabelece-se a distinção entre público e privado para o efeito de, esterilizando-se uma parte, tornar fecunda a parte restante da massa de capital disponível. O capital público esterilizado passa a funcionar, portanto, como um não-capital, uma vez que não se incorpora a ele, valorizando-o, a mais-valia por ele produzida. Simplesmente ele deixa de participar da perequação da taxa de lucro, o que permite ao capital-privado-fecundo continuar a viver como tal, reproduzindo-se em escala ampliada. Em última análise, trata-se de um mecanismo que se instala, durante a etapa monopolista, como dispositivo regulador do sistema: um fator de reequilíbrio em substituição à concorrência e às crises, cujos efeitos esterilizantes incidem, de um modo indiscriminado e não planejado, sobre as mais diversas parcelas do capital privado nas economias de livre mercado.

Nos países centrais, de capitalismo avançado, a

relação entre o estatal e o privado se dá no bojo de uma unidade harmônica em que o elemento privado é ativo e subordinante e o elemento estatal é passivo e subordinado. A contradição que persiste entre ambos é meramente abstrata pois restringe-se à oposição entre os meios sociais de produção e o caráter anti-social da propriedade que a empresa pública, formalmente, nega. Tal negação, por sua vez, além de ser formal, é, ademais, parcial, já que o caráter da propriedade estatal permanece anti-social enquanto a propriedade estatal não se transforma em propriedade social.

Em países como o Brasil, o estatal e o privado situam-se também no bojo de uma mesma unidade – a unidade do movimento de acumulação do capital – mas aí se relacionam de um modo concretamente contraditório, em função do papel central, dinamizador e pré-condicionante que o elemento estatal desempenha em face de uma burguesia que, além de não se ter apoderado integralmente de todo o processo material da produção, não se unificou em termos horizontais, verticais e nacionais, nem se consolidou enquanto classe anteriormente à constituição do aparelho produtivo estatal.

Nos países centrais a empresa estatal é uma consequência tardia do desenvolvimento capitalista; aqui, ela é a condição de desenvolvimento do capitalismo tardio. Entre nós, não é funcionando como não-capital e se desvalorizando, mas, ao contrário, é funcionando como capital e se valorizando que o setor estatal serve ao setor privado. A unidade se estabelece, assim, não entre pares complementares que se integram em primeiro grau, uma vez que competem pelos mesmos meios, embora para atingir o mesmo fim.

O capital estatal é tão capital quanto o é o capital privado. Em sua confrontação, enquanto modalidades de capital, eles constituem uma unidade concretamente contraditória, análoga à que pode existir, por exemplo, entre o capital agro-exportador e o capital industrial na medida em que o primeiro sustenta, mas ao mesmo tempo recusa, a possibilidade de existência do segundo.

As diferenças entre o capitalismo monopolista de Estado e a etapa que estamos vivendo se expressam contundentemente no fato de que, no nosso caso, a parte estatizada da economia tem que ser lucrativa e a expansão que aí se verifica, via retenção e reinvestimento dos lucros, tem que correr à frente do processo

(*) Ricardo Abramovay, “Capitalismo monopolista de Estado e intervenção pública na economia”, mimeo, 1975.

(**) *Idem, idem.*

privado de acumulação. No Brasil, as atividades produtivas que se tornam estatizadas não o são porque as empresas que as organizam tenham que *estaticamente* deixar de acumular para que possa prosseguir a acumulação das demais; ao contrário, é indispensável acumular nos setores estatizados a fim de que *dinamicamente* seja criado o espaço econômico que possibilita a acumulação privada.

A condição essencialmente capitalística, somada a essa primazia estratégica do investimento estatal, é o que cria, em última análise, a possibilidade para o surgimento de pontos reais de conflito. É inevitável que ocorram desequilíbrios e choques de interesse durante um processo de integração em que a parte a ser finalmente beneficiada não lidera e a parte que lidera necessita ser intermediariamente beneficiada. Ao se reproduzir, em cada novo giro do processo, a estrutura global do capital tende a se rerepresentar qualitativamente diferente do que era antes: surgem distorções, defasagens, desproporções e desarticulações que não só alteram as posições e as perspectivas relativas dos parceiros como podem se aprofundar, se não forem corrigidas, no giro seguinte. Nada assegura que esse ou aquele segmento do capital privado, nesse ou naquele ramo de atividade, não se veja interceptado pelo capital estatal ou por políticas do governo favoráveis e ulteriores intervenções estatizantes. Nada assegura, tampouco, que o capital privado em seu conjunto não se torne, durante algum tempo, cada vez mais fraco em termos relativos, embora esteja se fortalecendo em termos absolutos.

Essas são coisas que podem ocorrer justamente se e enquanto o investimento público for chamado a atuar como garantidor do ciclo de expansão. Com efeito, durante os períodos de expansão econômica acelerada – ou tendo em vista criar condições para essa ocorrência – é indispensável aumentar, mais do que proporcionalmente, os investimentos públicos em pontos estratégicos, quer seja para romper estrangulamentos já existentes e que se agravam com o crescimento da economia, quer seja para evitar bloqueios futuros ao prosseguimento da expansão. Nessas condições, torna-se bastante difícil – mesmo se houvesse a intenção – manter o peso relativo dos investimentos estatais. Se eles têm que assumir escalas provisoriamente desproporcionais, ao mesmo tempo em que têm que correr à frente dos demais, e se o essencial, do ponto de vista macro-econômico, é que essa dupla iniciativa não seja cerceada por razões

micro-econômicas, como impedir que se cometam erros de previsão, tanto para cima, quanto para baixo ora sobrestimando ora subestimando o volume e a variedade das inversões estatais a serem feitas?

Essa manifestação *sui-generis* da lei do desenvolvimento desigual foi assim descrita pelo presidente do BNDE: “Para as relações do Estado com a iniciativa privada este é um momento de *desequilíbrios potenciais*. O governo, que tem a responsabilidade do planejamento, sente que preencher os espaços vazios é uma necessidade urgente e inadiável, sob pena de prejudicar oportunidades históricas de crescimento” (*).

Vemos, assim, que o nó da questão do processo de estatização da economia reside na dupla determinação que define o investimento estatal de um modo aparentemente contraditório: por um lado, ele tem que ser capital e atuar como capital; por outro lado, ele tem que ser público e atuar, portanto, em defesa do interesse geral da burguesia. Tanto numa, quanto noutra capacidade, ele é forçado a entrar em choque com interesses particulares. Enumeremos alguns casos típicos.

Sendo capital, cabe-lhe reproduzir-se em escala ampliada, não só aproveitando ou criando oportunidades para sua autovalorização, como também assumindo as formas organizacionais que se mostram mais adequadas do ponto de vista da maximalização dos lucros. É assim que não tem qualquer sentido maior, embora tenha sentidos menores, a queixa freqüentemente formulada pelos empresários contra a diversificação das atividades e a conglomeração das S.A. estatais. Há juizes do TCU, como o ministro Gallotti, que certamente não sabem onde está o seu dever quando condenam empresas como a Vale do Rio Doce que “depois de vencer a fase de diversificação de atividades ligadas ao ferro, passou ao reflorestamento, produção de celulose, de fertilizantes, de carne bovina e aos serviços de navegação, reparos navais e comércio exterior”, criando subsidiárias que formam um “verdadeiro conglomerado público que a lei institucional não autorizou e não quis” (**).

Mas que lei é essa que não se subordina à legalidade maior do desenvolvimento capitalista da economia? É natural que algumas empresas, dos ramos supracitados, sintam-se prejudicadas com a diversificação da Vale. Ao mesmo

(*) *Visão*, 26-V-75.

(**) *Visão*, 26-V-75.

tempo, porém, muitas outras, de outros ramos, sentem-se beneficiadas com o correlato da *diversificação*, ou seja, a expansão da Vale. Qual dos dois interesses deve prevalecer? De que lado do capital ficam o judiciário e os demais poderes da República?

O mesmo pode-se dizer da tendência que alguns empresários batizaram de "doença da atividade-meio", isto é, a crescente integração vertical das atividades das empresas estatais. Na realidade, trata-se de um movimento típico e perfeitamente legítimo do capital que, no caso, é realizado pelo capital estatal e condenado, uma vez mais, pelos setores do capital privado que são negativamente afetados por essa modalidade de crescimento das empresas do Estado. No entanto, se o grosso da burguesia deseja, digamos, comprar aço barato, não é de seu interesse impedir que a Companhia Siderúrgica Nacional ou a Usiminas dediquem-se, através de subsidiárias criadas para esse efeito, como a Cobraf e Usimec, às atividades relativas à elaboração de projetos e à construção de equipamentos siderúrgicos, em lugar de onerar os seus custos adquirindo esses bens e serviços das mãos de terceiros e a preços que incluem o lucro dos fornecedores privados. A Usimec, por exemplo, como explica um de seus diretores, foi criada "para aproveitar a grande oficina de manutenção que, como todas as grandes siderúrgicas, a Usiminas era obrigada a manter"; ademais, acrescenta, "somente as empresas siderúrgicas de grande porte têm a experiência e a atualização tecnológica necessárias para projetar e construir equipamentos siderúrgicos".

Dito de outro modo, as empresas estatais, ao buscarem uma maior integração vertical de suas atividades, estão seguindo à risca os princípios de racionalidade econômica de longa data conhecidos e aplicados pelas grandes empresas capitalistas. Os setores privados que a isso se opõem caem, assim, numa contradição *sui generis*: visando a defender o livre desenvolvimento das iniciativas econômicas contra as intervenções artificiais da política, reivindicam as intervenções artificiais da política contra o livre desenvolvimento das iniciativas econômicas.

A dupla determinação do capital estatal acima definida é o que explica também a tendência à generalização desses processos de integração, os quais começam agora a ultrapassar o âmbito das unidades empresariais para se alastrarem no espaço mais amplo constituído pelo aparelho produtivo do Estado em seu conjunto: a "doença da atividade-meio" es-

tá assumindo um novo caráter na medida em que são criadas empresas estatais exclusivamente dedicadas a produzir bens e serviços-meio para suas co-irmãs. Esse é o caso da CAEEB que, como o próprio nome indica, é uma companhia Auxiliar das Empresas Elétricas Brasileiras; do GEIPOT que, de grupo de trabalho criado para traçar as diretrizes da política de transporte, transformou-se em empresa de projetos e consultoria; é o caso também do Instituto de Pesquisas Tecnológicas e de uma série de outras organizações federais e estaduais.

A dupla determinação impulsiona a estatização da economia, ora pelo lado do movimento material do capital, como vimos acima, ora pelo lado do movimento constitucional do poder, como acontece quando o governo cumpre à risca o estabelecido no artigo 170 da lei magna: "Às empresas privadas compete, preferencialmente, com o estímulo e o apoio do Estado, organizar e explorar as atividades econômicas". Parágrafo 1º: "Apenas em caráter suplementar da iniciativa privada o Estado organizará e explorará diretamente a atividade econômica". É justamente porque o Estado na realidade excede-se no cumprimento de seus deveres constitucionais, dando a um sem número de empreendimentos o estímulo e o apoio que a lei prescreve, que acabamos por encontrar, com tanta frequência, o caso das empresas para as quais não há outro remédio senão o de serem transferidas para o controle estatal, a um tal ponto se embrenharam no cipoal dos favores governamentais. Para o capitalismo brasileiro como um todo, acaba por ser mais saudável e mais barato admitir a ampliação do Banco do Estado da Guanabara ou da Petroquisa do que continuar a alimentar com fundos públicos a voracidade improdutiva dos Halles, dos Sampaio e de outros que tais. De um modo geral, parece haver uma correlação bastante grande entre o número de projetos fracassados e a política do governo de aprovar a todo custo, sem as necessárias precauções e sob o peso de incentivos de toda ordem, os projetos apresentados pelos setores do "empresariado nacional" que, de "nacional" têm muito pouco, e de "empresariado", menos ainda.

A tendência segundo a qual a observância do artigo 170 acaba por conduzir à aplicação do parágrafo 1º, é claramente ilustrada pelas relações do Estado com o grupo Lume, cuja empresa *holding* controla cerca de 22 subsidiárias. Com efeito, esse grupo recebeu do Estado, de mão beijada, tudo quanto é tipo de "estímu-

lo e apoio": a Kalium, uma das subsidiárias, não só "herdou", por assim dizer, as jazidas de potássio de Carmópolis, como recebeu inúmeros outros favores chegando ao ponto de seu diretor declarar que "um dos problemas básicos da empresa era o de saber administrar os incentivos e financiamentos colocados à sua disposição" (*). Mesmo assim, em julho deste ano, foi requerido o pedido de falência contra a *holding* do grupo. Antes da *holding*, porém, várias subsidiárias já eram freqüentadoras dos cartórios: houve o desastre da Contal; o do projeto "Morada do Sol" (conjunto de 10 edifícios, vendidos a terceiros e hipotecados à Copeg, (empresa estatal do Estado do Rio); o do edifício L.U.M., de 50 andares, a ser construído num terreno comprado ao Banco do Estado da Guanabara cujo valor está por ser saldado em cerca de 80 por cento; e há ainda o fato de que as empresas financeiras do grupo passarão às mãos do Banco de Tóquio que não se interessa em renovar o contrato de associação com esse tipo de "agente local".

Pois bem: esse mesmo grupo LUME, através da Kalium Mineração (empresa formada com um capital de apenas 10 mil cruzeiros) avaliou sua "herança" de potássio em meio bilhão de dólares e sentou-se em cima das preciosas jazidas. Acontece, porém, que o país importa 100 por cento dos fertilizantes à base de potássio que consome. O "estímulo e o apoio" que o artigo 170 espera que o governo ofereça à Kalium, sem falar nas outras 22 empresas do grupo LUME, custou, em 1974, um desperdício de divisas da ordem de 54 milhões de dólares. Conseqüentemente, em nome dos interesses de todo o resto das classes proprietárias, o governo teve que dar os primeiros passos para retirar das mãos da Kalium as jazidas de potássio.

Sentindo-se ameaçada pelo parágrafo 1º o que fez a empresa? Iniciou a exploração das jazidas? Não. Limitou-se a reavaliá-las, elevando o seu valor estimado de 500 milhões de dólares, para um bilhão e trezentos milhões de dólares. Além de declarar que não abandona as jazidas – por sinal, descobertas pela Petrobrás – por menos de um bilhão de dólares, a segunda providência que o grupo LUME tomou não foi a de comparecer aos cartórios para resgatar seus títulos em protesto, mas jogar lenha na fogueira da campanha antiestatizante, distribuindo à imprensa, a parlamentares e a burocratas civis e militares, farto material de propa-

ganda onde se diz que o país definiu "um modelo de desenvolvimento em que o papel principal é reservado à empresa privada, com o apoio *constante* de financiamentos e incentivos governamentais". Defendendo a manutenção do direito de primazia do grupo LUME, o jornal "O Estado de S. Paulo" afirma que os passos dados pelo governo, no sentido de responsabilizar-se pela mineração, "manifestam clara e intencionalmente as maquinções de alguns setores da administração federal para colocar em mãos da Petroquisa a industrialização do potássio sergipano". Como "se trata de um empreendimento que a iniciativa privada tem condições de executar", conclui o jornal que os "direitos" do grupo LUME estão sendo sacrificados no altar de uma "política estatizante e inibidora da atividade privada".

O mais comum, no entanto, é que o Estado entre no mercado não para cercear a voracidade da empresa privada, mas para suprir a sua ausência. Entre todas as causas precipitadoras dos investimentos estatais, nenhuma é mais freqüentemente citada do que "a necessidade de preencher os vácuos" que vão surgindo na economia. Já vimos que, teoricamente, essa é a função que singulariza a importância do Estado nos países periféricos como pré-condição para o desenvolvimento do capitalismo tardio. A esse respeito, entretanto, há certos equívocos que merecem ser discutidos.

O primeiro consiste na hipótese segundo a qual os "espaços vazios", que acabam sendo preenchidos pelos investimentos estatais, resultam, unicamente, da insuficiente acumulação do capital local. É claro que isso ocorre, mas essa hipótese não tem a generalidade que comumente lhe é atribuída. De alcance muito mais geral é a proposição, formulada páginas atrás, de que as variações do comportamento empresarial do Estado são, em última análise, determinadas pelo movimento do capital. Ora, isso inclui o movimento tanto dos capitais internos, quanto dos capitais externos às fronteiras da economia nacional. Focalizando as coisas desse ângulo, percebe-se um fenômeno freqüentemente ocultado, qual seja, o de que os vácuos ocupados pela iniciativa estatal decorrem tanto da debilidade da burguesia nacional, quanto da debilidade da burguesia internacional.

É claro que, comparadas com as nacionais, as grandes empresas internacionais são organizações gigantescas. Isso, no entanto, não quer dizer que elas sejam onipotentes. Na realidade, elas não têm condições para estar ao mesmo tempo em todas as partes do mundo, ocupando

(*) Movimento, 7-VII-75.

posições dominantes em todos os ramos de atividade e acompanhando, sem perder terreno, todos os diferentes ritmos de desenvolvimento das economias nacionais. Aqui e ali, mil oportunidades lhes escapam ao controle, na medida mesma em que seu poder econômico é finito. E, sendo finito, é natural que não consiga ocupar certos pontos estratégicos cuja vacuidade a economia nacional, ou seja, o resto da burguesia, não pode tolerar.

Um bom exemplo disso é o que aconteceu com o projeto de produção de cloro e soda que a filial da Dupont vinha executando e que foi subitamente interrompido por ordem da matriz, carente de fundos para prosseguir-lo. Como o resto da burguesia não pode passar sem cloro e soda, criou-se um vácuo. Não havendo iniciativa privada, nacional ou transnacional, disposta a preenchê-lo, é inevitável que o Estado seja chamado a suprir a deficiência. Esses casos não são tão raros quanto em geral se imagina. A Companhia Vale do Rio Doce neste momento está lutando com dificuldades para implementar dois grandes projetos (Albrás e Carajás) porque os sócios estrangeiros (um consórcio de cinco empresas japonesas e a U.S. Steel, respectivamente) alegam não conseguir levantar os recursos necessários à execução dos empreendimentos.

Outra situação típica é a das grandes empresas internacionais que querem garantir a continuidade do fluxo de fornecimento de matérias-primas para suas próprias subsidiárias espalhadas no mercado mundial. Nesses casos, surgem dois comportamentos criadores de vácuos. Um deles é o das empresas que se propõem a participar da exploração de uma determinada matéria-prima entrando, não com todo, mas apenas com uma parte do capital necessário: a diferença entre o todo e essa parte corresponde a um vácuo que o Estado preenche para evitar que o resto da burguesia perca uma fonte de divisas.

O outro comportamento alternativo é o das empresas que se apropriam de reservas mineiras apenas para mantê-las sob sua guarda em função de necessidades futuras, uma vez que não dispõem de condições para usá-las imediatamente ou para estocar o produto. Esse comportamento justifica plenamente a proposta, ora em discussão, de transformar a CPRM (Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais) numa empresa estatal capaz de entrar na lavra e na industrialização de recursos mineiros. Com efeito, a CPRM foi criada para

descobrir e quantificar reservas exploráveis a serem, em seguida, colocadas em licitação. Os vendedores das licitações pagariam *royalties* à descobridora do filão que usaria essa fonte de renda para financiar a continuação de suas atividades de pesquisa. No entanto, dada a debilidade do capital privado, nacional e estrangeiro, a CPRM não tem conseguido encontrar efetivos licitadores para as suas descobertas e vê-se, assim, na contingência de "todo ano ter que pedir dinheiro ao governo, o que, ademais, inibe sua atuação" (*). Como diz o seu presidente, referindo-se às jazidas de fosfato descobertas em Patos, não há razão alguma, do ponto de vista do desenvolvimento capitalista do país, para ser mantida a legislação vigente que proíbe a CPRM de organizar diretamente a produção: "Possuímos toda a tecnologia necessária para a exploração de fosfato e, além disso, contamos com a segura colocação do produto no mercado interno"(**). Não fazê-lo equivale a manter vazio um espaço que precisa ser ocupado para "o bem de todos".

Finalmente, cabe mencionar o caso daquelas empresas estrangeiras que, *não dispendo de força própria suficiente*, buscam associar-se com o Estado, precipitando assim a ocorrência de novos investimentos públicos, a fim de conseguir deste modo penetrar nos mercados cartelizados ou oligopolisticamente controlados por suas concorrentes que aqui se instalaram primeiro.

Outro equívoco frequente consiste na suposição de que o próprio governo, movido por intenções estatizantes, cria vácuos de propósito, servindo-se, para tanto, dos poderosos instrumentos de que dispõe para interferir no mercado e no processo de tomada de decisões econômicas. O ministro da Fazenda, por exemplo, é um dos que cometem esse equívoco, ou o propala, ao declarar que "o desinteresse da empresa privada por inúmeros setores foi artificialmente criado pelo próprio governo, com a mistura de inflação e controle de preços"(***). O mesmo argumento foi apresentado por Kertetzky, Baer e Villela ao afirmarem que "o rápido crescimento das empresas estatais no campo dos serviços de utilidade pública foi

(*) *Gazeta mercantil*, 9-VI-75.

(**) *Gazeta mercantil*, 9-VI-75

(***) *Visão*, 26-V-75.

devido aos controles de preços" (*). Assim, o Estado teria entrado em setores que previamente procurara debilitar, como os de eletricidade, transportes, telecomunicações e outros.

Na realidade, porém, o arsenal de instrumentos da política econômica à disposição do governo aí está, não para estatizar a economia, mas para servir à burguesia: a sua razão de ser consiste em que a burguesia vive melhor com ele do que sem ele. Todavia, se o dito arsenal não está sendo utilizado, aqui ou ali, em função dos propósitos para os quais foi criado, isso não desqualifica a sua adequação econômica aos interesses dominantes; indica, apenas, que as frações de classe que se sentem prejudicadas e que manifestam sua opinião através de declarações como a do ministro da Fazenda acima citada – não estão controlando, tanto quanto desejariam, a máquina do Estado.

O fenômeno da estatização envolve, além da dimensão econômica, a sociológica e a política. É indispensável, portanto, que equacionemos esses aspectos. Em termos sociológicos, o fenômeno da estatização remete à questão da burguesia de Estado; em termos políticos remete à questão do modelo político.

A burguesia estatal é uma categoria social cuja existência pode ser analiticamente estudada tanto a partir de suas consequências, quanto a partir de suas origens. A primeira vez que me ocorreu hipotetizar a existência dessa categoria foi no estudo que fiz, em 1972, sobre a evolução da política externa brasileira. Os dados que coletei naquela oportunidade indicavam a ocorrência de uma re-orientação política que não fazia sentido, a menos que fosse interpretada como *consequência* da entrada em cena de um novo ator coletivo: os empresários do setor público da economia. Melhor do que esse, no entanto, é o método – que adoto aqui – de chegar à burguesia estatal a partir de suas origens.

Para tanto, ademais de tudo quanto foi dito a respeito nas páginas anteriores, convém firmar o princípio de que a burguesia estatal surge como resultado do desenvolvimento da forma estatal do capital, forma esta que se distingue, por um lado, dos fundos públicos relativos à capacidade fiscal do Estado: ela tem a ver diretamente, com a geração, realização e rein-

vestimento da mais-valia no circuito da produção; e se distingue, por outro lado, da forma privada do capital na medida em que compete com esta, embora não num jogo de soma zero, pela apropriação do excedente econômico gerado no país. A existência e o desenvolvimento da forma estatal do capital supõem um suporte social constituído por um corpo empresarial que, inicialmente, pode ser fornecido por qualquer fração das classes dominantes. Dependendo, no entanto, das condições econômicas, sociais e políticas em que se verifica a expansão do capital estatal, é possível que ocorra, conforme a hipótese que formulamos para o caso brasileiro, uma crescente autonomização desse suporte, autonomização esta que se expressa na forma de uma progressiva identificação do corpo empresarial com o processo de acumulação do capital estatal, em detrimento de sua prévia ou pretendida identificação com o processo de acumulação do capital privado. Na medida em que esse fenômeno se produza, a forma estatal do capital adquire um suporte social próprio, constituindo-se assim um novo tipo ou um novo setor de funcionários do capital: a burguesia estatal.

Tal evolução, contudo, passa por um pressuposto político inarredável: o da progressiva descaracterização-recaracterização do Estado. Noutras palavras, o Estado tem que perder o caráter que tinha, e adquirir um novo caráter, para que o suporte social do capital estatal possa evoluir no sentido de uma crescente autonomia. Mais concisamente, o processo de formação de uma burguesia estatal é, simultaneamente, um processo de transição política.

Isso decorre da própria definição jurídica da propriedade dos meios de produção que se encontram sob o controle direto do "empresariado público". Trata-se de propriedade estatal, ou seja, de uma modalidade incompleta de socialização dos meios de produção. A propriedade estatal não é propriedade dos produtores diretos, nem do povo em geral, nem da sociedade em seu conjunto. É propriedade do Estado e, portanto, numa sociedade capitalista, é propriedade da burguesia como um todo.

Primordialmente, por conseguinte, quem controla o setor estatal da economia é a burguesia. Acontece, porém, que esse direito de mando não é, nem pode ser exercido diretamente: ele só se efetiva através da mediação do Estado. Em última análise, controla os centros de decisão do aparelho produtivo do Estado quem controla os centros de decisão do aparelho

(*) W. Baer, I. Kerstenetzky e A.V. Villela, "As modificações do papel do Estado na economia brasileira", *Revista pesquisa e planejamento econômico*, pág. 895, IPEA-INPES, 1973.

burocrático do Estado ou, mais especificamente, quem controla a elite governamental. Para que a vontade da burguesia como um todo, ou de seus setores politicamente predominantes, seja levada ao interior das empresas estatais e aí convertida em realidade efetiva, é absolutamente indispensável que a burguesia possa utilizar a seu bel prazer o poder estatal, servindo-se livremente da elite governamental para transmitir suas ordens e impor coercitivamente sua disciplina.

Do exposto se conclui que enquanto o caráter do Estado permanece sendo burguês-privado não se pode falar da existência de uma burguesia estatal. Para que esta passe a existir como tal é necessário que o Estado se descaracterize enquanto burguês-privado e se recharacterize enquanto portador dos novos conteúdos representados pelos interesses específicos da burguesia estatal. O que estamos vivendo hoje no Brasil é justamente esse momento de transição política, que pode tanto se completar na direção re-characterizadora do poder estatal, quanto retroagir ao *status quo ante bellum*, dependendo de qual seja o desenlace da crise atual.

O processo, ainda não concluído, de formação da burguesia estatal desenvolveu-se de um modo bastante claro. Basicamente, desdobrou-se até agora em três etapas. Na primeira, que vai até 64, a categoria social que hoje tende a se transformar em burguesia estatal era constituída por um corpo de administradores perfeitamente identificado com os fins perseguidos pelo Estado. Sua autonomia era praticamente nula: eram funcionários públicos, vale dizer, funcionários da burguesia ou, mais precisamente, da coalizão burguesa politicamente predominante. Do ponto de vista da forma estatal do capital, inexistia um autêntico suporte social: o que havia, era poço.

A partir de 64 surge um fato novo, que dá início à segunda etapa. A nova coalizão predominante passa a definir e a medir a qualidade do serviço público, ou seja, do serviço prestado a ela, em termos do grau de identificação dos servidores com a lógica de acumulação do capital estatal. Noutras palavras, os funcionários públicos seriam tanto mais seus funcionários e, portanto, do capital, quanto mais estritamente se comportassem como funcionários do capital estatal. Na primeira etapa, a burguesia identificava serviço público com serviço ao capital; na segunda, decidiu ir além, identificando serviço ao capital com serviço ao capital estatal. Visivelmente, a burguesia passara a brincar com fogo. Não obstante, isso foi feito.

Especialmente a partir das diretrizes baixadas pelo Ministério do Planejamento, o governo, sob comando burguês-privado, impôs dois tipos de "modernização" do serviço público:

a) No tempo de Roberto Campos, a fim de eliminar, como diria o ministro, "o triplice escolho da politização, do empreguismo e da descontinuidade administrativa", exigiu-se que as empresas estatais adotassem, cada vez mais, os métodos de gestão empresarial típicos do setor privado: elas deveriam ser tão eficientes, tão rentáveis e tão capitalizadoras quanto o são as empresas privadas. Concomitantemente, a probabilidade de seus diretores continuarem nos cargos passava a ser determinada por esses critérios racionais de avaliação, em lugar de depender das flutuações da conjuntura política. Por mais calculado que fosse, não há dúvida que a burguesia assumia um grande risco ao estabelecer como regra que os que se curvam às exigências do capital estatal são preferíveis aos que se curvam apenas às contingências do poder estatal. O risco implícito era o de, com isso, dar início a uma etapa análoga à descrita no famoso soneto de Camões: "Sete anos de pastor Jacó servia, a Labão, pai de Raquel, serrana bela. Mas não servia ao pai, senão a ela, pois só a ela por prêmio pretendia".

b) A outra norma modernizadora foi aplicada no tempo do Hélio Beltrão: o Decreto-lei 200, de 1967. Essa legislação reforçava as medidas anteriores, baseando-se, conforme esclarece o DASP, "no pressuposto de que os órgãos públicos devem operar a custos mais baixos, guiados pelos princípios do empreendimento privado". Para esse efeito, o decreto lançava mão da norma da descentralização. Como as tentativas anteriores de agilizar a administração direta por meio da criação de autarquias deram ao administrador apenas uma ilusória e passageira "euforia da liberdade", logo voltando a imperar todas as deficiências típicas da administração direta, o decreto instituiu uma nova figura para atuar, descentralizadamente, ao lado das autarquias e sociedades de economia mista: a empresa pública. A partir de 67, as empresas do governo passaram a ser o *locus* da "euforia da liberdade" e sua proliferação, segundo a pesquisa feita pela revista *Visão*, tem sido impressionante. As federais, por exemplo, que eram 87 em 1969 chegam hoje a 181. Também crescente tem sido a importância que passaram a assumir, no conjunto da administração pública, como sujeitos de investimentos:

em 1974, em São Paulo, cerca de 75% das inversões fixas do governo estadual foram feitas por essas empresas.

Dadas as características que o distinguem da administração direta e da autarquia, o aparelho empresarial do Estado foi passando a ser, cada vez mais, valorizado em si mesmo. E aqui voltamos ao soneto de Camões. Conforme adverte a revista *Visão*, foram surgindo "seríssimas distorções: muitas alterações ocorridas em nome do Decreto-lei 200 não foram fiéis ao seu espírito. Quando se trata de criar uma nova empresa estatal, o princípio de descentralização estabelecido pelo decreto vale como dogma. Muitas vezes, porém, mais do que ao princípio (mais do que a Labão, como diria Camões), a criação da empresa pode estar atendendo ao anseio de um servidor que quer assumir, além de mais poder, um *status* mais nobre dentro da máquina administrativa: o *status* empresarial. Da evolução sofrida pela administração pública resultou um fato novo: o surgimento de um tipo especial de servidor que, a princípio consequência, acabou transformando-se em causa das modificações e do direcionamento da evolução" (*).

Chegamos assim ao início da terceira etapa, que é, justamente, caracterizada pelo advento dessa situação-limite que anuncia a aurora da burguesia estatal: o momento em que a casca se quebra e ela começa a sair do ovo. A terceira etapa é o período de proclamação da independência em que presenciemos as tentativas, não se sabe se destinadas ao êxito ou não, de romper a ambigüidade básica inscrita no duplo papel de funcionário do Estado e funcionário do capital. Aderir o mais possível ao segundo, renunciando o mais possível ao primeiro passa a ser o objetivo perseguido por esse corpo empresarial e que o converterá, se alcançado, em burguesia estatal. "No Brasil", diz o experimentado Marcilio Moreira, "já se nota a existência de um crescente grupo de administradores públicos que se diferencia, tanto do antigo funcionário, quanto do empresário privado. Poderíamos chamá-los de burguesia estatal, um fator de expansão da empresa estatal, resultante da identificação desses administradores com suas empresas" (*). Até que ponto essa verdade se estende é uma questão ainda nebulosa, mas que não tardará a ser elucidada pelas pesquisas em curso.

A resolução da ambigüidade criada pelos dois papéis processa-se em dois lances: o primeiro limita-se a afirmar a precedência dos direitos e deveres do funcionário do capital sobre os direitos e deveres do funcionário do Estado; o segundo vai além: visa a subordinar os deveres do funcionário do Estado aos direitos do funcionário do capital.

Um excelente exemplo do primeiro lance é o seguinte arroubo autonomista do presidente de uma empresa federal do setor energético: "Somos uma S.A. e aqui dentro quem manda sou eu. Aqui ninguém pode intervir indevidamente, nem o presidente da República, nem os ministros. O que podem fazer é convocar uma assembléia de acionistas e mudar o presidente da empresa. Mas até lá, faremos aquilo que entendermos ser certo e acabou. Não existe interferência do Governo na empresa". Dito de outro modo, o empresário é a empresa e a empresa é o empresário. Nada pode ser mais burguês, nada pode ser menos público. Trata-se da "re-privatização" de uma esfera supostamente estatal, esfera esta que, por sua vez, resultara da estatização de uma esfera supostamente privada, qual seja, a esfera do capital. Entre os dados que mais insistentemente indicam o avanço dessa espécie de "re-privatização" destacam-se os que se referem à quase que completa inexistência de controles exercidos pelo poder público sobre o comportamento das empresas. Nesse sentido, é extremamente significativo o fato de que nenhum órgão governamental, nem mesmo o IBGE, conhece sequer o número de empresas estatais atualmente estabelecidas no país.

O segundo lance é justamente o da conquista do poder estatal a partir desse setor "re-privatizado" do próprio Estado. Trata-se de re-caracterizar o Estado substituindo o seu velho conteúdo de classe (burguês-privado) por um novo conteúdo de classe (burguês-estatal). Trata-se de mantê-lo como instrumento da dominação burguesa, mas a serviço dessa fração específica da burguesia que, tendo o dever de se submeter ao poder estatal, arroga-se o direito de assenhorar-se dele para submeter aos seus próprios desígnios as demais classes e frações de classe. Esse é, sem dúvida, o lance decisivo, porque somente enquanto dona do poder político é que a burguesia estatal se torna dona de si mesma e passa a existir verdadeiramente como fração autônoma de uma classe social. Até lá, ela é apenas uma categoria social em formação, a quem cabe lutar pela existência

(*) *Visão*, 26-V-75.

como quem luta pelo poder e lutar pelo poder como quem luta pela existência.

O reverso dessa luta, atualmente em progresso, é o retrocesso político dos demais setores das classes dominantes. Numa palavra, a burguesia propriamente dita, nacional e estrangeira, pertencente ou não à coalizão predominante, tende a perder poder à medida em que a burguesia estatal se constitui e sua consciência política, há tanto tempo embotada, começou a despertar para esse fato, notadamente a partir de 1974. Por conseguinte, suas forças estão sendo mobilizadas com o objetivo de evitar que se desenvolva o que chamamos de segundo lance da terceira etapa.

É fundamental compreender corretamente a mecânica desse lance. Isso foi feito em 1973, com exemplar lucidez, por Walter Moreira Salles (ou por quem escreve o que ele assina) num artigo sugestivamente intitulado: "Crescer sem conflito: o problema". Ai põe-se o dedo bem em cima da ferida ao ser mostrado que, *no quadro específico do modelo político em vigor*, o processo decisivo é o recrutamento da elite governamental: ou seus membros são de absoluta confiança, ou nada feito. Para analisar as relações empresa privada-Estado, W.M. Salles apresenta um modelo em que situam "de um lado, um Governo e um Conglomerado (empresa privada) compelidos a seguir normas (públicas x privadas) que os levam a um estado de permanente confrontação; de outro lado, (isso é compensado pelo) aparecimento, de parte a parte, de *grupos elitistas* desejosos e capazes de transformar a confrontação em negociação. Graças à negociação, a generalização de controle burocrático estatal cede lugar a uma orientação que visa a equacionar a necessária lucratividade do Conglomerado. O âmago do modelo é, por conseguinte, a *permanência do diálogo* entre duas esferas empresariais, uma de iniciativa particular, outra de âmbito estatal (...). Para um Governo absorvido pelo sem-número de normas jurídicas, fiscais, econômicas, financeiras e sociais que conglobam sua função fiscalizadora sobre o Conglomerado, *quer-se um dirigente público esclarecido*, empenhado em persuadir o Conglomerado sem, contudo, obliterar-lhe ou mesmo arrefecer-lhe o *apetite pelo lucro* (...) Empreguei a expressão *grupos elitistas*, pois não há como negar que o exercício de uma catequese dessa sutileza reclama do catequisador qualidades de rara elevação. (Ele precisa ser capaz de compreender) não apenas a dramática necessidade da coexistência do

Estado com o Conglomerado, mas a majestosa racionalidade da simbiose que dela resulta. É vital que as lideranças, no Conglomerado e no Governo, combinem seus esforços para que a necessária e multiforme intervenção estatal na economia não degenerem em incontrolável investida pela posse dos meios de produção. O perigo, indubitavelmente, existe. Se o empresário brasileiro (não for capaz de criar as condições previstas pelo modelo) só lhe caberá formular a pergunta feita por Françoise Giroud: *A quel moment la bienheureuse adaptation devient-elle l'ignoble résignation?*" (*).

Em resumo, o que a burguesia diz nesse texto é muito simples: se for necessário, não nos importa que o governo se torne cada vez mais forte, contanto que permaneça nosso. Mais concretamente ainda, pensando naquele momento na sucessão da elite governamental, a ser feita em 1974, W.M. Salles preocupa-se com a seguinte questão crucial: de que meios dispõe o Conglomerado para garantir, a seu contento, a substituição de um Delfim Neto?

A resposta é igualmente simples: a burguesia privada dispõe de meios decrescentes, enquanto que a burguesia estatal dispõe de meios crescentes, para colocar seus representantes políticos nos altos escalões governamentais ou para influir sobre o comportamento e as decisões tomadas pelos que lá estão colocados por indicação de quem quer que seja. A intranquilidade de W.M. Salles não é desprovida de fundamento: para a burguesia privada cada vez se torna mais difícil guindar aos postos-chave aqueles "dirigentes políticos esclarecidos", aqueles membros de "grupos elitistas" atentos ao "apetite de lucro do Conglomerado", aqueles burocratas propensos "ao diálogo e à negociação" e não "ao conflito e à confrontação", aqueles "catequisadores com qualidades de rara elevação", aqueles "paus-mandados" enfim, tão dramaticamente reclamados pelos W.M. Salles.

É que os executivos estatais, ao mesmo tempo em que foram adquirindo e consolidando certos conteúdos embrionários de uma consciência coletiva, apta a discernir o interesse próprio do interesse alheio, conseguiram também lançar suas forças "atrás das linhas inimigas" e foram assim penetrando, sub-repticiamente, no interior do aparelho burocrático do Estado. Sem dúvida, isso não ocorreu de um modo intencional e planejado, mas a verdade é que, começan-

(*) Brasil S.A., nº 1, 1973.

do pelos escalões inferiores da administração pública, estabeleceu-se um circuito fechado de circulação de quadros cuja carreira profissional avança, alternadamente, ora nas empresas, ora na burocracia civil ou militar.

Por uma série de razões (ligadas ao autoritarismo, à tecnização dos métodos de trabalho, ao tradicionalismo da classe política), o processo de recrutamento para o preenchimento de cargos, especialmente no segundo e no terceiro escalão da administração pública, passou a absorver um número crescente de elementos originalmente treinados nas empresas do Estado, as quais passaram a desempenhar a função, como é o caso típico do BNDE, de celeiros de quadros para o serviço público. A maior parte dos "servidores" assim transferidos para o setor governamental continua, no entanto, a manter os seus vínculos com o setor estatal de onde provêm e ao qual possivelmente regressarão, num outro momento de suas carreiras. Com isso cada vez mais cresce e se robustece o enorme anel burocrático que não só interliga as diferentes empresas públicas aos diferentes órgãos da administração, como tem o dom de colocar os seus integrantes numa posição relativamente infensa às injunções políticas e confortavelmente a salvo das campanhas promovidas pelo poder econômico privado através da imprensa, do Congresso, das embaixadas estrangeiras e demais órgãos de representação patrimonial.

Não se trata apenas de uma acentuada tendência ao fornecimento cruzado de pessoal: mais importante do que isso é o fato de que a *performance* dos membros da "ordem governamental" — em relação às necessidades da "ordem empresarial" — predetermina a sua subsequente ascensão profissional, que tanto pode prosseguir na hierarquia em que se encontra, quanto na que soube servir: o aparelho empresarial do Estado não só promove os seus quadros transferindo-os para posições relativamente superiores no aparelho burocrático do Estado, como também os promove outra vez quando realiza a operação inversa ao recebê-los de volta em seu generoso regaço. É verdade que a burguesia sempre fez isso, mas com o desenvolvimento do capital estatal, ela perdeu a exclusividade e, o que é pior, não consegue operar com as economias de escala que favorecem a burguesia estatal (*).

Daí resulta que, graças a um regime político que oblitera e envia os canais de comunicação da Sociedade com o Estado, a burguesia estatal, instalada no interior da elite governamental, desfruta de um acesso privilegiado aos centros de poder e decisão, encontrando poucas e decrescentes dificuldades para fazer com que seus interesses prevaleçam em caráter prioritário. A crer nos depoimentos das partes prejudicadas, esse fenômeno estaria assumindo proporções alarmantes. O economista Julian Chancel assim se refere à prática adotada pelas empresas estatais de transferir seus quadros para a administração direta: "Esse fato tem um significado importante no processo de decisão. Explica, por exemplo, porque a vontade de um ministro favorável a uma maior liberdade econômica pode não se cristalizar, uma vez que são os homens do segundo ou do terceiro escalão quem, em definitivo, tomam a decisão. Entre a formulação e a execução de uma política há um caminho a ser seguido. Os ministros não são tão onipotentes como se pensa" (*).

Ora, quando os recursos do Estado burguês deixam de ser empregados para a maior glória da própria burguesia, não há dúvida de que estamos diante de um problema político de magna importância. Embora não seja fácil determinar em que grau, está em operação a lei segundo a qual a burguesia que publicamente se declara vitimada pelo comportamento do Estado é uma burguesia que confessa ter perdido o controle do poder estatal: ela não manda mais como de hábito, quando quem manda não faz exatamente o que ela quer.

A veemência dos depoimentos não deixa lugar a dúvidas. Não há de ser por um dá cá aquela palha que um homem como Glycon de Paiva — com tão largos conhecimentos em matéria de advocacia administrativa e tráfego de influências — aceita a humilhação de reconhecer que "tudo parece passar-se como se houvesse uma conspiração da burocracia para castrar a capacidade decisória individual. Marcha a burocracia, como se fosse um partido político, para absorver toda a capacidade decisória da nação, deixando ao público econômico (ou seja, às classes patronais) apenas a exígua margem das decisões subordinadas, complementares do que foi delineado e decretado pelo Governo" (**). "A

militares, de aceitar empregos nas empresas privadas pelo prazo de cinco anos, a partir da data de seu afastamento do serviço público.

(*) *Visão*, 26-V-75.

(**) *Visão*, 26-V-75, pgs. 54 e 58.

(*) Atualmente encontra-se em tramitação no Congresso um projeto de lei que proíbe ex-burocratas, civis ou

imaginação dos tecnocratas", diz por sua vez um outro porta-voz das aflições burguesas, "tende a descobrir sempre e sempre novas formas de agigantamento da participação do Estado na economia, de modo a que o setor privado se sinta a cada dia mais sufocado, mais estrangulado" (*). Entre perplexa e indignada, a revista *Visão* informa que "o modelo econômico estatizante, em prática no Brasil, exerce forte influência sobre o próprio caráter da sociedade que aqui se constrói, conforme se evidencia no comportamento do atual empresário brasileiro. A dependência do Estado faz dele um homem na defensiva. A sombra do burocrata todo-poderoso inibe sua iniciativa". Os pesquisadores da *Visão* ilustram a indigência hegemônica da livre iniciativa com um dado curioso: dos 48 executivos privados procurados pela revista para opinar sobre o sacrilégio estatizante, apenas 11 autorizaram a publicação de suas lamúrias, sendo que um dos que se recusaram a colaborar, embora seja um "líder da classe", queixou-se sigilosamente dos riscos corridos por seu setor mas, logo em seguida, "fez declarações oficiais à imprensa afirmando exatamente o contrário".

Por vezes, chegam a ser constrangedoras as confissões de impotência da iniciativa privada. Note-se a sensação de marginalidade que é transmitida pela seguinte reclamação contra a "aberração estatizante": "Apesar das reiteradas declarações de representantes do governo federal, o processo de agigantamento do Poder Público como empresário continua. É o caso do Decreto-lei 150, baixado recentemente pelo governador do Estado do Rio de Janeiro. De acordo com esse diploma legal, são obrigatoriamente contratados pela Coderj Seguros S.A., empresa do Estado, todos os seguros da administração direta e indireta do Estado do Rio, o que engloba também as autarquias, empresas públicas, sociedades de economia mista e suas subsidiárias. O decreto torna compulsória a estatização até de seguros de terceiros que tenham relações com aquelas entidades, como em casos de concessões de empréstimos e obras de infra-estrutura. A medida tomou de surpresa a classe securitária do país. As entidades representativas do mercado segurador nacional sequer foram ouvidas ou consultadas – tomando conhecimento de um fato já consumado – e manifestam sua estranheza..." (**).

A mesma sensação de falta de autoridade, a mesma e estranhíssima perda de conexão e de familiaridade com a elite governamental, aparece nessa outra queixa (contra a "progressiva marginalização da iniciativa privada como agente do desenvolvimento") na qual se manifesta uma extrema preocupação "com os índices de pressão do setor público sobre a economia, que se situam entre nós, nas faixas mais altas registradas para o mundo ocidental": "Confessa a Embratel, em seu relatório de 31-III-75: 'Prosseguiram os trabalhos realizados com o objetivo de celebrar contratos de assistência técnica, graças aos quais, a empresa prestará serviços na implantação dos sistemas estaduais'. Ao declarar com todas as letras que se vai dedicar a atividades-meio que não lhe são próprias, a Embratel chega ao ponto de contrariar, em seu relatório, uma orientação fixada pelo próprio presidente da República e pelo seu ministro das Comunicações. Trata-se, portanto, de mais uma das muitas iniciativas estatizantes, perpetradas à revelia dos escalões superiores do nosso governo como resultado de uma dinâmica que se faz sentir continuamente em todos os setores de atividades. Nossas mais altas autoridades freqüentemente se manifestam favoravelmente ao fortalecimento da empresa privada no país, enquanto uma anônima e atuante legião de subalternos age em sentido oposto" (*).

Para resumir as principais conclusões deste capítulo, nada melhor do que reproduzir o que já foi dito por Ricardo Abramovay: "a escassez relativa de capitais que caracteriza o país, o baixo grau de desenvolvimento das forças produtivas e a dominação dos interesses do capital monopolista sobre a sociedade fizeram com que o Estado tenha um papel ativo, propulsor e economicamente independente do capital. A dominação do grande capital sobre a empresa pública é envolvida por uma relação de exterioridade, já que o setor produtivo estatal não está intrínseca e umbilicalmente ligado ao capital, mas possui uma sólida base econômica e financeira própria. A ação do Estado visa a possibilitar o desenvolvimento capitalista. Mas, como mediador essencial à acumulação de capital, ela não se submete senão formalmente às necessidades da empresa privada e faz aparecer a cada passo (e por mais que num momento histórico ele acate os interesses dos monopólios) o espectro de sua natureza independente" (**).

(*) Geraldo Pinto Rodrigues, *JT*, 11-VI-75.

(**) *O Estado de S. Paulo*, 15-VI-75.

(*) *O Estado de S. Paulo*, 10-VI-75.

(**) *Op.cit.*, pgs. 31/32.

Itália – o Estado-empresário e o compromisso histórico

SÉRGIO HENRIQUE HUDSON DE ABRANCHES

A PRESENÇA ESTATAL NA ECONOMIA ITALIANA data dos primeiros esforços de desenvolvimento capitalista, subseqüentes à unificação. A ausência de uma burguesia afluente, capaz de promover a implantação e expansão de uma estrutura industrial moderna, o parco esforço de poupança, a escassa remuneração do capital, um mercado nacional de reduzidas proporções, a incapacidade de adquirir uma posição relevante na partilha dos mercados coloniais, constituíram importantes obstáculos ao salto da economia italiana para o capitalismo industrial moderno. A via economicamente liberal, que caracterizou esta passagem nos países onde se originou a revolução industrial, estava fechada para a Itália. Como estava, de resto, fora das possibilidades de outras nações européias, por exemplo a Alemanha e mesmo a França. A experiência de expansão do capitalismo industrial, com relativa ausência de intervenção do estado na economia – que inspirava a formação e disseminação de ideologias em torno do liberalismo econômico – no processo histórico concreto tem amplitude menor que a industrialização baseada na ação dinâmica do estado, como apoio fundamental na própria consolidação da hegemonia econômica da burguesia industrial.

Não é, portanto, de espantar que, desde o início da etapa moderna de sua história, a sociedade italiana seja o palco de uma aliança orgânica entre o capital privado e o estado, em que este assume a iniciativa de lançar as bases para a entrada definitiva do país no processo geral de expansão capitalista. Este é, de fato, um dos elementos essenciais da configuração historicamente específica do modo de desenvolvimento capitalista na Itália. E é, também, um determinante fundamental na efetivação de um pacto,

que não eliminou a ideologia do liberalismo econômico como arma de barganha, mas minimizou sua força e sua capacidade de mobilizar politicamente segmentos da classe dominante quando, em momentos de inflexão do balanço histórico, surgem interesses contrários à expansão do setor estatizado da economia.

No período imediatamente posterior à unificação italiana, não é outra a forma de que se reveste a intervenção do estado. Determinados os pontos de estrangulamento fundamentais da economia nacional, todo o esforço público concentra-se no desenvolvimento desta infraestrutura. Viabilizam-se, deste modo, importantes projetos no setor ferroviário, onde o estado teve papel preponderante, sem deixar, no entanto, de associar-se com o setor privado, conferindo-lhe a exploração das ferrovias implantadas e garantindo-lhe uma renda mínima por quilômetro construído, durante os primeiros anos de operação. A marinha mercante, fundamental para a conquista de mercado externo, recebe sistemática proteção estatal, através de subsídios aos armadores e financiamentos sem juros para os estaleiros. Este auxílio foi especialmente importante face à incapacidade do setor privado em converter a tradicional marinha italiana aos moldes modernos, com a substituição de uma frota anacrônica, por outra, com navios construídos em aço e movidos a vapor. Sem capital, sem tecnologia e sem aço, somente com o favor estatal esta conversão seria possível. Além disso, o estado cuida de desenvolver uma malha rodoviária básica, serviços de comunicação postal e telegráfica e de equipamento urbano das cidades, lançando os pilares da unificação econômica, através da integração dos mercados.

Esta breve descrição deixa perceber o peso considerável que estas iniciativas terão tido sobre a disponibilidade interna de recursos financeiros. Na luta pela concentração de recursos em investimentos de porte, capazes de viabilizar a aplicação produtiva do capital na indústria, o estado teve também papel preponderante. A par de suas próprias atividades, fortaleceu sua capacidade de apropriação do excedente na sociedade, transferindo-o aos setores mais importantes e mais dinâmicos. Foi esta política de alocação de recursos apropriados pelo estado que permitiu a gradativa capitalização do setor industrial, transferindo para ele parte substancial da renda gerada no setor rural. Este processo de transferência de recursos, por si só significativo, representa indicador importante da aliança que se esboçava desde o início do capitalismo italiano, entre o estado e os setores econômicos dominantes na estrutura industrial.

É através desta combinação orgânica, que a partir de 1880 começam a se implantar os primeiros grandes empreendimentos industriais na Itália, especialmente na Lombardia e em Veneza. O dinamismo maior cabe à indústria têxtil, mas é para a construção do parque siderúrgico, fundamental como apoio às ferrovias e à indústria de construção naval, que se dirige a ação pública. Já em 1884, assiste-se à implantação, pelo estado, da planta siderúrgica de Terni.

Mesmo após a criação de uma infra-estrutura adequada e do início do crescimento auto-sustentado do setor industrial, o estado italiano continua intervindo ativamente na economia, sempre em defesa de sua indústria emergente.¹ Mas é somente neste século, que a aliança entre o estado e o setor privado começa a ganhar os contornos que a caracterizam até hoje, quando aquele começa a assumir o papel de empresário, procurando antecipar-se aos problemas estruturais do capitalismo italiano e fornecendo aporte de capital para atividades diretamente produtivas inviáveis no que se refere à iniciativa privada. Como empreendedor, ele assume a condução do processo econômico nos setores mais difíceis, associa-se ao capital privado, nos setores onde sua fragilidade ameaça a desna-

cionalização da economia, compete com ele onde as práticas monopolistas mais danosas ameaçam cristalizar-se.

Um traço da primeira etapa de desenvolvimento capitalista italiano que merece cuidadosa atenção é a peculiar combinação entre aparelho estatal e o sistema bancário. Escapa a meus propósitos a análise mais detalhada deste período. No entanto cumpre anotar que a diversificação do sistema bancário italiano, a partir da unidade, e seu engajamento efetivo no financiamento de longo prazo à empresa industrial é de fundamental importância para o desenvolvimento posterior do setor estatal da economia. De um lado, esta situação provoca a retenção de prolongados fundos bancários no setor industrial, aumentando os riscos das operações financeiras. De outro, determina solidária interdependência entre o setor financeiro e o industrial, vendo-se o primeiro forçado a continuar sustentando as empresas, para garantir o investimento feito inicialmente. Aquela interdependência acaba por se transformar, quando a conjuntura é de crise, em dependência fatal para os principais bancos italianos.² A instabilidade do sistema bancário produz sucessivas crises financeiras, que só serão definitivamente superadas depois da criação do IRI e com as novas regras da política econômica, que obrigaram os bancos a abandonar operações de financiamento da atividade industrial.

Até depois da primeira guerra mundial, foi esta a situação que prevaleceu, no que diz respeito ao papel do estado na economia italiana. No início dos anos 900, foi ainda decidida a municipalização, que colocou sob responsabilidade do setor público uma série de serviços urbanos, de transportes coletivos a coleta de lixo, de geração e distribuição de energia elétrica a matadouros.³ Por outro lado o estado assumiu certas responsabilidades sociais, como resultado do próprio desenvolvimento da classe operária. Desde 1898, que ele já se ocupava do seguro de acidentes do trabalho e de doença e de pensões (através do INPS) e em 1919 somaram-se a estes os auxílios para desempregados. Finalmente, em 1905, as ferrovias foram estatizadas e alguns anos mais tarde surgiram

1. Cf. Serge Bernstein e Pierre Milza - *L'Italie contemporaine - Des nationalistes aux européens*, Armand Collin, 1973; Rosario Romeo - *Breve storia della grande industria in Italia*, Roma, Cappelli, 1963; M. V. Posner e S. J. Woolf - *Italian public enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1967.

2. Cf. Stuart Holland - *The state as entrepreneur*, White Plains, International Arts and Sciences Press, Inc., 1972 e Posner e Woolf - *op. cit.*

3. Posner e Woolf fazem uma boa síntese da história da estatização na Itália. Ver *op. cit.* capítulo 2.

agências estatais para administrar as florestas públicas, telefones, correios e telégrafos, outros monopólios estatais e estradas.

Mas é apenas em plena era de dominação fascista, que tem início a formação de um setor estatal da economia, quando o estado começa a assumir atividades diretamente produtivas. A questão que imediatamente se coloca, diante deste panorama é a da existência de uma relação necessária entre fascismo e empresa estatal. A pergunta é pertinente, uma vez que se vem consolidando a tendência de vincular-se, ideologicamente é certo, ao liberalismo político, ao liberalismo econômico. Sua resposta, como consequência lógica, elucidaria, também, a vinculação entre autoritarismo e intervenção estatal na economia. É possível verificar até onde a relação entre fascismo e estatização foi necessária. São três os pontos que merecem atenção: ao nível político ideológico, interessa saber se os fascistas italianos incluíam em seu projeto a estatização da economia; no plano econômico importa esclarecer se a estatização constituiu o principal instrumento do governo fascista para implementação de seu projeto nacional; finalmente, cabe inquirir sobre os rumos tomados pelas empresas estatais, após a derrubada de Mussolini, em um contexto de particular exacerbação dos ânimos liberais na Europa.

Evidentemente, não é minha intenção esclarecer estas questões através de uma análise exaustiva da evolução da empresa estatal no período fascista e suas relações com o bloco no poder. O propósito destas reflexões é colocar o problema da estatização num quadro de referências comparativo e fornecer algumas indicações para investigação posterior do tema. Permito-me apenas fazer algumas explorações sobre a evolução histórica do setor estatal propondo algumas questões que me parecem centrais para melhor compreensão de um fenômeno que já é parte integrante dos aspectos constitutivos do capitalismo contemporâneo.

Com relação à primeira indagação, é fácil constatar que, tanto no período imediatamente anterior à ascensão do fascismo, quanto nos primeiros anos de dominação reacionária na Itália, a ideologia predominante era a do *laissez-faire*. O liberalismo econômico, como bem o anotam Posner e Woolf⁴ era solidamente defendido, embora os grupos sociais de maior relevo o houvessem conciliado, de forma capenga, com o princípio da intervenção estatal como apoio a empreendimentos privados consi-

derados vitais para o desenvolvimento econômico do país (ferro, aço, construção naval, transportes, eletricidade etc...). De acordo com a interessante interpretação destes autores, esta atitude "quase mercantilista" era encorajada por grupos monopolistas de pressão, e terminara por determinar a pletora de subsídios, contratos governamentais, tarifas protecionistas e isenções fiscais, do primeiro período de crescimento da economia italiana.⁵

A proteção estatal à indústria nascente, terminou por cristalizar nos empresários um sentimento de dependência, legitimando e impondo a continuação de uma solidariedade, de resto sobredeterminada pelo próprio processo básico de desenvolvimento do processo produtivo. É assim que, nem do ponto de vista ideológico, nem no plano da ação política concreta, surgira na Itália qualquer tipo de formulação que pudesse levar a uma maior autonomia do estado, com relação à classe economicamente dominante, no plano da economia.

Ademais, não obstante suas inclinações políticas totalitárias e seu tom reacionário, a ideologia fascista era claramente antiestatista. Fazendo o elogio do liberalismo manchesteriano, Mussolini incluía em seu projeto uma curiosa noção das relações entre estado e sociedade. A intenção era a construção de um estado politicamente forte e interventor, sufocando as aspirações de liberdade política da sociedade civil, mas omissa no plano econômico. O silêncio político da sociedade deveria ser compensado por sua liberdade econômica. O programa do partido nacional reconhecia explicitamente a função socialmente positiva da propriedade privada — um direito e um dever — e propunha que o Estado se limitasse a suas funções essenciais de superordenação política e jurídica, rejeitando qualquer iniciativa de nacionalização (estatização) e repudiando o dirigismo estatal. Na verdade, nascido de uma aliança simbiótica entre o estado e o grande capital, o fascismo apresentava como fórmula o sonho dourado do capitalismo: de um lado o estado como demiurgo da ordem, de outro o capital privado como arquiteto da afluência.

É claro que nenhum projeto, mesmo sendo a expressão ideal de interesses objetivos, tem sua materialização garantida. Isto, no entanto, não o invalida como concepção orgânica de aspirações autênticas e reais dos grupos dominantes. Se o governo fascista não conseguiu realizar seu

4. *Idem* — págs. 22-23.

5. *Ibidem*.

sonho, não foi porque seu programa não passava de uma cortina de fumaça a esconder uma trama insidiosa de dominação estatal no plano econômico. Ao contrário, ele se inspirava num pacto seguro com o grande capital, ao qual Mussolini vai recorrer como apoio financeiro e respaldo político. Se, na prática, o período fascista corresponde à etapa de criação do núcleo básico através do qual expandir-se-á o peso econômico do estado é porque na teia complexa de possíveis históricos combinavam-se elementos estruturais duradouros – que determinariam uma crise de sérias proporções no seio da estrutura industrial e do sistema financeiro – com as aspirações de grandeza próprias à ideologia fascista – obrigando à autarquia – impedindo soluções alternativas à intervenção estatal. De fato, a estatização, no fascismo, foi sobredeterminada pelo próprio modo de desenvolvimento da economia italiana – volto a este ponto adiante – que emprestou uma configuração particular à crise econômica subsequente à Primeira Guerra.

A própria política econômica do fascismo, entre 22 e 26 demonstra o acerto destas ponderações. A nomeação de De Stefani para o ministério das Finanças representou o reconhecimento de Mussolini de um acordo tácito com os grupos privados, e confirmado através do apoio que lhe deram a Cofindustria e a Confagricultura. E o programa do ministro refletia bem seus propósitos de atender aos interesses do setor privado. Sua proposta não é outra senão abandonar o dirigismo herdado da guerra e retornar às práticas legitimadas pela tradição liberal. De fato, sua política econômica concentrou-se no desmantelamento do aparelho dirigista e no restabelecimento de um quadro econômico liberal. Entre outros atos semelhantes, o ministro suprimiu as comissões de controle de preços, as subvenções oficiais às cooperativas, pôs fim à reforma agrária que se iniciara em 21 e retornou à iniciativa privada algumas atividades que se haviam convertido em monopólio estatal. Por outro lado, deu início a um esforço de equilíbrio orçamentário, reduzindo as despesas do setor público, procedeu à reforma fiscal, eliminando medidas especiais de guerra e procurou restabelecer o fluxo de investimentos nos setores industriais, com o propósito de assegurar as condições para expansão do capitalismo italiano.

As nuances da ideologia e os descompassos entre aspirações e interesses e o curso histórico da sociedade, por vezes iludem o analista e o levam a erros parciais ou completos de análise.

É o que ocorre, por exemplo, com a interpretação que Poulantzas dá ao papel econômico do estado fascista.⁶ O economista inglês Stuart Holland parece ter razão, ao dizer que as circunstâncias não antecipadas pelos donos do poder, que determinaram a crise econômico-financeira mais grave, permitiram a utilização da propriedade estatal dos meios de produção, em alguns setores, como meio de resolver os problemas estruturais, regionais e sociais que a política corporativa fascista apenas agravou. Assim, o IRI teria sido, desde o início, “Um anticorpo mais do que um complemento ao corporativismo fascista. Este resultara em altos preços e restrições monopolísticas aos investimentos e à produção. Ademais, a política ilusória de recriar o sul da Itália como celeiro do novo *imperium* restringira ainda mais o avanço industrial da região, que sofreu a perda de capital e trabalho para o Norte, mais industrializado, desde a unificação, em 1861.”⁷ A emergente rede de empresas estatais representou, na verdade, o primeiro alento de modernização efetiva do capitalismo italiano, no quadro de um regime reacionário e tradicionalista. Não foi, portanto, nem fruto da opressão, nem arma anticapitalista, mas resultado do desenvolvimento histórico da sociedade italiana e motor da reconstrução capitalista do país, quando esta se colocou como problema para a classe dominante, após a Segunda Guerra.

Pretendo, agora, recolocar o problema, olhando-o pelo lado das transformações concretas por que passou a Itália fascista a partir da segunda metade dos anos 20. Não gosto de imputar aos atores sociais interesses presumíveis, a partir de fragmentos de seu discurso. Estes só podem ser inferidos da própria dinâmica social e mesmo assim como hipótese. Há o risco de considerar monolítica a estrutura de interesses, a despeito de mudanças de fundo ou conjuntura, no processo produtivo. Minha hipótese é de que, dada uma aliança comprovada na prática política, entre o estado fascista e o grande capital, a ideologia reacionária conformar-se-ia à trajetória dos interesses objetivos desta coalizão dominante. Enquanto foi de interesse da grande burguesia a postura economicamente liberal do estado, este ajustou-se. Foi a mudança na posição de um segmento impor-

6. Refiro-me a Nicos Poulantzas – *Fascisme et dictature*, Paris, Maspero, 1970. Para maiores detalhes sobre a fase liberal do fascismo, ver Bernstein e Milza – *op. cit.*

7. Holland – *op. cit.*, págs. 61-62.

tante da burguesia que viabilizou a intervenção estatal. Aqueles que preferem supor uma correlação direta e a-histórica entre fascismo e intervencionismo estatal, por certo procurarão justificá-la com base na política de prestígio nacional de Mussolini. Mas esta é uma relação espúria, porque pretende por essencial o episódico. Se a autarquia acelerou a decomposição da frágil estrutura da economia italiana, não quer dizer que houvesse personagens maquinando contra a iniciativa privada, apenas esperando o momento adequado para estender os tentáculos do estado até a economia.⁸

A evolução da crise econômica italiana, nos anos 20, é esclarecedora a este respeito. Historicamente, como já disse, cristalizara-se uma forte interdependência entre o setor industrial e o sistema bancário. De início, apoiado na entrada de capital através do investimento de bancos franceses e posteriormente com respaldo financeiro de bancos alemães, o sistema bancário sustentou parte substancial das inversões privadas na indústria. Com a crise industrial que se seguiu à guerra de 14-18, a quebra de grandes complexos industriais colocara em perigo a própria sobrevivência dos principais bancos privados. Com efeito, em 1921, a falência das siderúrgicas Ansaldo e Ilva, a despeito da proteção estatal, levou ao colapso a Banca Italiana di Sconto. No início de 1922, foi criada, sob controle do Banco di Itália a *Sezione Autonoma del Consorzio Sovvenzioni su Valori Industriali*, para proceder à liquidação das dívidas da Banca di Sconto. Mas a falência da economia não parou aí. Já neste ponto via-se a intervenção do estado como vital, para salvar não apenas a indústria nacional, mas seu próprio sistema bancário, totalmente desarticulado. Segue-se, em 23, a crise do Banco di Roma, que produz a elevação das somas a serem mobilizadas pela *Sezione Autonoma* e estas intervenções prosseguiram até 1933. Posner e Woolf demonstram que o recurso sistemático do setor privado à salvação estatal, terminou por levar ao reconhecimento, hesitante de ambas as partes, do direito estatal de intervenção nos setores julgados importantes para o bem da comunidade. No nível da prática concreta, iniciou-se uma tentativa vigorosa de isolar os bancos de depósito dos riscos dos investimentos industriais, com a criação de uma

agência estatal para financiamentos industriais de médio e longo prazo, o *Istituto Mobiliare Italiano*. Nenhuma destas medidas revelou-se particularmente adequada para fazer face aos problemas de estrutura e organização que se acumulavam, ainda mais que a Itália começava a sofrer profundamente os efeitos da crise de 29.⁹ Um fator novo contribuía para tornar a situação mais grave: o progressivo isolamento do país, tanto em função da hostilidade ao fascismo em algumas nações européias, quanto pela adoção de medidas para implantar a autarquia.¹⁰

O curioso é que a conjugação entre fatores mais duradouros (inseridos no processo de desenvolvimento histórico da estrutura econômico-financeira italiana) e fatores de conjuntura, terminaram por dissociar os interesses do capital financeiro e do capital industrial. A instabilidade histórica dos bancos, vítimas das oscilações sazonais na economia italiana desde o período de rápido crescimento industrial do final do século XIX, tornara alguns setores da sociedade extremamente suscetíveis quanto à reprodução de escândalos bancários de monta. A tradição de retenção por parte dos bancos de ações em empresas industriais importantes, iniciara uma séria competição pelo controle dos empreendimentos. Esta competição já se esboçara desde o início da década de 20, quando Ansaldo e Fiat tentaram, sem sucesso, obter o controle da própria Banca Italiana di Sconto e do Credito Italiano. Além de sua situação precária, dois outros fatores contribuíam para a desvantagem dos bancos. Em primeiro lugar, a maior parte dos banqueiros antecipara, erroneamente, as tendências de evolução da Itália fascista, esperando uma desvalorização da lira, em meados dos anos 20, quando o que ocorreu foi sua supervalorização em conjugação com a política de autarquia. Em segundo lugar, o grande *interlocking* entre os maiores bancos levou a que os primeiros a quebrar arrastassem muitos outros à bancarrota. Com a crise de 29, o mercado financeiro parou virtualmente de funcionar. Finalmente, a autarquia tornava as grandes empresas ainda mais dependentes do estado e legitimava uma nova concepção do seu papel na economia.

8. L. Salvatorelli e G. Mira - *Storia d'Italia nel periodo fascista*, Torino, Einaudi, 1964.

9. Posner e Woolf - *op. cit.*, págs. 22-23.

10. Holland - *op. cit.*, págs. 56-57 e Romeo - *op. cit. passim*.

Objetivamente, o futuro da economia dependia da ação estatal. É diante deste quadro mais geral, que, em 1933, se cria, finalmente, o *Istituto per la Ricostruzione Industriale* (IRI), que assume o controle dos três principais bancos privados: Banco di Roma, Banca Commerciale e Credito Italiano. É o fato de que o IRI se instala incorporando estes bancos e seus bens, que criou as condições para o exercício da influência estatal sobre uma parcela ponderável do setor produtivo, em virtude da posse das ações de companhias importantes. Estas, correspondiam a metade da produção metalúrgica e siderúrgica, dois terços dos serviços telefônicos, um quarto da capacidade de geração de energia elétrica e sua distribuição, quatro quintos da construção naval e aproximadamente um sexto da produção da indústria mecânica.¹¹

É apenas *ex post facto* que os fascistas começam a buscar uma *rationale* para um processo que pouco tivera de intencional. Mas mesmo assim, não se formula nenhum projeto estatizante. Na própria concepção de Mussolini, ao instalar seu conselho, o IRI seria um "meio para conduzir energicamente a economia italiana à sua fase corporativa, isto é, um sistema que respeita fundamentalmente a propriedade e a iniciativa privadas, mas as liga estreitamente ao Estado, o único que as pode proteger, controlar e animar". E deixava claro que tão logo ele cumprisse seu objetivo de resgate das empresas em dificuldade deveria transferi-las novamente ao setor privado. O desenvolvimento posterior da economia italiana impediria que a intenção se concretizasse, fazendo do IRI o que nunca fora objetivo consciente da política fascista: um organismo estatal permanente capaz de exercer o controle direto ou indireto das empresas que a crise econômica colocou em suas mãos.¹² A partir de então, ele se desenvolve autonomamente, e procede à progressiva consolidação de sua estrutura atual, através da criação de *holdings* financeiras setoriais, internalizando, como organização, não os instrumentos para a socialização futura, mas os elementos essenciais de toda organização econômica capitalista moderna.

É evidente que a conjuntura particular da Itália fascista, principalmente a partir da autarquia, criara um processo de inevitável e gradual

autonomização relativa do Estado. Assim, não apenas o Estado se distanciava cada vez mais das funções de um mero comitê executivo, como também algumas de suas agências ganhavam autonomia em relação ao próprio aparelho central de controle. É o que ocorre com o IRI que, ao mesmo tempo em que servirá para cimentar a aliança solidária entre o estado e o setor privado, será a mola mestra da crescente autonomia dos aparelhos estatais envolvidos em atividades diretamente produtivas, *vis à vis* o centro da máquina estatal, firmemente controlada pelo bloco no poder.

A convivência entre agentes do IRI e executivos do setor privado nos conselhos de administração de grandes empresas, fez com que se consolidasse o duplo papel da empresa privada italiana: de um lado, um instrumento de controle e política econômica do estado, de outro, um canal através do qual os interesses dos grandes grupos industriais e financeiros podem eventualmente inserir-se no interior do aparato estatal, para compor o perfil final de suas decisões de política econômica. O importante é que estas duas funções sofrem a medição crucial do processo de autonomização relativa do estado a que aludi acima. O IRI cumpre seu duplo papel, mas guarda, simultaneamente, relativa autonomia tanto em relação aos interesses privados, quanto em relação ao governo propriamente dito.

Ilustrativo do que acabo de sugerir é o papel do primeiro presidente do IRI, a personagem que lhe deu contornos próprios e possibilitou que, como organização, ele desenvolvesse objetivos razoavelmente bem definidos, embora muito gerais.

Alberto Beneduce fizera parte do gabinete de Bonomi, um reformista que, com lucidez, previra o papel reservado ao estado na recuperação econômica da Itália. Segundo ele, os fatores cruciais da crise italiana eram estruturais e não cíclicos e requeriam uma intervenção prolongada do estado na estrutura de produção e não um papel restrito apenas ao policiamento do mercado e de provisão de garantias mínimas aos desempregados. Beneduce não fazia parte da direção fascista, ao contrário, suas declarações estatizantes no período de sua experiência ministerial valeram-lhe a duvidosa fama de ser um socialista infiltrado na máquina estatal. Na verdade, era um opositor cujo oportunismo possibilitou fosse cooptado pelo fascismo, necessitado de um representante legítimo aos olhos da Europa. Quando da crise de 29, foi

11. Cf. Holland — *op. cit.* pág. 58.

12. Cf. Bernstein e Milza — págs. 297-298.

quem representou o Banco da Itália nas conferências internacionais mais importantes, de Baden-Baden a Londres. Diante de sua *performance*, Mussolini levou-o à presidência do IRI. Sua independência com relação aos fascistas, entretanto, deu-lhe suficiente poder de barganha, para estruturar a *holding* estatal de modo a conferir-lhe substancial autonomia em suas relações com o governo. Quando o IRI foi finalmente estabelecido como instituição permanente, recebeu ponderável independência tática, através de ato legal do governo. O presidente e o vice-presidente receberam poder considerável, que só dividiam, parcialmente, com um comitê de dois representantes dos Ministérios das Finanças e das Empresas Públicas. Este passo final deveu-se, em grande parte, ao trabalho inicial de Beneduce. Hoje, o IRI não depende de nenhum ministério para suas decisões fundamentais. Sua estrutura piramidal protege o Grupo contra as interferências do governo no modo como ele decide realizar seus principais objetivos. Ademais, apenas o núcleo central da direção da *holding* é responsável pelas ações do grupo junto ao governo, conferindo, assim, extrema independência de ação às subsidiárias, que são, efetivamente, as agências operacionais do grupo. O IRI, em si, atua apenas como o *policy-brain* de um enorme conglomerado.

Resta agora, verificar como se deu a trajetória do IRI até sua posição atual, de extrema relevância no quadro do capitalismo italiano. São duas as questões às quais pretendo me referir. Em primeiro lugar, remeto-me aos elementos de viabilização do IRI, diante do ataque liberal contra as instituições fascistas. Em segundo, a seu papel no desenvolvimento do capitalismo italiano. Há dois aspectos aqui: de um lado interesse-me pela ação efetiva do IRI como instrumento de política econômica; de outro, procuro ver como se dão suas relações com o governo e como se conciliam os principais instrumentos do “estado-empresário” com um sistema político formalmente democrático.¹³

13. Quando digo “Itália liberal” ou afirmo que a Itália tem um sistema político formalmente democrático, quero me referir à relativa capacidade dos cidadãos em usufruir das chamadas “liberdades burguesas”. Isto é, os italianos – e quem vive num sistema autoritário sabem bem a diferença – podem se expressar com um bom grau de liberdade, têm uma imprensa livre, liberdade partidária, eleições livres, direito de greve, liberdade sindical e de reunião etc... Suponho que seja esta a democracia a que os anti-estatistas se referem ao responsabilizar as empresas estatais pela opressão em que vivemos.

A Segunda Guerra Mundial representou a quase completa desarticulação do IRI. Como as empresas sob seu controle concentravam-se em setores estratégicos e na indústria pesada, que se voltara para a produção de artefatos bélicos, tornaram-se o centro do bombardeio em território italiano. Além disso, a relativa independência do IRI em relação ao governo fascista, permitiu à sua direção adotar uma política de sobreemprego, com o objetivo de facilitar a evasão de jovens italianos do *front* militar (a mão-de-obra empregada pelo IRI cresceu de 50% no período). Por estas razões, o IRI sai da guerra em situação particularmente precária: com sua capacidade produtiva drasticamente reduzida pela destruição de suas fábricas e vendo-se obrigado a manter uma força de trabalho consideravelmente superior a suas necessidades. Apelar para a dispensa de operários tornava-se politicamente inviável, diante da renovada atividade sindical. De fato, os sindicatos mobilizaram-se para impedir demissões em massa. É certo que, se esta situação agravou seus problemas econômico-financeiros, não deixou de ser fator positivo no momento de decidir-se sobre seu futuro.

O ambiente político do pós-guerra era complexo. O fim do fascismo e a extrema mobilização da sociedade, haviam despertado a energia política dos grupos sociais. Além disso, o ânimo liberal, fortalecido diante da ampla frente democrática contra o eixo nazi-fascista, determinou a imediata concentração de esforços para desarticulação do sistema corporativo de Mussolini. A recuperação dar-se-ia no contexto de um vigoroso ataque às instituições do fascismo. O elemento de peso no “compromisso histórico” entre as três principais forças políticas representadas pelos três grandes partidos, o PCI, a DC e o PSI.

A própria constituição republicana reflete este compromisso, assim como a atitude que o governo assumirá com relação ao IRI. Embora nenhum dos grupos, por razões várias, estivesse totalmente de acordo com os contornos assumidos pelas empresas estatais, todos as consideravam um instrumento importante a ser preservado. É claro que, ao nível das intenções tanto comunistas, quanto socialistas, quanto democrata-cristãos, sonhavam com a possibilidade de influir sobre elas, para introduzir mudanças que as ajustassem a suas próprias concepções. Contudo, a autonomia do IRI, a criação do ENI e sua inserção no jogo político permitiram que o setor estatal da economia fosse preservado de interferências deste tipo.

O período da reconstrução nacional foi de certa forma doloroso para as empresas do estado. Em primeiro lugar, pela primeira vez, o IRI sofreu intervenções externas, por parte da junta governativa aliada, e seus quatro diretores foram acometidos de grave instabilidade. Em três anos foi dirigido por quatro diferentes presidentes. Em segundo lugar ele perdeu algumas empresas, nos termos do tratado de paz, para os aliados. A despeito destas mazelas, oriundas da própria situação do país, que estivera do "lado errado" por quase toda a guerra, o IRI obteve algumas vantagens por sua posição estratégica na economia italiana. O que o salvou do ponto de vista financeiro, foi o plano Marshall¹⁴. Foi com a injeção de recursos do plano que o IRI conseguiu proceder à problemática reconversão de suas empresas para a produção normal. A Alfa Romeo, por exemplo, concentrara-se na produção de aviões durante a guerra, e enfrentou sérios problemas para converter-se em empresa automobilística. Politicamente o IRI beneficiou-se com a campanha contra os grupos privados que haviam se aliado abertamente aos fascistas. Mas a conversão não deixou de ser penosa. As empresas do grupo concentraram-se na produção de bens de capital e nos setores ligados aos transportes, numa conjuntura em que a economia italiana não estava em condições de absorver totalmente sua produção. Esta desvantagem inicial, acabou por se tornar um benefício, quando a economia italiana finalmente iniciou sua expansão em ritmo acelerado. O caráter estatal das empresas foi decisivo nesta conjuntura. Não apenas as empresas privadas não teriam suportado o esforço como o IRI era mais ágil para conseguir auxílio direto do governo. Em 1947, por exemplo, foi criado o FIM (Fondo per l'Industria Meccanica), que terminou tendo sob seu controle uma série de empresas privadas. Após um período relativamente longo, estas foram transferidas para o IRI.

Como seria de esperar, o IRI tornou-se alvo das atenções dos grupos mais relevantes atuando na política italiana, abrindo-se amplo debate sobre sua situação. Daí resultaram uma série de investigações e relatórios, todos demonstrando a necessidade de aumentar-se o poder de controle do governo sobre as empresas estatais. *Pari passu*, o IRI entrava numa segunda fase de evolução após a guerra: a reestruturação de

suas empresas, promovendo a integração vertical e horizontal e efetivando o papel de suas *holdings* setoriais.

Enquanto o IRI se reaparelhava e consolidava sua situação de virtual conglomerado, foi criado, em 1953, o ENI - *Ente Nazionale Idrocarburi*, estabelecendo o monopólio estatal dos depósitos de gás descobertos no Vale do Pó. Ele rapidamente tornar-se-ia uma poderosa empresa estatal, diversificando suas atividades. Da exploração de petróleo passou à petroquímica, à produção de fibras sintéticas e à indústria mecânica, sob a direção célebre de Mattei, poderosa personagem no palco político italiano, como seu presidente todo-poderoso.

Nos bastidores, importantes decisões relativas às empresas estatais estavam em gestação. Resquícios do liberalismo econômico na Itália alimentavam a oposição à adoção do planejamento governamental. Assim, o governo buscava meios para usar as empresas de sua propriedade como instrumento efetivo de política econômica. Em 1954, foi aprovada a lei que obriga as estatais a aplicar pelo menos 40% de seus investimentos totais no *Mezzogiorno* e no mínimo 60% de seus investimentos industriais. Em 1956, pressionado por vários setores, o governo cria o *Ministerio delle Partecipazioni Statali* o ansiado instrumento de controle dos gigantes econômicos estatais. Como seria de esperar, este tornou-se logo mais um exemplo de pachorrenta agência burocrática do governo central. O ministro, de personagem à qual fora conferido o papel de guarda governamental das empresas estatais, tornou-se seu *lobby* junto ao governo. De porta-voz do governo, passou a emissário dos mais poderosos empresários do estado. O curioso é que este foi o resultado de uma decisão crucial, justificada como uma maneira de impedir que a interferência ministerial terminasse por comprometer o dinamismo empresarial do setor estatizado da economia. O ministro teve legalmente limitado seu poder de interferir na autonomia técnica e gerencial das empresas. Com isto, seu papel restringia-se a uma genérica e ligeira participação nas decisões de política global.¹⁵ A organização final do setor estatal da economia assu-

14. Cf. Holland - *op. cit.*, pág. 63.

15. Ver Posner e Woolf - *op. cit.* Holland - *op. cit.* Ver também dois interessantes trabalhos publicados na coletânea de Cavazza e Graubard - *Il caso italiano*, Milano, Garzanti Editore, vol. II, 1974. O primeiro, de Andrew Shonfield - "L'impresa pubblica: modello internazionale o specialità locale?", o outro de Francesco Forte - "L'impresa: grande pubblica, piccola privata".

miu uma forma piramidal de três linhas. Na base, as firmas individuais de economia aberta, submetidas à legislação privada comercial, agrupadas sob os *enti autonome di gestione* (IRI, ENI, etc...) e nos setores de maior concentração de atividades dos grupos através de *holdings* financeiras intermediárias (FINMECCANICA, FINSIDER, etc...). Os *enti digestioni* funcionavam, de fato, como barreiras de proteção das firmas operacionais contra as interferências do governo. Elas eram as únicas obrigadas a responder pelas operações do grupo. Esta estrutura emprestava também grande flexibilidade financeira aos grupos. Há indicações seguras de que as duas *holdings* manipulam frequentemente os recursos financeiros das empresas, transferindo-os de uma a outra. Isto é particularmente importante, pois as empresas estatais são compelidas por lei a apresentar equilíbrio orçamentário. Assim, as mais rentáveis geram recursos adicionais, que são injetados nas menos rentáveis.

Este é, aliás, um interessante aspecto da organização do setor estatal italiano. Ele se divide em três tipos de agências, reguladas por instrumentos legais diversos. Os *enti a partecipazione statali*, as empresas estatais propriamente ditas, que devem seguir o vago princípio de *economicità*, e que na prática se resume em manter um equilíbrio financeiro geral, de longo prazo. Um critério mais flexível de rentabilidade. As *impresi pubbliche* têm lei diversa (a mais importante é o ENEL, responsável pelo setor de energia elétrica) que as define como de "utilidade pública" e estabelece que devem agir coordenadamente para prover ao menor custo e em quantidades e preços adequados os bens ou serviços que produzem. Assim, as empresas públicas não estão constrangidas a fazer desaparecer os *deficits* de seus balanços, desde que cumpram eficientemente as suas funções. Esta é uma definição mais próxima ao que alguns economistas neoclássicos (e mesmo alguns cientistas políticos) tentam definir como bens públicos. Isto é, o estado assume o ônus de prover aos cidadãos certos bens considerados de necessidade comum. Finalmente, as *aziende autonome dello stato*, espécie de autarquias, estão totalmente ligadas ao governo que lhes dá sistemáticos subsídios (as ferrovias, termas estatais, telefones públicos etc...). A estas não se impõe qualquer critério, considerando-as atividades naturalmente subsidiadas. Forte é de opinião que, mais do que uma função social, as *aziende* encobrem privilégios tradicionais onerosos e responsáveis pela sua ineficiência.

Um balanço das atividades das principais empresas estatais pode demonstrar que elas, efetivamente, cumpriram eficientemente os papéis que lhes foram impostos pelo padrão de desenvolvimento da Itália. Em primeiro lugar, os resultados de sua ação como instrumento de política econômica são amplamente favoráveis. Elas cumpriram integralmente as determinações de alocação de parcela ponderável de seu investimento no sul do país, bem como induziram as maiores empresas privadas a acompanhá-las. Com isto, o produto regional cresceu aceleradamente. É claro que os resultados não foram, socialmente, os esperados. Consolidou-se uma estrutura industrial regional, mas baseada na grande empresa, intensiva enquanto a capital, deixando sem solução os problemas crônicos de desemprego e de evasão populacional para o norte. Em segundo lugar, representaram um fator ponderável de dinamização economia italiana e de indução de transformações na estrutura produtiva. Constituindo um conglomerado com tentáculos em muitos setores, estimularam a integração do setor industrial e a consolidação de grandes unidades de produção, nos setores mais importantes. Por outro lado, exatamente por se constituírem em um conglomerado, puderam agir como elemento anticíclico, na economia.

Shonfield reconhece este fato, dizendo que os recursos das empresas estatais foram mobilizados durante a crise, a fim de minimizar as consequências negativas do ciclo econômico sobre as atividades do país. Enquanto em 1970 e 1971, o investimento fixo das empresas estatais cresceu de 87%, na indústria privada ficou estagnado, para depois decrescer. A participação do setor estatal no conjunto do investimento cresceu bastante. Excluindo-se o ENEL, esta representava 31% contra 19% em 1969.¹⁶ A dinamização do setor, numa conjuntura de crise, pode ser explicada por dois fatores: de um lado, a recessão colocava a economia italiana em perigo de desnacionalização, levando o IRI a empenhar-se ativamente em impedir a absorção de empresas nacionais por multinacionais. A despeito disto, ainda foi considerável o crescimento da empresa estrangeira no período. Em segundo lugar, as empresas estatais receberam um influxo de novos financiamentos através do aumento de seus fundos de dotação, reduzindo com isto o risco imediato no aumen-

16. Shonfield - *op. cit.* pág. 278.

to do investimento fixo. Shonfield informa que o subsídio governamental às empresas cresceu de 10% em 1969 para 20% em 1971 em relação a seus recursos financeiros. Este autor, cuja desconfiança para com a intervenção do estado em atividades diretamente produtivas é conhecida, termina por concluir que efetivamente, as empresas estatais têm demonstrado uma inventiva capacidade de fazer frente aos dois problemas importantes enfrentados por economias capitalistas do tipo da italiana: de um lado, lograr um certo controle sobre os ciclos depressivos, de outro assegurar a gestão nacional de setores-chave da economia, contrapondo-se às fragilidades da estrutura, que predispõem à internacionalização.¹⁷

Há poucas dúvidas quanto ao papel econômico das empresas estatais. O saldo final é positivo e sua permanência garantida pela própria organização da economia italiana, dependente do seu dinamismo e poder orientador, para fazer face às oscilações de conjuntura e à ameaça constante de internacionalização. Por outro lado, não há como querer sugerir traços socializantes ou anticapitalistas em sua atuação. Apesar de corresponderem ao controle público dos meios de produção, as empresas são instrumentos de garantia da reprodução alargada do capital e permanência da propriedade privada como elemento básico da organização econômica. Finalmente, gostaria de considerar suas relações com o sistema político. No fundo, a distinção é artificial. Seu caráter de instrumentos de política econômica e seu poder de decisão sobre os rumos de setores fundamentais da economia são objetivamente parte do que se convencionou chamar política. Aí estão envolvidos aspectos cruciais da dominação e da distribuição do poder na sociedade.

Embora as empresas estatais consigam assegurar 90% de seu financiamento sem recorrer às subvenções governamentais (principalmente auto-financiamento e recursos provenientes do próprio mercado) os *fondi di dotazione* são estratégicos, como recurso suplementar e como remédio de emergência. Para garantir sua rápida aprovação, as empresas dependem tanto do governo, quanto do parlamento. O processo parlamentar, como todo instrumento político aberto à pluralidade de interesses, é mais demorado. Por outro lado, os partidos políticos italianos não têm autonomia financeira, depen-

dendo em larga medida de doações. Ora, as empresas estatais representavam uma possibilidade de fundos aberta, desde que se pudesse estabelecer um arranjo, pelo qual o desafogamento financeiro dos partidos pudesse ser a contrapartida da "agilização" do processo legislativo. Viabilizar um pacto desta natureza era fácil. O parlamento podia aprovar os fundos de dotação em plenário, o que demandaria tempo ou a nível da comissão competente um procedimento rápido. O oportunismo de ambas as partes favoreceu, assim, a inserção dos interesses das empresas estatais no sistema político italiano, por via totalmente independente do governo. É claro que esta associação não se restringiu a esta sistemática troca de favores. Mattei usou, até com algum excesso, sua influência sobre a Democracia Cristã, que sempre foi, na sua administração, prodigamente presenteada com recursos do ENI.¹⁸

A cristalização de grande poder nas figuras dos presidentes das empresas estatais, produziu uma real personalização da liderança empresarial no setor estatizado. Constituíram-se verdadeiros baronatos. Controlando, com alto poder pessoal, instrumentos vigorosos de *policy-making*, estes "barões do estado" eram essencialmente "homens políticos", dedicados a fazer política, nos dois sentidos, como dominação e como *policy*. Assim, o arranjo partidos/empresas estatais permitiu a inserção dos empresários do estado nas arenas mais íntimas onde a classe dominante negociava a maneira de organizar-se a dominação. Foi esta a via pela qual os empresários do estado legitimaram sua inclusão no pacto político e se armaram para atuar nos momentos em que as oscilações do instável cenário político italiano favoreciam seus adversários. Do lado empresarial, eles isolavam os desestatizantes, entrincheirados na Confindustria, solidarizando-se com a grande empresa nacional através de *joint-ventures*.

A luta dos presidentes das *holdings* estatais contra a direita democrata-cristã é esclarecedora a respeito. Qualquer analista de bom senso será capaz de reconhecer que a instabilidade política dos últimos anos da década de 50 na Itália colocava uma questão central à classe dominante. A única solução possível, nos quadros da ordem então vigente, era a recomposição das alianças no interior do próprio pacto de poder. Uma manifestação importante da mobilização dos diversos segmentos da classe domi-

17. Cf. *ibid.*, pág. 286, também Charles Kiddleberger - "Economia al Bivio", in Cavazza e Graubard - *op. cit.*

18. Cf. Shonfield - *op. cit.*

nante foi a radicalização da posição anti-estatista da Confindustria e do partido liberal. A estes aliava-se a direita da democracia-cristã, incomodada com a simpatia mútua entre os empresários do estado e a ala reformista do partido, que via como alternativa ao impasse uma política social mais vigorosa, com concessões táticas aos socializantes. Ameaçados pelos desestatizantes da direita, os empresários públicos estavam claramente inclinados a usar seus meios de pressão para fortalecer seus aliados. Mattei, por exemplo, abre o jornal *Il Giorno*, em Milão, que se torna o porta-voz da esquerda democrata-cristã e, aliado ao IRI, abre fogo cerrado contra os grupos industriais mais reacionários enclausurados no partido Liberal. Foi através desta conjugação de forças que se criou o ENI e se estabeleceu o monopólio estatal do petróleo. Por outro lado, o IRI retirou todas as suas empresas da Confindustria, formando uma nova confederação, a Intersind. Finalmente, os empresários do estado organizaram-se em torno de Fanfani que inaugurou uma nova fase da democracia-cristã, seguindo-se a ele Moro, Rumor e Colombo.

A prática das negociações ensinou aos "barões do estado" que a maleabilidade do jogo de alianças e dos acordos tácitos é, a longo prazo, a melhor garantia da autonomia e sobrevivência do setor estatal da economia. Amparados nas vias informais do processo político, mais eficazes que os canais formalizados, eles participam ativamente no processo de formação de coalizões políticas, destinadas a manter o equilíbrio delicado da balança do poder. Ademais, suas ligações não são apenas com a democracia-cristã, atingindo outros grupos políticos, o que lhes permite considerável poder de manobra no jogo cambiante do pluralismo italiano. Esta situação só se tornou possível diante de sua relativa autonomia tanto em relação aos grandes grupos privados de interesse quanto em relação ao governo.

São, assim, parceiros com recursos próprios, prontos a negociar o pacto que melhor atenda a seus interesses. Por certo, enganam-se aqueles que os vêem como pontas de lança do socialismo, pois da mesma maneira que é sólida a sua autonomia como empresários estatais, é real sua vinculação objetiva ao capitalismo italiano.

Estatização e democratização

BRAZ JOSÉ DE ARAÚJO, Departamento de Ciências Sociais, FFLCH/USP

ESTATIZAÇÃO E DEMOCRATIZAÇÃO

É MUITO COMUM NO BRASIL SE DAR A ENTENDER que a ampliação das funções econômicas do Estado é uma característica particular da realidade econômica brasileira. Depreende-se, às vezes, que, no conjunto das economias ocidentais, a economia brasileira apresentaria características inéditas, em função da importante presença econômica estatal. Pode-se afirmar, com muita tranquilidade, que a este nível tão geral o Brasil não é nenhuma exceção.

Em 1973, comemorou-se o ducentésimo-quinquagésimo aniversário do nascimento de Adam Smith. Em Kirkcaldy (Escócia) reuniu-se a elite liberal de todo mundo para procurar demonstrar como o liberalismo econômico de Smith poderia sobreviver. Nesta reunião chegou-se ao conflito básico da chamada sociedade afluyente: exige-se manteiga do Estado, mas se insiste em beber o leite. Os sábios que ali se encontraram não devem ter encontrado a solução, pois escaparia dos limites da teoria clássica. Como já escreveu Mário H. Simonsen: "A teoria econômica moderna soube sintetizar as duas correntes situando o pensamento clássico como a condicionante de estrutura e o keynesiano como de conjuntura."¹

A síntese neoclássica está, portanto, legitimada pela teoria econômica e pela política econômica decorrente. Assim, nos Estados Unidos (para não entrar nos casos da República Federal da Alemanha, França, Itália, Bélgica etc., etc.) o Estado exerce uma profunda influência na economia: cerca de 20% da terra, mão-de-obra e capital produzem bens diversos através de organismos estatais.

Em 1968, as somas investidas pelo Estado na compra de bens e serviços atingiram 22,9% do PNB. Mais de 11 milhões de civis, ou seja, mais de 15% da força de trabalho é empregada pelo Estado. Ocupando um território de mais de 9.300.000 km², mais de um terço deste território é propriedade do governo federal, embora seu valor corresponda a 5% do valor total da terra. A parte estatal na produção de energia elétrica é crescente, já atingindo cerca de um terço da energia total. Mais de 30% das novas construções dependem de investimentos públicos. Mais de 50% dos gastos em assistência médica e saúde são feitos pelo governo federal. E assim por diante.²

Portanto, também nos Estados Unidos são frequentes as polêmicas em torno da estatização-privatização. Também o são em outros países. A essência da questão, como se sabe, está na fixação dos limites da intervenção estatal. Não foi possível para os teóricos do neocapitalismo — se é que o será — maximizar modelos matemáticos que estabeleçam esses limites sem problemas.

Afinal, os interessados mais diretos na questão compreenderam que não se trata de um problema apenas técnico, mas sobretudo político. Coloca-se atualmente no Brasil, a questão de saber qual a solução política correta, tendo em vista os interesses mais gerais de todos os interessados, desde determinados grupos econômicos até o interesse mais geral e direto do povo brasileiro. O presente trabalho visa situar algumas questões gerais de importância crucial para o encaminhamento correto, isto é, democrático desta questão.

1. Simonsen, M.H. e Campos, R.O. — *A nova economia brasileira*, Rio de Janeiro, J. Olympio, 1974, p.11.

2. Estes e outros dados se encontram em Haveman, Robert — *The economics of the public sector*. Nova York, John Wiley and Sons, Inc., 1970.

Parte-se, portanto, da premissa de que nenhuma solução vinda exclusivamente do Estado ou resultante de um conselho corporativo empresarial — como já se propôs — atenderia aos caminhos democráticos que a sociedade brasileira pretende retomar. A retomada firme deste caminho democrático supõe que decisões cruciais como essa recebam a rubrica democrática, sob pena de se começar mal pelo ponto de partida. E, no meu entender, tal aspecto deveria se esclarecer para todas as correntes da opinião pública.

1. Caráter geral das funções econômicas do Estado brasileiro

No imediato após-guerra, estabeleceu-se no Brasil uma concepção muito estreita sobre as relações entre liberalismo econômico e liberalismo político. O liberalismo político, que se apresentava como negação das características autoritárias do chamado Estado Novo, afirmava os clássicos princípios do liberalismo econômico. Ofuscou-se a síntese neoclássica. Condenava-se a intromissão do Estado nos projetos de industrialização, ao mesmo tempo em que se reafirmava a vocação agrária do Brasil, a artificialidade da indústria subvencionada etc.

Ainda não se apreciou com o devido rigor este período tão importante da história política brasileira. Talvez já seja menos arbitrário afirmar hoje, que os limites democráticos do liberalismo político contribuíram para retardar nosso processo de desenvolvimento industrial, visto que o Estado — e os defensores de uma síntese neoclássica — eram tornados suspeitos diante da realidade do desenvolvimento econômico.

Tanto é verdade que um novo passo para o desenvolvimento do capitalismo brasileiro, a partir de 1967, conta com a participação decisiva do Estado. Os economistas brasileiros mais expressivos já viram esta característica: uns como planejadores, outros como analistas apoloéticos, outros como críticos, e enfim os acrílicos.

Talvez seja de Coutinho e Reichstul³, uma afirmação essencial quanto ao papel do Estado nos anos recentes:

“A taxa de acumulação (talvez seria mais correto escrever: taxa de investimento — BJA) do setor produtivo estatal acelerou-se em ante-

cipação às demais, notadamente no ano de 1967, contribuindo decisivamente para a elevação da taxa de investimento global neste ano, em contraste ao comportamento estagnante dos setores privado e governo. A nosso ver, portanto, o setor produtivo estatal deu partida ao processo de retomada da acumulação. A partir daquele ano este processo é facilitado por medidas de desafogo creditício ditadas pela mudança de orientação na política econômica do governo.”

Em outras palavras: graças, principalmente, aos investimentos produtivos estatais sob diferentes formas jurídicas (empresas públicas, sociedades de economia mista e até mesmo autarquias e órgãos da administração direta), a economia brasileira arrancou de sua primeira crise estrutural própria. Os técnicos de planejamento federal, estadual e municipal e das *empresas de acessoria privadas* descobriram a síntese neoclássica. Descobriram que a forma jurídica mais apropriada à eficiência global dos investimentos estatais (e, portanto, da economia) correspondia à criação e/ou reforço das empresas estatais.

Portanto, a “escalada estatizante” não é apenas uma criação de técnicos dos organismos governamentais. Uma pesquisa rigorosa poderia indicar que, grande parte das empresas estatais criadas nos últimos anos resultou de propostas de empresas privadas de acessoria e planejamento, que realizavam os estudos de viabilidade de implantação de projetos governamentais. Empresas que cresceram graças aos investimentos estatais e que agora consideram o Estado o grande inimigo da iniciativa privada. Como se pode perceber, nem sempre a teoria econômica ilumina o bom senso.

Sabe-se que o mercado é um constante ajuste de contas das unidades produtivas. Sabe-se também que, nos últimos anos, o processo de diferenciação das unidades produtivas consolidou uma dinâmica econômica baseada nas grandes empresas. Também não resta dúvida que grandes grupos econômicos brasileiros se formam e se consolidam durante este processo. Esta característica essencial tanto se nota em extensão como em profundidade, horizontal como verticalmente. Tal realidade já está mesmo expressa em projeto de programa da ARENA:

“Deverão, assim, ser assegurados à grande empresa nacional, vitalidade, dinamismo e condições de maior participação no desenvolvi-

3. Reichstul, Henri — Philippe e Coutinho, Luciano G. — O setor produtivo estatal e o ciclo. São Paulo, mimeo, s.d.

mento, bem como fortalecida a capacidade de competição das médias e pequenas empresas."⁴

Em verdade incorporou-se ao projeto de programa da ARENA, a posição retumbante de Mário H. Simonsen durante a IIICOLAP (Congresso das Classes Produtoras). Ali se caracterizou o tripé no qual se baseava a economia brasileira: a empresa estrangeira, a empresa estatal e a empresa privada brasileira. Ali se colocou o problema: como incentivar o crescimento da grande empresa brasileira?

O ministro Simonsen mostrava-se bastante otimista quanto às relações no interior deste tripé:

"Um outro fator importante de confiança é o bom clima de cooperação entre o Governo e o setor privado, em geral, e da empresa privada nacional com a empresa estatal e a empresa estrangeira, em particular. Em muitos países, e isso ocorria no Brasil até poucos anos atrás, a opção entre a empresa privada nacional, a empresa estatal e a empresa estrangeira, é objeto de vivas controvérsias ideológicas. O resultado são as fases alternadas de nacionalização versus estímulos ao capital estrangeiro; de privatizações versus estatizações, e assim por diante. Esses movimentos ciclotímicos são evidentemente desastrosos para a confiança empresarial, a qual é destruída pela falta de perspectivas de continuidade política."⁵

Na época em que Mário H. Simonsen escrevia este artigo já era viva a controvérsia privatização versus estatização. E por que? Ora, o desenvolvimento da grande empresa brasileira não poderia fazer-se em detrimento da empresa estrangeira, pois criaria um clima de desconfiança que ameaçaria o conjunto dos investimentos estrangeiros. Tal situação ameaçaria o equilíbrio (teórico) de todo o modelo de desenvolvimento econômico. Assim, restam duas alternativas para a grande empresa brasileira: associação com o capital estrangeiro e/ou apropriação de empresas estatais lucrativas, sem falar de todas as outras medidas de incentivo governamental. Daí, uma certa emotividade, quando se atribui a mobilização pela privatização a uma "maquinação" do capital estrangeiro. Trata-se, sem dúvida, de mobilização bem mais

ampla e que não deixa de revelar características da capacidade de organização política do empresariado. Para alguns já revelaria a imaturidade política do empresariado. Talvez fosse dizer muito, pois nem sempre transparece a vontade democrática e uma disposição para a tolerância em caso de divergência.

Caberia, aqui, a seguinte pergunta: se para sair da crise 1963/1967 foi necessário ampliar as funções produtivas estatais; para sair da crise atual seria necessário privatizar empresas estatais com potencialidade lucrativa? Qualquer resposta satisfatória à pergunta não poderia deixar de considerar que ao esforço público para recuperar a economia correspondeu um drástico sacrifício para a grande maioria do povo brasileiro. Se não se ignora o que foi feito estão aí os dados do cotidiano: condições precárias de saúde, alimentação, segurança no trabalho, transportes, educação, emprego, lazer, meio ambiente etc. Todo este sacrifício deveria reverter-se em grande parte para uns poucos grupos econômicos ou dever-se-ia redefinir certos parâmetros da política econômica, de tal maneira que a política pública e das empresas estatais pudessem democratizar a sua função, atendendo não só à lógica dos interesses privados muito privados, mas também a demanda de bens e serviços sociais? Fazendo prevalecer o espírito de que uma mais equânime paz social interessa não só aos brasileiros em geral, mas também a todas as instituições mais representativas de nossa sociedade civil e política?

É desnecessário a nossa capacidade de planejamento não avaliar tais alternativas. Mas, perguntar-se-ia, a estrutura atual da economia brasileira oferece condições para tal redefinição em conjuntura de crise?

Não posso deixar de crer que uma redefinição mais democrática do planejamento poderia não só estender determinadas preocupações econômicas do setor privado, como poderia utilizar mais coerentemente o conjunto das empresas estatais para atender os benefícios do crescimento a um maior número de brasileiros. E isso sem colocar em prática as restrições chamadas "xenóforas" contra as empresas estrangeiras e as grandes empresas brasileiras. Afinal, existem divergências. Que elas se manifestem e se organizem dentro do consenso da paz. Somente assim o Brasil poderá caminhar para uma efetiva ordem e progresso democráticos, expectativa e preocupação que não é só da comunidade científica brasileira.

4. ARENA - Um projeto para o Brasil. Brasília, 1975.

5. Simonsen e Campos, *op.cit.* p. 21.

Estatismo, tipos de capitalismo e ordem política

CESAR A. C. GUIMARÃES, Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro

A NOÇÃO DE QUE EXISTEM "AFINIDADES eletivas" entre organização capitalista da sociedade e da economia e ordem política liberal tem uma longa história. Ela se encontra na definição que, ainda no século XVII, Locke deu à propriedade: o conjunto de "direitos, liberdades e posses" de um indivíduo, que ao Estado cumpriria garantir. Repete-se em obras mais recentes, como a de Milton Friedman, *Capitalismo e liberdade*, onde mais uma vez os diversos direitos liberais (a propriedade, o direito de expressão ou de reunião etc.) são expostos como um conjunto integrado, todos a cimentar capitalismo e liberalismo. O corolário é também conhecido: se capitalismo e liberalismo político são afins, é o empresariado o grupo social capaz de fornecer a competente liderança na ordem liberal. Como o fez na Inglaterra de 1832, continuaria a fazê-lo nos dias que correm, contracorrente poderosa à marcha triunfal dos autoritarismos baseados no poder de grupos funcionais – militares, burocráticos ou partidários. Quanto mais não fora, em virtude de muitos concretos interesses materiais, pois que o autoritarismo militar, burocrático ou partidário envolveria uma grande dose de estatismo e planejamento, ou seja, de interferência sobre o livre jogo das forças do mercado.

A noção e o corolário demandam qualificações e restrições. Quanto às conseqüências estatizantes e planejadoras do autoritarismo é provável que a hipótese seja correta, mas suas implicações para as relações entre empresariado e Estado são mais complexas do que parecem.

As "afinidades eletivas" são ressaltadas pelas mais diversas correntes teóricas e ideológicas: o pensamento liberal, o moderno pensamento conservador e o marxismo, todos insistem que a democracia liberal é a ordem política simétrica à economia de mercado; o autoritarismo seria um "desvio" da boa norma, explicável por razões conjunturais.

Há, certamente, muitas e boas razões conjunturais a alegar: assim, o período ditatorial de Napoleão III foi o de mais rápido desenvolvimento econômico da história francesa até a Segunda Guerra Mundial; são pouco conhecidas reações empresariais negativas contra a política financeira de Hjalmar Schacht que procurou, de 1934 a 1937, reorganizar a economia alemã através de procedimentos de cartelização compreensiva; o apoio da *Cofindustria* ao governo de Mussolini é mais que sabido; enfim, as relações entre grupos empresariais e regimes autoritários fazem mais uma história de concordâncias que de discordâncias – muito embora, é claro, estas existam, como no Peru ou na primeira fase do Governo de Nasser.

Ao que tudo indica, as razões são, afinal, algo mais que conjunturais. E talvez tenham a ver com definições pouco claras. Neste trabalho, e com o auxílio de Max Weber, será necessário diferenciar *tipos* de capitalismo e, a partir de tais tipos, verificar, para cada um, eventuais afinidades liberais ou autoritárias.

As primeiras incursões analíticas em torno da emergência do capitalismo moderno como que aprisionaram o conceito à Revolução Industrial inglesa e aos movimentos sociais e revoluções que levaram, na Europa, a burguesia a ter parte relevante nas decisões estatais. Tanto os autores liberais quanto Karl Marx, viam na ascensão político-econômica da indústria e do empresariado o instrumento de criação da democracia liberal e da sociedade moderna.

Esta correlação positiva entre capitalismo e liberalismo foi, sem dúvida, válida para a experiência inglesa e permeou muito do comportamento da nova classe emergente na Europa Continental. Contudo, a força da conjuntura histórica imprimiu à correlação muito mais positividade do que ela efetivamente tinha e, cedo, as dificuldades conceituais se tornaram aparentes quando houve que entender o com-

portamento empresarial diante de fenômenos como os governos de Bismarck e Napoleão III, ditatoriais e modernizantes, antiliberais e promotores do desenvolvimento capitalista.

São elaborações mais recentes que nos dão conta dos limites da correlação. Assim é que Max Weber distingue dos capitalismos industrial, comercial e financeiro modernos o que ele chamou de “*capitalismo político*”: esta modalidade de capitalismo é relacionada com o fornecimento de bens e serviços a, ou o financiamento de atividades de um cliente privilegiado: o Estado. Longe de ser característico da revolução industrial, o “*capitalismo político*” tem mais longa história: os empreendimentos marítimos do século XVI, a empresa colonial, o fornecimento de armas e o financiamento das guerras do recém-formado Exército nacional dos Estados emergentes, todas são formas de “*capitalismo político*”, em que, ao invés de depender do sistema de preços decorrente do livre jogo de forças de mercado, o empreendedor dependeria de uma relação direta com o cliente estatal.

Como consequência, pode-se aduzir que, ali onde o capitalismo adotou a forma “*política*” tal como definida, podem existir dificuldades eventuais entre empreendedores e o Estado, mas certamente de natureza muito mais leve – ou mais complexa – que as confrontações que levaram os empreendedores ligados à emergente sociedade de mercado a se tornarem os principais inimigos do autoritarismo e do absolutismo e a implantarem os germes do que é, hoje, o sistema representativo de governo.

O conceito weberiano de “*capitalismo político*” está, porém, ele também, preso apenas a certas categorias de transações, de que a produção e venda de armamentos é o exemplo mais utilizado. É possível, contudo, estendê-lo a fim de compreender conexões mais amplas entre empresário e Estado, inclusive aquelas que os teóricos do século passado imputavam a razões conjunturais.

É um outro autor, Gerschenkron, quem nos dá indicações interessantes para uma possível extensão do conceito. Ele duvida da perspectiva histórica assumida por Marx ao escrever *O capital*. Marx, baseando suas predições sobre o desenvolvimento capitalista naquilo que observava na Inglaterra de seu tempo, afirmava que o país mais avançado economicamente, a Inglaterra, mostrava, na estrutura de seu presente histórico, o futuro das outras nações europeias. Para Gerschenkron, esta profecia iria desmentir-se a si mesma. *Exatamente porque já*

existia a Inglaterra, os outros países europeus seguiram um caminho diverso: a fim de enfrentar a competição inglesa, eles foram obrigados a pôr em andamento suas respectivas revoluções industriais com base numa escala de investimento muito mais ampla, de tal forma que estabelecimentos industriais maiores e tecnologicamente mais avançados pudessem suportar o peso da competição do primeiro país industrial. Ora, esta escala impunha uma redefinição das relações entre os diversos grupos empresariais e o Estado: na Inglaterra, é o capitão de indústria o promotor do desenvolvimento; na França, o industrial vem associado ao empresário financeiro, o inventor do banco de investimento, do “*Crédit Mobilier*”; na Alemanha, a associação já abrange não apenas industrial e banqueiro, mas também a proteção tarifária e a promoção do desenvolvimento a partir de instituições estatais.

Já se vê, assim, onde o conceito de “*capitalismo político*” pode ser retomado. O caso inglês faz opor, durante longo tempo, o empreendedor industrial às restrições políticas e econômicas estatais, levando-o a intentar e, finalmente, a conseguir assenhorear-se de instrumentos decisórios do Estado; o caso francês já adquire novas características, na medida em que as demandas industriais requerem alguma participação estatal, ativa, no processo de desenvolvimento; o caso alemão implica uma conveniente aliança entre o Estado e empreendedores. Nesta medida, as coisas também são diferentes na esfera política; a liberal democracia inglesa é criação de seus empreendedores industriais; na França e na Alemanha, porém, as demandas liberais, ainda que compartilhadas por certos setores industriais, se identificavam com os setores médios, quando não com as classes baixas. O desigual desenvolvimento dos países europeus, impõe, desta forma, sistemas diversos de coalizões entre empreendedores e elites estatais, que levaram os primeiros, nos países que “chegaram mais tarde” ao desenvolvimento econômico, a aceitarem muito mais facilmente a intervenção estatal, e com ela, os primeiros regimes autoritários em sociedades de mercado, de que os citados Napoleão e Bismarck são os exemplos mais representativos.

Na medida em que, por força da competição internacional, teve o desenvolvimento capitalista que “*politizar-se*” e se tornar parte do jogo de potências na política de equilíbrio de poder, a correlação entre capitalismo e liberalismo se tornou menos claramente positiva; tipos diferentes de capitalismo, nos diversos países, impli-

caram tipos diferentes de regime político. A partir das novas condições, passou a ser difícil ligar diretamente capitalismo e liberdade política, pois ele tanto pode gerar um regime liberal quanto o regime oposto.

Na perspectiva de nosso tempo, o problema se agrava, pois os países recém-chegados ao processo de desenvolvimento, já não mais se defrontam com a indústria inglesa do século XIX, mas com a força econômica do mundo desenvolvido como um todo. O problema do que já se chamou o “desconto histórico” se faz muito mais agudo para subdesenvolvidos de hoje que para a Alemanha de ontem e, porque pautando seu comportamento pela ambição desenvolvimentista, países como o Brasil encontram não apenas empreendedores industriais privados, mas o Estado mesmo como empreendedor. A questão do chamado “estatismo” está, assim, algo mal posta: ninguém nega a necessidade de o Estado participar do processo de desenvolvimento – quanto mais não fora porque tão poucas empresas nacionais dele não dependem de alguma forma. O que efetivamente se discute é a *direção* assumida pelo Estado nesta participação: poderia ele, como ocorreu no Japão imediatamente após a restauração Meiji, criar, com recursos públicos, uma mais próspera e fortalecida classe empresarial; ou para citar caso radicalmente contrário, o papel do Estado poderia crescer e transformar-se a ponto de o dirigismo estatal alcançar o estágio a que, em certo momento, chegou no Peru. O primeiro caso, do ponto de vista empresarial, é o de *bom* “estatismo”; o segundo, de perigo socialista.

Em ambos os casos, contudo, a relação entre liberalismo e capitalismo é complexa e longe de ser perfeita. O empresário que, em seus cálculos, chegasse à conclusão que o estatismo seguirá um curso socializante poderia opor, a

tal possível cenário, demandas representativas de autodefesa que redundassem num sistema político mais aberto; mas também poderia escolher, até mesmo pelo temor a outros fatores sociais, como as pressões “de baixo”, o caminho de buscar, na elite estatal mesma, a facção que perseguisse a alternativa japonesa do início deste século: autoritarismo social e político em geral, e formação de uma ordem econômica “liberal” a partir de incentivos estatais. Sempre que o autoritarismo promovesse o desenvolvimento econômico e a ordem privada, a afinidade entre preferência política empresarial e instituições liberal-democráticas seria bastante baixa. Já se vê, assim, que, nas atuais circunstâncias, demandas liberais do empresariado seriam possíveis apenas no caso de uma das possíveis estratégias contra supostos ou reais perigos socializantes. E em qualquer caso, como nos deixam entrever os citados precedentes históricos, a possibilidade de uma ordem liberal *passa pela participação e pelo agregado de demandas de lideranças de outros setores sociais.*

Pressionado pelas alternativas de um capitalismo orientado politicamente, quando não dirigido pelo Estado, e de um temido socialismo de Estado, o empresariado moderno não confirma a propalada correlação positiva entre capitalismo e liberdade de que nos fala Milton Friedman. Só um esforço de compreensão dos ganhos materiais e espirituais a longo prazo poderia levar os empresários, em geral, a desmentir as contraprophecias que associam desenvolvimento rápido com autoritarismo. Um esforço que requer a transformação de grupos de interesse – limitados por seus problemas imediatos e vivendo toda a sorte de presentes temores – em elites de poder dedicadas a serem herdeiras não apenas econômicas, mas *políticas* do futuro. É talvez exigir demais.

Exploração da flora brasileira na busca de novos potenciais alimentares

RENATO BARUFALDI, Universidade de São Paulo

1 - INTRODUÇÃO

TORNOU-SE LUGAR-COMUM AS PROPOSIÇÕES de que nós, brasileiros, precisamos desenvolver nossa própria tecnologia.

As propostas são várias, provindas de diferentes lugares e com roupagens diversas englobando sugestões caracterizadas pelo próprio setor de atividade proponente.

Acreditam alguns que devemos absorver tecnologia enquanto criamos nossa infra-estrutura e que depois desta desenvolvida daremos ao nosso destino o rumo que desejamos.

Porém, acontece que ao sorvermos a tecnologia estaremos sendo dirigidos para os destinos prefixados do movimento desenvolvimentista e a cada instante estaremos mais enquadrados dentro do modelo requisito freqüentemente mais distantes do almejado.

Convém lembrar que as novas necessidades, emergentes da aplicação do mesmo esquema, em dois lugares individualmente diferentes, serão díspares entre si; as soluções deverão ser ímpares. Portanto, a cada caso propor-se-á resoluções diversas.

Em função de como foi dito, ou, a partir deste instante, começamos a resolver os nossos percalços ou, então, devemos solucionar a nova problemática com outros modelos já implantados em outros locais. Assim fecha-se o ciclo e tudo se repete novamente.

Na opinião de outros, nossas metas e objetivos devem ser diferentes daqueles propostos como paliativos ou resolutórios para outros países. Como por exemplo: a economia de mão-de-obra não especializada para nós parece temerária em termos nacionais porém fundamental quando se raciocina em termos de país desenvolvido. Ou ainda quando importamos equipamentos desenvolvidos para atender a necessidades com características diferentes das nossas, freqüentemente isto não nos satisfaz.

Com segurança percebe-se tranqüilamente que de uma forma ou de outra, aplicando qual seja mecanismo de raciocínio, ficamos todos sensibilizados de que os nossos problemas são nossos. Também aceitamos que novas necessidades, frutos do desenvolvimento de cada região do globo passarão a ser nossos no momento que assimilamos um conhecimento ou um hábito.

Em vista do exposto sumariamente, acreditamos num desenvolvimento pela absorção de conhecimentos, porém fazemos um apelo para que cada um, dentro de seu setor específico, volte os olhos para aquilo que é nosso, para as nossas coisas, para os nossos problemas e para as nossas soluções.

Assim fizemos um breve levantamento no sentido de aqui trazer algumas de nossas possíveis potencialidades que poderiam ser desenvolvidas através de estudos e perfeitamente aplicáveis a nível regional ou nacional e quicá internacional.

2 - CLIMAS

Rizzini e Maia Pinto fizeram a classificação de áreas bioclimáticas brasileiras. Em síntese temos:

– Úmido-perúmido; correspondente a região coberta pela floresta amazônica e pelos pinheirais do Paraná, ambas não apresentam épocas de secas.

– Úmido; é a região dos campos limpos do Rio Grande do Sul.

– Úmido-subúmido; apresenta quatro ou cinco meses de seca e corresponde principalmente à área da serra do Mar e a dos cerrados do Brasil Central. Inclui ainda a restinga, os cocais e os campos do Rio Branco.

– Seco-semi-árido; durante o ano mostram secas irregulares e mais pronunciadas, de seis a nove meses. A vegetação de cobertura é a caatinga.

O Pantanal foi classificado como uma região de contrastes onde tem-se uma época de cheias alternada com uma de seca.

Antes de iniciarmos a apresentação de espécies potencialmente interessantes apresentaremos os quadros I e II.

3 – ALGUMAS DAS ESPÉCIES NACIONAIS

Falar-se-á principalmente de espécies que ou não são exploradas economicamente ou então daquelas que poderão apresentar interesse geral apesar de sua utilidade até o momento ser apenas local.

Vegetais foram agrupados de acordo com algumas características que, de certa forma, nos tornam semelhantes.

Espécies que produzem óleos

Além das palmeiras já mundialmente conhecidas e exploradas comercialmente como o dendzeiro (“*Elaeis guineensis*” L.) o coco-da-bahia (“*Cocos nucifera*”) e o babaçu (“*Orbignya*” sp.); fontes de ácido láurico, existem inúmeras outras que ainda não são exploradas, constituindo-se em fontes potenciais.

Pataú e bacaba palmeiras do gen. “*Oenocarpus*” apresenta um óleo com características próximas às do óleo de oliva.

Uricuri ou ouricuri – Esta “*Palmaceae*” cresce no Amazonas, Pará e Maranhão. Seus frutos têm três caroços que contêm um teor de 45% de óleo comestível.

Buriti e miriti – Palmeiras encontradas no cerrado do planalto central e na região da hileia. Apresentam uma concentração de óleo nos tecidos por volta de 10% além de alta taxa de carotenóides, e no caroço cerca de 48% de óleo.

Além de óleos pode-se obter um bom vinho por fermentação do suco da inflorescência e do miolo do tronco, uma espécie de sagu.

Macaúba ou coco catarro – Esta árvore (“*Acrocomia sclerocarpa*”) é bastante difundida no Estado de Minas Gerais. Encontra-se cerca de 50% de óleo na polpa e 60% no caroço.

Tucum e catolé – Ambos os frutos têm um teor de aproximadamente 30 a 50% de óleo comestível (gen. “*Astrocaryum* e *Attalea*”), são muito difundidos em todo o país.

Espécies que produzem látex

O látex ou leite branco é produzido por inúmeras árvores e algumas destas já são conhecidas dos nativos que as usam como alimentos apesar

de não estarem perfeitamente definidas as características nutritivas. Leite como o mucugê (“*Couma rigida*” M. Arg.), devido ao sabor levemente adocicado é bastante usado.

Espécies de “*Brosimum*” são também utilizadas com a mesma finalidade na região do baixo Amazonas.

A “*Achras sapota*” L. fam. “*Sapotaceae*” produz o chicle, utilizado largamente em gomas de mascar, porém aquelas já anteriormente citadas também podem ser usadas para o mesmo fim, ou então ainda, o pequiá ou a ponteria.

Espécies que produzem gorduras

A Ucuuba (“*Virola Surinamensis*” Warb.) é uma planta produtora de fruto com alto teor de gordura, 60 a 68% tendo esse alto ponto de fusão.

O seu teor em ácido mirístico certamente terá interesse econômico se for racionalmente explorado. Aliás estudos que fizemos a respeito desta espécie, sob os auspícios da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, levaram-nos a crer nas inúmeras possibilidades em potencial desta matéria-prima.

A manteiga de pequiá (“*Caryocar villosum*” Pers.) extraída do fruto com o tamanho de uma goiaba é utilizada na manufatura de sabões. Seria este o uso mais nobre para uma gordura? No caso do cacau, a sua manteiga tem uso bastante nobre. Acreditamos, entretanto, que outras gorduras poderiam ser usadas para fins semelhantes ou então como sucedâneos de materiais mais caros.

Omurumuru (“*Astrocaryum murumuru*”) com sua gordura bastante branca e seu ponto de fusão compreendido no intervalo 33 a 36°C somente é usado localmente e em pequena escala.

O tingui o pracaxi e o batiputa como os anteriores têm uso local e são usados principalmente para sabões e secundariamente como alimentos.

O pequi, a bela árvore brasileira (“*Caryocar brasiliense*” Comb.) que cresce de maneira exuberante pelos cerrados do Brasil Central, tem fruto rico em óleo. O pequi no momento é mais conhecido pelo seu licor.

O uacu (“*Monopteryx uacu*” Spruce) fornece um graxo com boas características sensoriais e muito resistente à oxidação. O teor em óleo é da ordem de 28% com um ponto de fusão de 25°C. Os índios extraem-no por ebulição em água.

QUADRO I

Importação de mercadorias	Quantidade (t)			Valor US\$ 1.000		
	72	73	74	72	73	74
Carnes e miúdos comestíveis	1.625	2.218	55.015	1.350	3.895	77.800
Peixes, crustáceos e moluscos	34.792	56.978	46.355	31.084	52.366	54.719
Leite e produtos lácteos, ovos	12.641	61.614	26.896	9.051	45.272	29.153
Produtos de origem animal (tripas, bexigas e buchos)	1.068	1.672	1.394	2.835	4.258	6.613
Legumes e hortaliças, raízes, tubérculos alimentícios	80.665	147.617	95.548	30.240	5.811	48.052
Legumes e hortaliças em salmoura em água sulfurada	17.992	20.303	14.695	8.662	11.872	9.472
Frutas comestíveis, cascas de frutas cítricas e de melões	189.014	140.671	257.743	51.979	74.582	103.252
Café, chá, mate e especiarias	1.862	5.902	7.988	1.874	5.727	9.248
Cereais (trigo sem casca, cevada em grão, alpiste, aveia)	1.885.445	3.048.176	2.478.246	152.585	392.812	542.252
Produtos de indústria de moagem, malte, amidos e féculas, glúten e inulina	126.382	140.547	159.877	21.856	26.259	44.418
Sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais e medicinais	29.711	44.136	28.329	10.018	18.735	19.391
Banha e outras gorduras de porco prensadas ou fundidas	11.248	686	2.685	3.417	397	2.136
Sebos (espécies bovina, ovina e caprina)	40.110	53.018	77.123	8.633	18.928	41.466
Oleo de oliva bruto e purificado	13.301	14.080	12.382	11.517	17.364	22.042

Fonte: IBGE – 1975

QUADRO II

Importação de Produtos das Indústrias Alimentícias	Quantidade (t)			Valor US\$ 1.000		
	1972	1973	1974	1972	1973	1974
Preparação de carnes de peixes, crustáceos, moluscos	1.113	1.863	1.467	1.731	2.998	2.878
Açúcares e produtos de confeitaria	2.286	3.348	3.724	935	1.647	2.274
Preparação à base de cereais, farinhas ou féculas	19.113	17.173	12.906	4.537	5.346	5.292
Preparações para alimentação infantil	19.005	17.029	12.790	4.380	5.142	5.012
Preparação de legumes, hortaliças, frutas	2.846	9.967	19.825	1.556	6.658	12.768
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	11.340	12.956	18.550	12.223	15.766	25.616
Resíduos e desperdícios da indústria alimentícia, alimentos preparados para animais	5.729	3.784	6.234	2.182	2.064	4.483

Fonte: IBGE – 1975

Além destas temos ainda inúmeras outras que podemos citar de passagem: a favela, o cansaço, a castanha de curupira, a andiroba, a sapucaia.

Espécies que produzem frutas

São muitas aquelas largamente utilizadas e conhecidas em todo o país.

É de salientar que outras existem e somente são conhecidas e utilizáveis na própria região de origem.

Mangaba – É uma planta (“*Hancornia speciosa*” Gomes) da família “Apocynaceae” que cresce nas regiões secas do nordeste, seu uso como fruta é na fabricação de sorvetes e de sucos.

Embora o maracujá, o caju e a goiaba sejam muito conhecidos e utilizados, a jabuticaba da família “Myrtaceae” (“*Myrciaria cauliflora*”, Berg) apesar de ser bastante conhecida, praticamente nada é industrializado.

Caso semelhante ocorre com o araçá (“*Psidium araca*”) e outras espécies relacionadas que não têm nenhum interesse além de curiosidade.

Cupuaçu (“*Theobroma grandiflora*”) – o grande fruto pesa mais de 1 kg, é parecido e relacionado com o cacau. Tem aroma agradável e penetrante, seu uso é pequeno, não indo além da fabricação de sorvetes e um pouco de suco.

Marolo (“*Anona craviflora*” Mart.) na época da maturação deixa o ar do cerrado intensamente aromatizado. Esta “Anonaceae”, além do aroma e do gosto, apresenta uma bonita coloração amarela.

Vegetais que produzem gomas

Goma de angico (fam. “Leguminosae”). Várias espécies de “*Piptadenia*” exsudam uma goma do tipo similar à goma-arábica; a mesma família ainda apresenta outras espécies de “*Caesalpiniae*” que também exsudam goma.

A “*Vochysia thyrsoidea*” Pohl, (“*Vochysiaceae*”) exsudam goma do mesmo tipo. Por que não lembrar a goma de caju (“*Anacardium*”) como falsificadora da goma-arábica, por que não estudá-las todas como espessante que tem largo emprego em tecnologia.

Vegetais que produzem corantes

Urucu – este vegetal (“*Bixa orellana*”), cujos arilos dos frutos são utilizados intensamente como corante no Brasil e em todo o mundo como nome comercial de “annato”, corresponde a

uma pasta que, apesar de tudo, ainda no momento está muito pouco estudada. A bibliografia é escassa e muitas das vezes não conclusiva. Melhor estudado poderá ser mais racionalmente explorado.

Jenipapo – produz uma cor negra que poderia ter também alguma aplicação.

Symplocus (fam. “*Symplocaceae*”) apresenta algumas espécies como “*S. lanceolata*” que cresce nos Estados de Goiás e Minas Gerais, esta produz um pigmento vermelho que pode ser extraído das folhas ou raízes. A cor vermelha em indústria alimentar tem muitos usos.

Outro exemplo é o Carajuru (“*Arrabidaea chica*” H.B.K. Bur.) uma pequena árvore “*bigoniaceae*”, que apresenta um pigmento vermelho lipossolúvel, em princípio tecnologicamente importante.

O açafraão do mato (“*Escobedia curialis*” (Vell) Penn) da fam. *Scrophulariaceae* é um pequeno arbusto que contém um material amarelo com propriedades tintoriais.

Plantas que apresentam aroma

Neste ponto podem-se dar asas à imaginação pois o número de plantas existentes é muito grande e no caso não arriscaria dizer de muitas delas.

Deve-se levar em conta que os essenciais finais na realidade são misturas de bases com odores diversos e deixariam este assunto para especialistas que o estudam especialmente.

Somente para lembrar temos para estudar a Amburana ou cumaru dos caatingas (“*Amburana cearensis*”); o óleo de cumaru que é utilizado como aromatizante do tabaco com fragrância de flores vermelhas; o pau-rosa, cujo óleo essencial pode ser usado como aroma ou também como matéria-prima na síntese de vitamina A; o sassaparilha que é usado como aromatizante da cachaça; também espécies de eucaliptos devem ser estudadas porque existem muitas divergências quanto a composição.

O rizoma do caapiá, as raízes do “*Brasim gaudichaudii*”, o tixoms do lítio do brejo e outras muitas.

Vegetais que produzem especiarias

O Pará é um produtor de pimenta-do-reino ou pimenta preta. Entretanto, são encontradas nos campos, onde medram espontaneamente, exemplares da família “*Solonaceae*” conhecidos como malagueta, dedo-de-moça, pimenta de cheiro, pimenta-cumari. Nos cerrados de Minas e São Paulo encontra-

mos uma "Anonaceae" conhecida como pimenta-de-macaco ("*Xylopia brasiliensis*" Spreng.) e outra como pimenta-de-bugre ("*Xylopia grandiflora*" St.Hill).

A noz-moscada do Brasil é de família "Lauraceae" ("*Cryptocarya moschata*" Mart.), apresenta um fruto de características semelhantes àquele da fam. "Myristicaceae".

O cravo-do-Maranhão ("*Pseudocaryophyllus sericeus*" Berg. fam. "Myrtaceae") ou Craveiro de Serra tem aroma de cravo em suas folhas.

No Pará, o jambu ("*Spillatthes acmella*" Murr.) com largo uso regional dá uma certa sensação de pungência.

O pequi é utilizado no Brasil central sob várias formas, como licor, como corante, como fruto, como fonte de óleo e também como especiaria.

Para finalizar, além destas sugestões poderiam ser acrescentadas aquelas de adaptação de tecnologia de outros países à atualidade nacional. Também as de aproveitamento das idéias para melhor utilização de nossos potenciais; como, por exemplo, disso de folhas de vegetais que crescem em cerrados ou ainda de nossas gramíneas, para produção de proteínas.

Desenvolvimento de tecnologias regionais de baixo custo

URGEL DE ALMEIDA LIMA, Universidade de São Paulo

O DESENVOLVIMENTO DA CIVILIZAÇÃO E O AUMENTO da população aumentam as demandas; as empresas modernizam-se, procuram aumentar a produção e lutam por melhorar a qualidade. Nas áreas mais densamente povoadas, onde as exigências da vida são máximas, quase não há lugar para pequenas empresas. Os grandes complexos sucedem aos pequenos empreendimentos, a legislação torna-se mais rigorosa, procura-se a proteção do consumidor.

Há regiões entretanto, onde a tecnologia da grande empresa não cabe, por força de circunstâncias como baixa densidade populacional, pequena margem de comercialização, falta de meios de comunicação e transporte, que reduzem as possibilidades de escoamento dos produtos. Esse fato é marcante quando se refere aos produtos agropecuários industrializados. Todavia, isso não justifica a produção de bens de baixa qualidade, nem permite que se ignore o custo de produção e normas elementares de higiene.

Relatando o tema de hoje visamos mostrar que indústrias regionais de alimentos, pequenas, podem e devem ser estimuladas mas que, em todos os exemplos, cabe observar parâmetros mínimos de higiene, padronização e qualidade. Os relatos sobre cada exemplo serão breves, gerais e procurarão suscitar motivos para debates. Abordaremos a produção de alguns alimentos de origem animal e vegetal, e de bebidas alcoólicas.

BEBIDAS ALCOÓLICAS

A mais conhecida é a aguardente de cana-de-açúcar mas há a considerar, também, os vinhos de frutas.

A aguardente de cana-de-açúcar é produzida em todo o país. Nos Estados mais desenvolvidos a capacidade das fábricas é assaz elevada, atingindo volumes de 5000 litros por hora ou

mais. Mas, nesses mesmos Estados há locais com tradição de produção, embora os fabricantes façam apenas pequenas quantidades. Essas pequenas quantidades são básicas no orçamento do pequeno industrial que quase sempre trabalha só ou com alguns membros de sua família.

Há necessidade de se dar apoio a essa tecnologia, injetando-lhe técnicas que permitam aprimorar a pequena fábrica e que permitam a obtenção de bebida de bom paladar, com baixo teor de componentes secundários, enquadrados nas normas e padrões nacionais. Por outro lado, a técnica poderá desenvolver novos sistemas de trabalho que aprimorem a qualidade, como é o caso do envelhecimento, praticamente inexistente ou desconhecido entre nós.

Aprimorar a técnica não aumentará o custo de produção, porém, dará condições ao produtor, dentro de sua tecnologia, melhorar as condições da sala de fermentação, da fermentação em si, da higiene dos locais, da técnica da destilação e introduzirá, na pequena fábrica, um sistema de envelhecimento.

SOBRAS DOS POMARES

As sobras dos pomares permitem aumentar a rentabilidade de uma pequena propriedade através da industrialização. Compotas, frutas ao xarope, doces em massa, geléias podem ser preparadas em instalações rudimentares. É necessário um mínimo de técnica para que o produtor seja capaz de selecionar o melhor tipo de frutas para esta ou aquela conserva e para tirar o melhor proveito tanto em rendimento como em qualidade. Essa forma de aproveitamento é desenvolvida em algumas regiões do país, onde a colonização européia trouxe o hábito de cada país de origem. Nesses locais o preparo de doces caseiros constitui-se em uma tecnologia regional bem arraigada, tradicional,

que não envolve custos operacionais elevados e traduz-se em meio de sustento adicional e em uso de alimentos que enriquecem a dieta regional.

Além dos doces, as sobras dos pomares se prestam à produção de bebidas fermentadas não destiladas, vinhos de frutas. Técnica razoável deve ser desenvolvida. O produtor deve ter conhecimento rudimentar de fermentação, saber corrigir os mostos para obter graduação alcoólica adequada, saber fazer clarificação, enfim, ser capaz de desenvolver as operações necessárias para obter um produto de bom aroma, bom paladar, e de aparência e apresentação convenientes.

Os vinhos podem ser também destilados para fazer aguardentes de frutas, com um mercado potencial, e podem ser também transformados em vinagres de boa aceitação.

INDUSTRIALIZAÇÃO DE LEGUMES E HORTALIÇAS

Os produtos de hortas podem ser industrializados através de tecnologia pouco onerosa; dentre eles se destacam os picles. Estes podem ser simplesmente ácidos ou fermentados. Os primeiros exigem apenas um conhecimento de branqueamento dos vegetais e o uso de vinagres condimentados ou não. Os picles fermentados exigem mais técnica e operações. O chucrute é um desses picles, feito com repolho devidamente salgado, colocado em recipientes onde a fermentação láctica se desenvolve; a aparência e o sabor da hortaliça modificam-se mas continua um alimento de bom valor nutricional e de considerável procura.

FÉCULA DE MANDIOCA

O polvilho ou fécula de mandioca é produzido em grande escala por indústrias providas de maquinaria de alto desempenho e é obtido com elevado grau de qualidade, constituindo elemento de exportação. Entretanto, elevada parcela da fécula encontrada no comércio procede de fabricações caseiras e de indústrias de certa importância, destituídas de recursos técnicos. Nessa categoria inclui-se certamente, a fécula fermentada, conhecida por polvilho azedo, obtida por fermentação através da ação de flora microbiana natural, em instalações que não se primam pela técnica.

A preparação de biscoitos de polvilho, tradicional em algumas regiões do país é feita com polvilho azedo. Como consequência da falta de

controle de produção, padronização e qualidade, os fabricantes de biscoitos se vêem frequentemente obrigados a trabalhar com polvilho sujo, mal fermentado que leva a dificuldades de fabricação e à obtenção de produtos de má qualidade e aceitação.

QUEIJOS

Há grande variedade de queijos no mercado, incluindo os produzidos em escala doméstica, que ocupam um lugar de destaque na comercialização. Estes, todavia, não se enquadram em tipos perfeitamente definidos e, com grande frequência, queijos da mesma procedência não apresentam a mesma qualidade em todas as partidas produzidas. Essa diferença se deve ao desconhecimento técnico que conduz ao uso incorreto do coalho, ao desconhecimento da influência da temperatura na coagulação do leite e também às oscilações na qualidade do leite e às diferenças de técnica no manuseio da coalhada, tipo de salga e nas operações de acabamento, incluindo as técnicas de cura.

DEFUMAÇÃO E SECAGEM DE PEIXES

A pesca marinha vem sendo incrementada no país e também a industrialização dos produtos da pesca. Grandes empresas se estabelecem tanto para a captura como para o processamento. Concomitantemente, aproveitando a potencialidade do país em recursos hídricos, estimula-se a criação de peixes, o hábito de consumi-los como alimento e a pesca interior.

Normalmente, os peixes de água doce e os marinhos, obtidos através das pescas artesanais litorâneas, são consumidos a pequena distância do local de captura, praticamente de imediato. Nas épocas de abundância, pescadores mais evoluídos costumam salgar e secar o peixe excedente para períodos menos propícios. Essa conservação pode e deve ser estimulada, no sentido de ser estabelecida uma industrialização de caráter regional, dentro de normas técnicas convenientes.

Além do aspecto conservação, outro pode ser observado, qual seja a criação de um novo produto, para um novo mercado. Sob esse aspecto, os peixes salgados e secos, salgados, secos, e defumados e os apenas salgados e defumados, poderão vir a ser a base de uma importante tecnologia, pouco onerosa e que contribuirá em muito para a melhoria dos recursos das populações ribeirinhas ou de baixa renda.

Conservação de frutas – ação ao nível dos mecanismos de amadurecimento

FRANCO M. LAJOLO, Universidade de São Paulo.

INTRODUÇÃO

A FINALIDADE DESTA APRESENTAÇÃO É:

- *mostrar a importância de estudos sobre a maturação e senescência de frutos e hortaliças,
- *indicar o que de mais importante se conhece sobre o assunto,
- *identificar aspectos de interesse em termos de pesquisa.

O número de simpósios recentes sobre maturação e senescência de frutos e vegetais, realizados nos Estados Unidos, na Europa e no Japão, indicam a atualidade do tema.

O assunto é importante pois apresenta aplicações na produção frutícola, na colheita, transporte, embalagem e armazenamento, na qualidade do produto fresco e industrializado, na maturação industrial.

Especialmente entre nós, pelas características de fácil deterioração dos frutos tropicais, as perdas são grandes e de grande importância econômica. No Brasil, em média 40-50% dos frutos colhidos são perdidos; essas perdas, evidentemente, variam com o tipo de fruta e com as condições regionais, chegando, no nordeste, a ser da ordem de 80%, como mostrado por um estudo do INUPFE.

Algumas são perdas diretas, pelo ataque de fungos e bactérias, devidas a maturação e senescência aceleradas pelo calor, condições que prevalecem no campo, ou em feiras livres.

Outras são perdas indiretas ou potenciais, como as devidas à má qualidade, à não uniformidade. É oportuno lembrar, aqui, que a filosofia, segundo a qual o fruto que não tem condições de ser consumido fresco é o que deve ser industrializado, está errada. Talvez as propriedades devam, ou possam ser diferentes, conforme a finalidade, mas a "qualidade do produto industrializado depende diretamente da qualidade da matéria-prima".

Perdas potenciais de frutos que, por falta de possibilidade de conservação eficiente e transporte interno, deixam de ser consumidos frescos ou mesmo industrializados, a não ser, talvez em micro-regiões.

Perdas ainda pela diminuída possibilidade de exportação de produtos exóticos pela dificuldade de conservação, associada à qualidade.

PRINCIPAIS MUDANÇAS NO AMADURECIMENTO E FATORES QUE A REGULAM

Se examinarmos uma curva de sobrevivência (Figura 1), podemos identificar 3 tipos principais de comportamento: a dos objetos inanimados, sem reparo; a dos animais, onde a morte se deve a acúmulos sucessivos de erros genéticos; e a característica de vegetais, ou de seus órgãos, ilustrada pelas quedas de folhas decíduas no outono, que é *programada geneticamente* e não devida a acúmulos de erros, como no caso dos animais. É o caso também das frutas, que, chegado o tempo, amadurecem e morrem.

O grande objetivo, em termos alimentares, é, portanto, mantê-las vivas.

Um vegetal cortado, um fruto colhido, como acontece com um animal abatido, não está mais sujeito aos controles normais; passa a ser unidade autocontrolada, onde as células levam a termo tarefas pré-determinadas geneticamente.

Isso tem importância prática, pois os frutos são colhidos *maturos* (completamente desenvolvidos), mas *não maduros* (maturidade hortícola) e todas aquelas transformações, no gosto, acidez, cor etc. devem ocorrer corretamente para que o produto seja utilizável e tenha valor comercial.

O Quadro 1 ilustra essas transformações e mostra a sua complexidade.

As mudanças pela fisiologia ou bioquímica pós-colheita, ocorrem na célula sob

"stress". O "stress" é representado pela colheita, manuseio, temperatura e a qualidade do produto vai depender da habilidade dessa célula pós-colheita, de suportá-la.

Como dissemos, o objetivo, em termos de perspectiva humana (e não do vegetal), é manter o tecido vivo o maior tempo possível. É procurar influir naqueles fatores que controlam essas transformações e modificá-los, no sentido de ter melhor qualidade, maior conservação.

Esses *fatores de regulação* podem ser divididos em *fatores externos e internos*. Esses últimos são muito mais excitantes para o cientista que vislumbra a possibilidade de manter o fruto fresco através da manipulação genética, ou de mudar a cor, valor nutricional, sabor etc. através de influência direta na regulação enzimática.

Os quadros 2 e 3 mostram os principais fatores internos e externos que influem no amadurecimento.

Os *fatores externos* são os que podem ser mais facilmente controlados, e os controles de alguns deles já são usados comercialmente.

Entre os *fatores físicos*, temos os de origem *mecânica*; choques, por exemplo, que, alterando a estrutura do tecido, permitem que o conteúdo de vacíolos e lisosomas entrem em contacto e que ocorram reações como as de escurecimento enzimático, p. ex.: com a ruptura do tecido há ainda produção de C_2H_4 , hormônio de amadurecimento, provocando o amadurecimento precoce. Por outro lado, o local do choque perde parte de sua proteção e pode ser um ponto de invasão de microorganismos.

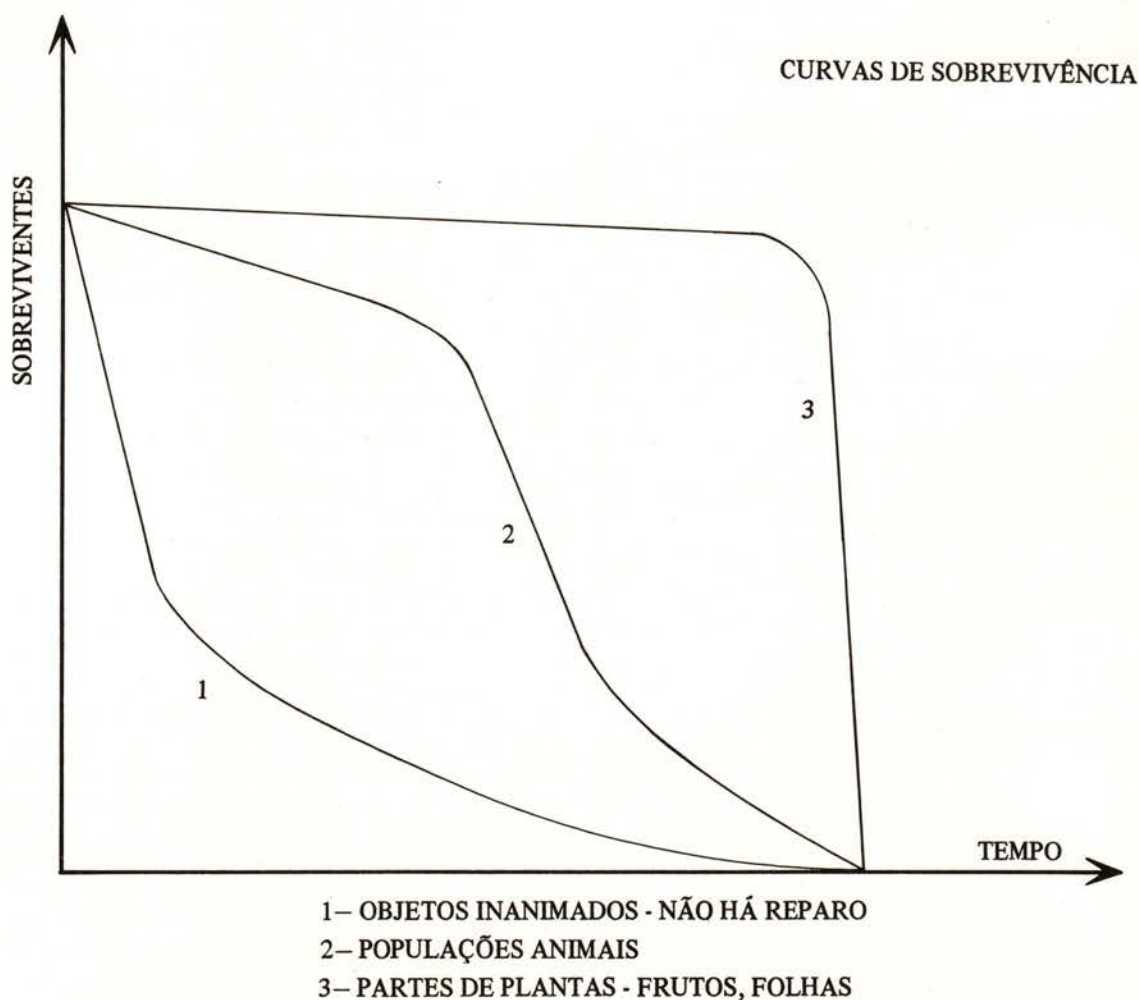


Figura 1

QUADRO I
FENÔMENOS QUE OCORREM NO
AMADURECIMENTO

-
- 1 – MATURAÇÃO DAS SEMENTES
 - 2 – MUDANÇAS NA COR
 - DESTRUIÇÃO DA CLOROFILA
 - REVELAÇÃO DOS CAROTENÓIDES
 - SÍNTESE DE CAROTENÓIDES
 - SÍNTESE DAS AUTOCIAMINAS
 - 3 – ABSCISÃO
 - 4 – MUDANÇAS NA PRODUÇÃO DE ETILENO E DESEQUILÍBRIO ENTRE O ETILENO E OUTROS REGULADORES
 - 5 – AUMENTO DA RESPIRAÇÃO
 - 6 – MUDANÇAS NA PERMEABILIDADE DAS MEMBRANAS
 - 7 – AMOLECIMENTO – MUDANÇAS NAS PECTINAS
 - 8 – MUDANÇAS NOS GLÍCIDES
 - 9 – MUDANÇAS NAS PROTEÍNAS
 - QUANTITATIVAS
 - QUALITATIVAS
 - { SÍNTESE ENZIMÁTICA
 - { MUDANÇAS NO DNA E RNA
 - 10 – PRODUÇÃO DE SUBSTÂNCIAS AROMÁTICAS
 - 11 – DESENVOLVIMENTO DE CERAS NA SUPERFÍCIE
 - 12 – MUDANÇAS NOS ÁCIDOS ORGÂNICOS
 - ABSOLUTOS
 - RELATIVOS (ALTERAÇÕES AROMA/SABOR)
-

QUADRO 2
FATORES EXTERNOS QUE INFLUEM NA
MATURAÇÃO

-
- 1 – FATORES FÍSICOS
 - TEMPERATURA
 - UMIDADE
 - LUZ (FOTOSSÍNTESE)
 - MECÂNICOS (ESTRUTURAS)
 - 2 – FATORES QUÍMICOS
 - COMPOSIÇÃO DA ATMOSFERA (C.A.C.)
 - ÁGUA
 - MINERAIS
 - SUBSTÂNCIAS DIVERSAS
 - 3 – FATORES BIOLÓGICOS
 - FUNGOS
 - FITO-ALEXINAS
-

A Luz controla a formação de autocianinas e em alguns frutos, como na maçã, que tem cloroplastos ativos, é responsável por fotossín-

tese que influi na variação da composição química durante o amadurecimento.

A ação da temperatura é particularmente importante.

Os processos bioquímicos e fisiológicos do amadurecimento e senescência são influenciados pela temperatura, como todas as reações biológicas. Há um Q_{10} ou coeficiente de temperatura de 2 a 3, ou seja, para cada 10°C há uma mudança de 2 a 3 vezes nas velocidades das reações bioquímicas.

Temperaturas elevadas (acima de 30°C) causam desidratações, aceleram os processos e relacionam-se às condições do campo ou mesmo em feiras livres.

O abaixamento de temperatura, mesmo acima do ponto de congelamento tem sido usado para estender a vida útil com sucesso. A possibilidade, porém, é limitada, pois cada espécie tem um limite térmico, abaixo do qual aparecem distúrbios fisiológicos chamadas de "chilling injury" ou "low temperature disorders".

O Quadro 4 mostra alguns exemplos de temperaturas limites e o Quadro 5 alguns dos sintomas apresentados.

O problema é sério, causando grandes perdas, em casos da necessidade de transportes por tempos prolongados, especialmente quando há cargas mistas, cada uma com um ótimo de temperatura. Muitas frutas e vegetais tropicais não chegam ao comércio, a não ser, como é o caso das bananas, que sejam produzidas em volumes enormes.

O slide mostra um esquema do possível mecanismo envolvido. Foi verificado por E.S.R.* que os fosfolípides das membranas mitocondriais, sofrem uma mudança de fase de "líquido cristalino" para "gel-sólido", nas proximidades da temperatura de injúria. O aumento de permeabilidade de íons e proteínas decorrente, explicaria os problemas e o descontrole metabólico resultante.

Foi verificado também, confirmando o modelo, que as plantas menos sensíveis à temperatura têm maior proporção de lípides insaturados nas suas membranas. Isso lhes confere menor temperatura de solidificação e logo, maior resistência ao esfriamento.

O estudo do metabolismo em baixas temperaturas é importante, também, pois muitas substâncias voláteis, responsáveis pelo aroma, podem ter sua produção alterada, o mesmo ocorrendo com a hidrólise do amido.

*Ressonância do Spin de Elétrons.

QUADRO 3
FATORES INTERNOS: REGULAÇÃO
DA MATURAÇÃO

-
- 1 – METABOLISMO RESPIRATÓRIO
 - RESPIRAÇÃO, AMADURECIMENTO E SENESCÊNCIA
 - MITOCONDRIAS
 - ENZIMAS RESPIRATÓRIAS
 - ULTRA-ESTRUTURA: MEMBRANAS
 - 2 – ETILENO
 - AÇÃO NO AMADURECIMENTO
 - BIOSÍNTESE
 - MECANISMO DE AÇÃO
 - 3 –
 - REGULADORES DO CRESCIMENTO
 - AÇÃO NO AMADURECIMENTO
 - POSSÍVEL CONTROLE PELO METABOLISMO OXIDATIVO
 - 4 –
 - REGULAÇÃO METABÓLICA
 - AO NÍVEL DA SÍNTESE PROTÉICA, RIBOSSOMAS
 - REGULAÇÃO ENZIMÁTICA
 - METABOLISMO DOS ÁCIDOS NUCLEÍCOS
 - 5 – MUDANÇAS EM POLISACARÍDEOS ESTRUTURAIS E NAS PECTINAS
 - 6 – MUDANÇAS EM OUTROS METABOLISMOS
-

Entre os *fatores químicos*, a água e os minerais estão mais relacionados às condições de nutrição da planta e não à fase pós-colheita e não serão tratados aqui.

Já a composição da atmosfera de armazenamento é de grande importância prática.

A velocidade de respiração guarda relação direta com a conservação. É possível, aumentando a concentração de CO₂ e diminuindo a de O₂ a níveis compatíveis com a respiração (isto é, sem que se instale uma fermentação), estender a vida útil. O Quadro 6 mostra alguns valores limites.

A mudança na atmosfera de armazenamento é a base das chamadas “Câmaras de Atmosfera Controlada”, onde esses gases, bem como o etileno e a umidade, são controlados. Essas câmaras, em uso nos Estados Unidos, Europa e Israel, representam a maior inovação em termos de conservação de frutos e vegetais frescos e representam um exemplo claro da utilização de um princípio da fisiologia pós-colheita para uma aplicação prática.

Os *fatores biológicos*, representados por fungos e fito-alexinas, que são substâncias consideradas como reação da planta ao ataque externo, são de importância óbvia.

Em oposição aos fatores externos, temos os fatores que realmente controlam e regulam os processos metabólicos envolvidos no amadurecimento e senescência, e cujo conhecimento permitirá controlá-la e são representados pelos fatores internos.

FATORES INTERNOS: REGULAÇÃO DA MATURAÇÃO

Metabolismo Respiratório

Os frutos, quanto aos padrões respiratórios, podem ser classificados como *climatéricos* ou *não climatéricos*. Os primeiros são aqueles em que, em uma fase pré-determinada da sua ontogenia, apresentam uma subida brusca na respiração, marcando um período de intensa reorganização metabólica, que limita a fase de desenvolvimento da fase de senescências.

Desde a descoberta do “climatério”, há 50 anos, os bioquímicos de frutos têm estudado as suas relações com o amadurecimento e o mecanismo envolvido.

As teorias do descoplamento entre a oxidação e a fosforilação, durante a fosforilação oxidativa não são mais aceitas. As hipóteses de que haveria síntese de enzimas respiratórias e essas aumentariam a velocidade respiratória estão em estudo, mas estão dando lugar a modelos que envolvem controles mais finos de regulação metabólica, como veremos adiante.

As mudanças na ultra-estrutura de membranas, sem dúvida ocorrem, mas são difíceis de provar e talvez sejam mais conseqüências do que causa.

As mitocondrias, como dissemos, permanecem funcionais durante todo o processo de amadurecimento, mostrando controle respiratório; diminui, porém, a capacidade das organelas isoladas de resistir a algum “stress” externo, como a idade.

Ainda, mitocondrias isoladas mostraram ter a sua capacidade de sobrevivência “in vitro”,

QUADRO 4
“CHILLING INJURY” – TEMPERATURAS LIMITE

TEMPERADOS	MAÇÃS, PERAS, AMEIXAS	0 – 4°C
SUBTROPICAIS	CÍTRICOS, ABACATE, TOMATE	8 – 10°C
TROPICAIS	BANANAS	10 – 12°C

QUADRO 5
DESORDENS FISIOLÓGICAS A BAIXAS TEMPERATURAS

	TEMPERATURA MÍNIMA (°F)	DESORDEM
MAÇÃ	36 – 38	ESCURECIMENTO INTERNO (CENTRAL)
BANANA	53 – 56	NÃO AMADURECIMENTO; ESCURECIMENTO DA CASCA E DA PLACENTA
LARANJAS	45	ESCURECIMENTO INTERNO ACÚMULO DE AÇÚCARES REDUTORES (ATIVAÇÃO FOSFORILASE)
BATATAS	38	AMOLECIMENTO
TOMATES	45 – 50	ESCURECIMENTO INTERNO; NÃO AMOLECE; OFF-FLAVORS
ABACATE	40 – 52	NÃO ADOÇA; ESCURECIMENTO
MANGA	40	

aumentada durante o climatério, indicando que permanecem capazes de atividade quase autônoma.

Com base nisso, pode-se lançar a hipótese de que o climatério é uma resposta das mitocôndrias a um citoplasma senescente, na tentativa de responder à pergunta: — Qual seria a relação entre as funções mitocondriais e o climatério das frutas em amadurecimento?

Recentemente, ainda, trabalhos de Solomos, de L.A., Califórnia, indicaram a existência de um mecanismo complementar.

Segundo esse autor, o etileno provocaria uma mudança do fluxo de elétrons, ao nível da cadeia respiratória, para um novo caminho, identificado no abacate, que é insensitivo à inibição pelo cianeto e não controlado pelos níveis de ADP/ATP. Esse desvio partiria após o sítio I de fosforilação. Isso explicaria a aparente perda de controle respiratório.

Mais estudos se fazem necessários mas, de

qualquer forma, é evidente que o climatério é apenas um dos fenômenos do amadurecimento e não sua causa, já que se pensava que fosse uma busca de energia para todas as modificações envolvidas, o que não foi provado.

Etileno

É o hormônio do amadurecimento e foi descoberto, acidentalmente, há cerca de 75 anos. Os avanços sobre o conhecimento de sua ação foram devidos ao advento da cromatografia a gás, que permite a análise de 0,001 ppm em amostras de 1 ml de gases.

Atualmente não há mais dúvidas de que é o hormônio de amadurecimento, não tendo sido demonstrado amadurecimento sem a produção desse gás pelo fruto.

Seu mecanismo de ação ainda é obscuro. Pode agir mudando a permeabilidade de organela em níveis mínimos e dificilmente detectá-

QUADRO 6
TOLERÂNCIA A GASES

	CONCENTRAÇÃO MÍNIMA DE O ₂ %	CONCENTRAÇÃO MÁXIMA DE O ₂ %
MAÇÃ	3	2 – 5
ASPARGO	5	10
COUVE-FLOR	—	8
MORANGO	1	45
ALFACE	1 – 8	4 – 5

veis. Sabe-se, porém, que parece haver dois sistemas ligados à sua biogênese: o 1º sistema, controlado por uma auxina, liderando o etileno que iniciaria a ação do sistema 2, responsável pela produção de quantidades maiores e necessárias à integração dos vários processos do amadurecimento.

Maiores avanços foram feitos com relação à sua biossíntese. Parece que é produzido a partir da metionina (Carbonos 3 e 4), por um sistema cíclico que permite recuperar a metionina gasta. O modelo foi proposto pelo grupo da UC, DAVIS, que está atualmente empenhado em descobrir as enzimas envolvidas no processo. Já

se sabe que são dependentes de piridoxal-fosfato. O mecanismo foi testado em maçãs, sendo necessária a sua confirmação em outras frutas.

Reguladores do crescimento

Sabe-se hoje que não é apenas o etileno, mas um balanço entre o etileno, auxinas, giberelinas e abscisinas, que causam as transformações do amadurecimento.

O abacate, p. ex., não amadurece na árvore, pois os auxinos, veiculados se opõem à ação do etileno. Apenas 24 horas após a colheita, é que o tecido fica sensível à ação do gás, tempo que é gasto para metabolizar os auxinos engênicos nos tecidos.

Um modelo de possível controle envolvendo auxinos, foi proposto por Frenkel e seu grupo. Segundo eles, os auxinos seriam elementos de juvenilidade e o seu produto de oxidação, por ação de uma auxino oxidase (ainda não identificadas), — o 3 metileno oxindol, seria um composto "promotor de senescência".

O modelo deve ser demonstrado pela análise dessas substâncias durante o amadurecimento e pela demonstração da ação da enzima no caso que parece pertencer ao grupo das peroxidases.

REGULAÇÃO METABÓLICA

Uma série de enzimas tem a sua atividade aumentada durante o amadurecimento; pouco se sabe, porém, sobre os mecanismos envolvidos: se síntese "de novo", se desinibição, se ativação.

As técnicas de estudo envolvidas valem-se normalmente de frutos inteiros, ou de fatias de tecidos, nos quais se injetam ou se infundem a vácuo, medidores de síntese protéica, avaliando-se em cada caso a incorporação em proteínas específicas de aminoácidos marcados (C^{14}), além de parâmetros de amadurecimento.

Na verdade, apenas estudos imunoquímicos podem demonstrar, com segurança, se se trata de "síntese de novo".

Já se sabe que algumas enzimas, como a enzima málica, e certas isoenzimas da desidrogenase málica, são sintetizadas, especificamente, durante o amadurecimento, normalmente na altura do pico inverso do pré-climatério.

A capacidade de síntese protéica é perdida ou diminuída com a entrada no período clima-

térico, o que é evidenciado pela diminuição da capacidade de formação de poliribosomas—há, portanto, mudanças no local de formação.

Além dessas, já se verificaram mudanças ao nível de tradução, o que foi possível graças ao desenvolvimento de técnicas capazes de permitir o isolamento de tRNAs, não injuriados, de tecidos de alguns frutos, como figos e peras.

Essas novas técnicas deverão permitir a verificação da hipótese, segundo a qual o envelhecimento seria devido a mudanças ou à omissão de algumas espécies de RNA.

Ribossomos poderiam ser isolados e usados para síntese protéica "in vitro" para ver se o RNA de células em amadurecimento codificam proteínas específicas de senescência.

As pesquisas sobre o metabolismo do RNA nos frutos em amadurecimento, parecem ter chegado àquele ponto crítico da pesquisa, quando é possível estudar os mecanismos íntimos, específicos e não apenas variações na síntese do RNA por incorporação de P^{32} , etc., como vinha sendo feito.

Há um exemplo interessante de outra forma de controle identificado na banana em amadurecimento, mais sutil e não ligado à síntese protéica, que é a regulação da fosfofrutoquinase.

Verificou-se, através da determinação dos açúcares-fosfato, intermediários na via glicolítica e aplicando-se o teorema de Chance, uma ativação da fosfofrutoquinase durante o climatério, o que permite explicar o aumento da glicólise nessa fase, fora do controle da respiração pelos adenilatos. A regulação parece ser por efeito cooperativo negativo, mas os efetores e o mecanismo não são conhecidos. É possível que outros enzimas, cuja atividade aumenta, sejam regulados de forma semelhante, e não por síntese protéica de novos isoenzimas.

Para redução de perdas em frutos, ou vegetais, várias ações podem ser tomadas ao nível dos fatores externos ou dos controles internos.

As primeiras, mais imediatas, dependendo apenas de adaptação de tecnologias, alocação de recursos ou mesmo educação, conforme o caso; outros dependem de pesquisas, da criação de conhecimentos, e não apenas de sua aplicação, mas são igualmente importantes, talvez mais, até, e, sem dúvida, pagarão o investimento no futuro.

Notas preliminares para uma análise da ideologia católica sobre reprodução humana*

ANTÔNIO FLÁVIO DE OLIVEIRA PIERUCCI

1. A IMPORTÂNCIA DA FAMÍLIA

TER E MANTER AS FAMÍLIAS SOB SEU CONTROLE ideológico, se não jurídico, parece ser de crucial importância para a sobrevivência institucional da Igreja. É o que se pode concluir não tanto de premissas teóricas, quanto da sempre renovada estratégia "pastoral" católica de influir na instituição familiar. Essa estratégia se suporta numa concepção da sociedade como constelação orgânica de unidades fundamentais que seriam as famílias: a família, célula-mãe da sociedade. Esta visão sociológica perdura até hoje em meios eclesiais. Em 1965, a Constituição Pastoral *Gaudium et Spes* do Concílio Vaticano II dizia: "A família (...) constitui o fundamento da sociedade"¹. Não só; a família aparece ainda conceituada como modelo "natural" e unidade fundamental da própria Igreja. Num discurso de 1959, João XXIII chamava a família de "verdadeira célula da Igreja" e a Constituição Dogmática *Lumen Gentium* a ela se referia como "Igreja doméstica"². Mais explicitamente, Paulo VI, no seu discurso de 4 de maio de 1970, falava de "célula de base, célula germinal, sem dúvida a mais pequena, mas também a mais fundamental do organismo eclesial", "domínio misterioso" no qual uma "civilização materialista pressente, obscuramente, (...) como que o último refúgio de um valor sagrado"³.

Nos últimos anos, parece ser crescente a preocupação com a família nos meios clericais. Ao falar do dever dos padres de "promover a vocação dos esposos em sua vida conjugal e familiar pelos vários meios pastorais, pela pre-

gação da palavra de Deus, pelo culto litúrgico e por outros recursos espirituais", o Concílio Vaticano II urgia a "adequada formação (do clero) sobre as questões familiares"⁴. Em agosto de 1968, a II Conferência Geral do Conselho Episcopal Latino-Americano (CELAM), realizada em Medellín (Colômbia), decidia dar prioridade à pastoral familiar no planejamento da pastoral de conjunto para o Continente, posto que "por vários fatores históricos, étnicos, sociológicos e até caracterológicos, a instituição familiar sempre tem na América Latina uma importância global muito grande"⁵.

Em fevereiro de 1973, quase duzentos bispos brasileiros reunidos na XIII Assembléia Geral da CNBB, em São Paulo (SP), afirmavam a urgência de uma "pastoral familiar tão profunda quanto possível" e decidiam consagrar todo o ano de 1974 "a um trabalho pastoral centrado na família"⁶. Em consequência, a XIV Assem-

4. Constituição pastoral *Gaudium et Spes*, n. 52, *op.cit.*, p. 65.

5. A justificativa desta prioridade pastoral continua nos seguintes termos, bastante significativos: "É certo que parte dessa importância, se perde nas grandes cidades. Nas áreas rurais, que formam ainda a maior parte do Continente, apesar de todas as mudanças externas, a família continua a desempenhar um papel primordial, tanto no campo social, quanto no cultural, no ético e no religioso. Por isso tudo, e também por sua condição de formadora de pessoas, educadora na fé e promotora do desenvolvimento, e para sanar as carências de que ela padece e que tem graves repercussões, julgamos necessário dar à pastoral familiar uma prioridade na planificação da pastoral de conjunto..." CELAM, *Documento final da Comissão nº 2: Família e demografia*. SEDOC v. 1 (5): 685-686, novembro de 1968 (grifos nossos).

6. Diz ainda o documento que a CNBB pretendia, no decorrer de 1973, "conhecer com dados mais objetivos as condições reais de nossas famílias", através de uma pesquisa sociológica a cargo do CERIS e do Instituto Nacional de Pastoral (Cf. CNBB, *A família no Brasil de hoje*, documento de 15 de fevereiro de 1973. SEDOC v. 5 (60), maio de 1973, p. 1.372). Se, por decisão da ONU, 1974 seria o "Ano

*Trabalho realizado com o auxílio da FAPESP.

1. Constituição pastoral *Gaudium et Spes*, n. 52. Petrópolis, Vozes 1966, p. 64.

2. Cf. SEDOC v. 3 (26), julho de 1970, p. 27.

3. SEDOC v. 3 (26), julho de 1970, pp. 26-27.

bléia Geral da CNBB, reunida em novembro de 1974 em Itaici (SP), incluiria no seu novo Plano Bial referendo a 1975-76, "com prioridade", a pastoral familiar. "Essa decisão", declararam os bispos, "reflete a crescente preocupação do Episcopado brasileiro em relação à família."⁷

Não tivessem os hierarcas explicitado a sua preocupação em atuar, por todos os meios de que dispõe o aparato eclesiástico, sobre as famílias, não tivessem eles decidido pela prioridade da pastoral familiar, bastaria percorrer ligeiramente a vasta literatura católica—livros, opúsculos, jornais, revistas, boletins dominicais... para ver que temas relativos ao sexo, ao namoro, ao casamento, à educação das crianças e adolescentes, à mulher etc. sempre tiveram presença importante na ideologia do catolicismo⁸.

As presentes notas pretendem ser uma introdução a futuro trabalho sobre a Igreja católica como uma das instituições sociais que, através de sua ideologia, visa a influenciar o tamanho e a organização da família na sociedade brasileira em desenvolvimento. A este respeito conta a Igreja católica com uma doutrina explícita sobre a legitimidade de práticas anticoncepcionais, tendo alterado, nos últimos anos, sua posição oficial a respeito das finalidades da vida matrimonial, das relações entre os cônju-

ges, do sentido da paternidade e, *last but not least*, dos padrões ideais de fecundidade. Ao se dizer doutrina explícita, entende-se que a ideologia católica sobre reprodução humana reveste forma sistemática, organizada, aparentemente coerente e que resulta em discursos axiológicos e normativos, fornecendo sentido e meios para a ação daqueles a quem se dirige.

2. A EXALTAÇÃO DA FECUNDIDADE

É sabido que a prática pastoral católica, com o suporte de sofisticada elaboração teológica e normas canônicas, tradicionalmente tendeu a divulgar a conveniência de um tamanho de família grande. Se, como se verá adiante, sobretudo a partir do Concílio Vaticano II a posição oficial da Igreja não é mais a de defender a fecundidade como um valor absoluto, persiste ainda em certos meios clericais a indisfarçável simpatia pelas famílias numerosas. O próprio Concílio Vaticano II, num de seus documentos finais, sente-se no dever de "mencionar especialmente (...) aqueles (esposos) que, de comum e prudente acordo, acolhem uma prole mais numerosa para ser convenientemente educada"⁹.

Não cabe aqui uma exposição exaustiva da formação histórica da ideologia católica sobre matrimônio, família e reprodução humana. Interessa, isto sim, trazer rapidamente à memória os fatos mais significativos desta histórica, marcada pelo sempre reiterado empenho do clero de manter ou recuperar o controle sobre as famílias que se encontram no raio de ação da Igreja.

Desde o seu estabelecimento como "igreja",¹⁰ isto é, a partir da transformação sofrida no início do século IV pelo cristianismo primitivo que, de expressão ideológica de camadas

da População", para a Igreja, sintomaticamente, seria o "Ano da Família".

7. CNBB, *Em favor da família*, documento de 20 de março de 1975. SEDOC v. 8 (84), setembro de 1975, pp. 182-183. Em resposta à orientação definida pela XIV Assembleia Geral, a Comissão Episcopal de Pastoral (CEP), responsável direta pela elaboração e execução do Plano de Pastoral, reúne-se em fevereiro de 1975 para aprovar um texto que, no dizer dos bispos, "situa o problema da família no seu contexto contemporâneo e projeta determinadas linhas de ação". Seriam as seguintes as linhas de ação: a) criar condições para que a família possa realizar sua tríplice missão de formadora de pessoas, de evangelizadora e de construtora da sociedade; b) levar em consideração a evolução pela qual passa a instituição familiar e bem assim os novos valores que surgem; c) colaborar na realização de estruturas sociais que permitam às famílias marginalizadas atingir condições mínimas de estabilidade; d) incentivar e aprimorar a pastoral junto aos casais cristãos, a começar pela preparação séria para a consciente celebração do sacramento do matrimônio.

8. V. Prandi, José Reginaldo — *Catolicismo e família: transformação de uma ideologia*. São Paulo, CEBRAP (Caderno 22), 1974. Significativo que, como aponta Prandi, de todas as revistas católicas publicadas no Brasil a de maior tiragem esteja destinada a assuntos familiares: a "Família cristã", com 130.000 exemplares por mês. Segundo o *Anuário brasileiro de Média* (75/76), a tiragem desta revista já atingiu a casa dos 160.000 mensais (p. 274).

9. *Gaudium et Spes* n. 50, *op.cit.*, p. 61. O documento final da II Conferência Geral do CELAM (agosto de 1968) não se esquece de lembrar esta passagem da *Gaudium et Spes* e substitui o "mencionar" por "estimular": "Queremos, por fim, estimular aqueles casais que se esforçam por viver a santidade conjugal e realizam o apostolado familiar, bem como aqueles que 'de comum e prudente acordo, acolhem, com alma grande, uma prole mais numerosa para ser convenientemente educada'" (SEDOC v. 1 (5), novembro de 1968, p. 686).

10. O termo "igreja" tem aqui toda a carga de significado que lhe foi dado por Troeltsch e seus seguidores na dicotomia típico-ideal "seita-igreja"; v. Troeltsch, Ernst — *The social teaching of the Christian churches*. Nova York, Macmillan, 1931. Para uma síntese dos vários autores que desenvolveram a tipologia "seita-igreja", v. Souza, Beatriz Muniz de — *A experiência da salvação: pentecostais em São Paulo*. São Paulo, Duas Cidades, 1969, cap. IV, pp. 71-77.

subalternas, alia-se ao Estado imperial e torna-se a ideologia oficial do Império Romano, a religião cristã procura extrair do *depositum fidei* valores e normas relativos à natureza e às finalidades do matrimônio e da família, até então diminuídos ante a ênfase dada à virgindade e ao celibato. Ao unir-se ao Estado, a Igreja já encontra, regulado pelo direito romano, o casamento com vistas à procriação: *liberorum procreandum causa*. “Com a paz de Constantino, no início do século IV, as massas invadem as igrejas e os líderes das comunidades, que com o Papa Calisto tinham optado pela Igreja popular, precisam agora pensar numa pastoral para este povo, numa pastoral conjugal por conseguinte. (...) Outra consequência do edito de Milão consiste na criação e expansão de uma liturgia própria do casamento cristão, que consiste na bênção dos esposos acompanhada de ritos tradicionais.”¹¹

Se os demógrafos apontam como um dado genérico para os povos pré-industriais altas taxas de fecundidade, não se pode contudo esquecer que numa sociedade de classes a fecundidade é determinada pelas relações de produção e dominação e que, por conseguinte — como observa Camargo — as diversas classes sociais acham-se permeadas não apenas por organizações familiares diferentes que geram números diferentes de filhos, mas que estes implicam em relações extremamente diversas¹². Se desde os tempos do imperador Augusto já se promulgam leis tendentes a estimular com prêmios e punições a geração de filhos, não se visava aos escravos a quem era negado o reconhecimento legal do matrimônio, mas à classe dominante e seus funcionários, que,

segundo Noonan Jr., já no primeiro século da legislação de Augusto apresentavam acentuada diminuição dos nascimentos. Onde as leis especificamente voltadas para o incentivo da fecundidade nesses estratos: a *Lex Julia de maritandis ordinibus* (do ano 18 a.C.) e a *Lex Papia Poppea* (de 9 d.C.)¹³.

A história, portanto, registra a emergência, em formações sociais pré-capitalistas, de superestruturas, ideológicas, e jurídicas de cunho “populacionista”, as quais, embora não atuem como os reais determinantes de reprodução humana nas diversas classes, tendem ou a valorizar como “ideal” a alta fecundidade das classes dominadas ou a incentivar a fecundidade da classe dominante e seus funcionários em épocas de crise. O “populacionismo”, quando surge em termos de normas jurídicas ou quando assume formas de discurso ideológico, obedece a interesses específicos de preservação da velha coletividade ou de expansão da dominação econômica e política sobre populações crescentes. A teologia cristã do matrimônio, bem casada com o direito romano, constituiu uma destas ideologias.

Os interesses expansionistas do Império, que requeriam importantes contingentes humanos para o trabalho, a administração e as armas¹⁴,

13. Por esta legislação, conhecida pela denominação única de *Lex Julia et Papia*, “os sem filhos eram desqualificados para a obtenção de certos altos cargos, tais como pretor ou governador de províncias. (...) Secundariamente, a *Lex Julia et Papia* negava os direitos de herança e um varão solteiro maior de 25 anos e a uma mulher solteira maior de 20 anos. Ademais, estabelecia que uma pessoa casada sem filhos podia receber apenas a metade do que lhe correspondia legalmente”. (Noonan, Jr., John T. — *Contracepción*. Buenos Aires, Troquel, 1967, pp. 24-25).

14. Narra Noonan Jr. que “no século II, sérias pragas, como a dos anos 166-180, e uma variedade de guerras afetaram duramente a população. Se o recrutamento dos bárbaros para cobrir as necessidades do exército — política iniciada por Adriano — constitui uma ambígua evidência de despovoação, é um indício ao menos de que não havia excesso de população. No século III as cidades do Império no Ocidente começaram a declinar, mesmo na Bretanha. No século IV se produz uma considerável decadência no que respeita ao cultivo da terra na Itália e na África, e o estabelecimento dos bárbaros como *coloni* dentro do Império é uma nova prova de, ao menos, uma falta de crescimento da população. Um fator importante no problema da população era a baixa média de vida. (...) Calculou-se que na Roma africana, a mortalidade adulta ‘se aproximava da da China rural, da da Índia de princípios do século XX ou da de um subúrbio vitoriano’ e que a mortalidade infantil ‘era da ordem de aproximadamente 200 a 250 por mil’. Sobre a fronteira danubiana ou entre os escravos de Cartago, a mortalidade adulta foi proporcionalmente pior. Quanto a outros fatores que afetavam a

11. Hoornaert, Eduardo — A Igreja Latina diante do casamento. *REB* v. 27 (4), dezembro de 1967, p. 892. Antes da aliança clero-Estado imperial, era muito distinta a atitude cristã em relação ao casamento. “O cristianismo primitivo, imbuído de esperança messiânica, não refletiu muito sobre o valor positivo do casamento. A atitude geral de desdém diante das ‘realidades terrestres’ e de exaltação das realidades ‘celestes’ se concretizava numa valorização da virgindade. (...) Nos escritos de São Paulo se afirma a superioridade da virgindade sobre o casamento e a precariedade do casamento; nos documentos que possuímos do século II dá-se a impressão de que a adesão plena ao cristianismo implica a virgindade ou a separação entre os cônjuges; e no século III a recrudescência da perseguição romana originou uma nova exaltação dos valores celestes em detrimento dos engajamentos temporais”. (*Idem, ibidem*, p. 890).

12. Camargo, Candido Procopio Ferreira de — *Colonos e operários: da reprodução humana em Santa Cruz do Sul*. São Paulo, CEBRAP, 1975, p. 7 (mimeo).

aliam-se ao expansionismo missionário do Reino de Deus no incentivo ao casamento para a procriação. Sustentáculo ideológico da dominação romana, a visão cristã do mundo exalta a função procriadora da família numa época em que já se faziam ouvir freqüentes queixas contra os perigos da redução da fecundidade, conforme se depreende da leitura dos historiadores da "decadência"¹⁵. Assim, condenando a depravação dos costumes, os apologistas cristãos encarregam-se de reprimir o pulular de cultos esotéricos orientais bem como as seitas cristãs de cunho encrático, reabilitam o casamento e a família, acentuam o bem da procriação. Não é por acaso que em 318, cinco anos após o edito de Milão, o Estado "cristão" retira ao pai de família o direito de vida e morte sobre seus filhos. E em 384, uma lei equipara os infanticidas aos homicidas.

O início de elaboração da teologia do matrimônio se dá, portanto, num contexto de valorização da fecundidade e de repressão de cultos e heresias adversários da "fé" e da fecundidade. Na virada do século IV para o V, a repressão aos maniqueus — para os quais procriar significava colaborar na perpetuação de uma criação má —, repressão liderada intelectualmente por Agostinho, leva a uma primeira sistematização doutrinal da visão "ortodoxa" do casamento. Dos três bens do matrimônio — prole, fidelidade, sacramento — a ênfase é dada ao *bonum prolis*: ao mesmo tempo procriação e educação cristã dos filhos, isto é, geração corporal e espiritual de novos membros da Cidade de Deus¹⁶. Para Agostinho, como de resto para a maioria dos

Padres da Igreja, só a intenção de procriar legítima ou excusa as relações sexuais¹⁷.

A Idade Média vê estender-se a dominação ideológica da Igreja, culminando no estabelecimento de laços orgânicos com a própria estrutura de dominação feudal. Agência ideológica hegemônica, ao mesmo tempo que fração da aristocracia feudal, o clero católico detém o controle das instituições de ensino, de justiça, de assistência, de comunicação e, através da hegemonia do direito canônico sobre o direito medieval, da família¹⁸. É nessa situação de cristandade, ou seja, de hegemonia ideológica da Igreja, que se cristaliza a teologia cristã do matrimônio e se instituem as normas e sanções canônicas relativas à vida familiar.

Do empenho de tornar efetivas estas normas e de conformar a instituição familiar aos inte-

culposas as relações conjugais que não têm, da parte daquele que as procurou, a procriação como fim deliberado¹⁹.

17. "Agostinho trouxe um julgamento severo e várias vezes repetido sobre a anticoncepção. Mencionou alguns processos: drogas, relações interrompidas, sodomia. Viu-a como perversão vergonhosa e contra a natureza, em nome de uma visão que não admite senão a procriação como fim plenamente legítimo das relações conjugais e que fez com que rejeitasse mesmo uma continência periódica sistematicamente observada com o fito de evitar qualquer nascimento" (como era prática entre os maniqueus). Dubarle, A.M. — *La Bible et les Pères ont-ils parlé de la contraception?* Supplément de la vie spirituelle n° 63, (out.-dez.), 1962, p. 610.

18. Gramsci refere-se à Igreja medieval nos seguintes termos: "A mais típica destas categorias intelectuais é a dos eclesiásticos, monopolizadores, durante muito tempo (durante uma inteira fase histórica que é, em parte, caracterizada por este monopólio) de alguns serviços importantes: a ideologia religiosa, isto é, a filosofia e a ciência da época, com a escola, a instrução, a moral, a justiça, a beneficência, a assistência etc. A categoria dos eclesiásticos pode ser considerada a categoria intelectual organicamente ligada à aristocracia fundiária: era equiparada juridicamente à aristocracia, com a qual dividia o exercício da propriedade feudal da terra e o uso dos privilégios estatais ligados à propriedade. Mas o monopólio das sobreestruturas por parte dos eclesiásticos não foi exercido sem luta e limitações..." (Gramsci, A. — *Gli intellettuali e l'organizzazione della cultura*. In: *Obras escolhidas*. Lisboa, Estampa, 1974, v. II, pp. 191-192). Engels dizia que "o grande centro internacional do feudalismo era a Igreja católica romana. Ela reunia toda a Europa feudal do Ocidente, não obstante suas guerras intestinas, em um grande sistema político, oposto aos Gregos cismáticos bem como aos países muçulmanos. Coroava as instituições feudais com a auréola de uma consagração divina. Havia modelado sua própria hierarquia sobre a da feudalidade e acabou por se tornar o mais poderoso senhor feudal, proprietário de pelo menos um bom terço do mundo católico". (Engels, F. — *Socialisme utopique et socialisme scientifique*. In: Marx-Engels — *Sur la religion*. Paris, Éd. Sociales, 1972, p. 293).

população é difícil, se não impossível, determinar em que medida influíram. (...) Por certo, a especial preocupação da classe governante com o controle voluntário dos nascimentos refletia o reconhecimento de que o problema não era tão somente consequência das guerras e das pragas". (Noonan Jr., J.T. — *op. cit.*, p. 27).

15. V. Gonnard, R. — *História de las doctrinas de población*. Santiago de Chile, CELADE, 1969, pp. 29 e segs.

16. Resumindo a moral conjugal agostiniana, escreve Flandrin, Jean-Louis — *L'Église et le contrôle des naissances*. Paris, Flammarion, 1970, p. 37: "Estes três bens do casamento, no entanto, não constituem três razões de procurar a união carnal. Em parte alguma Agostinho faz intervir o "sacramentum" como fim que justifica o coito. De amor, nem se fala; ao contrário, a fidelidade aparece num contexto quase jurídico: ela obriga o cônjuge que não sente vontade a se unir àquele que a sente. (...) Quanto ao cônjuge que busca a cópula, só o pode justificar o desejo de procriação. Não apenas qualquer manobra contraceptiva é rigorosamente prosrita, o mesmo ocorrendo com as cópulas em período de esterilidade, mas também se consideram

resses da aristocracia feudal, da qual o clero é uma fração, nasce a "família cristã". Reenfatiza-se a sua origem como divina, a sua "essência" como sacramento, a sua finalidade como procriação e educação da prole. Atribui-se caráter "natural" à instituição familiar e à relação conjugal e desta "naturalidade" se derivam normas e sanções jurídicas que fazem depender do clero a família, "realidade leiga" regulada pelo direito canônico¹⁹. Aos poucos vão se colecionando leis canônicas sobre o ritual de celebração do casamento²⁰, as exigências de indissolubilidade e fidelidade conjugal, os impedimentos de consangüinidade, o parentesco espiritual, a homogamia, o dever de procriação e educação dos filhos segundo os ensinamentos da Santa Madre Igreja etc... O controle normativo do clero sobre a instituição familiar possibilita a cristianização-homogeneização das diferentes práticas sexuais dos povos que compõem a *Christianitas*.

Para o presente estudo, não é de pouca importância o fato de a teologia cristã do matrimônio e as correspondentes leis canônicas terem se desenvolvido e cristalizado como superestruturas ideológica e jurídica da prática sexual em um sistema de produção feudal, com suas próprias leis de população²¹. O êxito e a persistência, por séculos e séculos, da valorização cristã da fecundidade não devem ser atribuídos simplistamente à força de persuasão do aparato eclesiástico, mas à sua coerência enquanto superestrutura de sistemas econômicos onde a prole numerosa é uma necessidade. Necessidade de ampliação da dominação, para a classe dominante (ou seja, no feudalismo: apropriação das terras e controle da economia

camponesa); necessidade de sobrevivência para a classe dominada (ou seja, no feudalismo: manutenção do que lhe resta de propriedade sobre a terra e seus instrumentos de trabalho). E, precisamente porque ideologia, a ideologia católica sobre reprodução humana não dá conta, ou melhor, encobre a radical diferença de sentido da fecundidade das classes antagônicas.

Em suas especulações sobre a lei natural, os teólogos escolásticos retomam o fulcro do ensinamento de Santo Agostinho sobre o matrimônio, a saber: que "a propagação dos filhos é a primeira, natural e legítima causa das núpcias"²². Segundo o mais representativo e influente dos teólogos medievais, Santo Tomás de Aquino, a lei natural exprime-se no homem em três níveis de tendências: 1.^o) no nível do ser, o desejo e o dever de conservar o próprio ser; 2.^o) no nível animal, as múltiplas tendências do instinto, que pedem o seu bem próprio; 3.^o) no nível da razão, o bem racionalmente conhecido e livremente querido. Nos dois primeiros níveis, tudo é determinado pela natureza; à razão compete apenas constatar a ordem inscrita na natureza. Só no terceiro nível o homem é livre na procura e posse do bem adequado. Acontece que o comportamento sexual comparece, na elaboração tomista, quando se trata do segundo nível. Aí, o homem não difere dos animais; a natureza, nesse nível, é comum a homem e animal (*genus proximum*), contradistinguindo-se de racional (*differentia specifica*). Por conseguinte, seguir a natureza no ato sexual é seguir o dado biológico, natural. E este, por suas disposições, está ordenado à procriação. Se, conforme Santo Tomás, o ato conjugal é um ato de natureza (*actus naturae*) se a natureza neste caso é entendida como o dado biológico-animal, se a finalidade deste ato está inserida na função biológica de procriar, conseqüentemente os cônjuges, nas relações sexuais, devem limitar-se a buscar a procriação e toda prática que a impeça constitui pecado contra a natureza²³. E o pecado contra a natureza é o maior de todos os vícios sexuais. Pior que a fornicação, a sedução, o estupro, o incesto e o sacrilégio²⁴.

19. "Nas mediações do ano 1.000, o casamento passa sob o poder jurisdicional da Igreja" (escreve E. Schillebeeckx, citado por Hoornaert, E. - *op.cit.*, p. 895). É no Sínodo de Verona de 1184 que, pela primeira vez na história da Igreja, o casamento comparece como "sacramento" em pé de igualdade com o batismo, a eucaristia e a penitência.

20. "Do século XI em diante, os assuntos matrimoniais no Ocidente são tratados *in facie Ecclesiae*: o sacerdote celebra a liturgia do consentimento, se preocupa com o problema dos impedimentos, garante a publicidade. Na cerimônia, o sacerdote se torna intermediário na tradicional 'entrega da noiva' dos costumes germânicos: o pai entra na igreja com a sua filha, a acompanha até ao sacerdote que por sua vez a entrega ao marido. Das mãos leigas a cerimônia passa para as mãos sacerdotais..." (Hoornaert, E. - *op.cit.*, p. 901).

21. "... en realidad todo régimen histórico concreto de producción tiene sus leyes de población propias, leyes que rigen de un modo historicamente concreto". Marx - *El Capital*, v. I, cap. XXIII. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, p. 534.

22. "Propagatio itaque filiorum ipsa est prima et naturalis et legitima causa nuptiarum". (P.L., XI, 40, 479. *apud* Dubarle, A.M. - *op.cit.*, 610).

23. *Summa theologiae*, 2-1, 94, 2; 2-2, 154, 12; 2-3, 153, 3.

24. *Idem*, 2-2, 154, 12.

24a. "Terminada em quatro anos, publicada em 1234, esta obra marcou época; sob o título de *Cinco livros de Gregório IX*, foi adotada pela Igreja inteira, completada somente pela *Sexte* de bonifácio VIII e mais tarde pelas *Clementinas* de Clemente V, publicadas em 1317 por João XXII. O

Os elementos presentes na ênfase tomista sobre o pecado contra a natureza serão pressupostos comuns dos teólogos escolásticos posteriores, que não os analisam, embora os alterem exagerando a "naturalização" da relação sexual. Assim, a teologia medieval do coito como ato natural acaba fixando uma norma que se tem como ordenada e estabelecida por Deus: o coito heterossexual e conjugal, com o homem sobre a mulher e com inseminação como resultado. Toda relação sexual que daí se afasta constitui um ato pecaminoso contra a natureza e uma ofensa direta contra Deus²⁵.

Claro que as sutilezas da racionalização teológica não chegavam até às massas camponesas e cidadinas da Idade Média. Chegava, sim, o incisivo da condenação dos pecados contra a natureza que, na voz dos pregadores, se fazia mais agressiva e rude e adquiria maior força de persuasão. No século XIV, Juan Gerson assim pregava na França: "Pode uma pessoa copular em algum caso e evitar os frutos do matrimônio? Digo que isto é freqüentemente um pecado que merece a fogueira!" No *quattrocento* italiano, Bernardino de Sena se fazia ainda mais veemente em seus sermões: "É melhor para uma esposa copular com seu próprio pai de um modo natural do que com seu esposo contra a natureza"; "é mau para o homem ter relações sexuais com sua própria mãe, mas é pior para ele tê-las com sua esposa contra a natureza." "Escutai: cada vez que copulaís de modo tal que não possais gerar é pecado mortal (...). Cada vez que voz juntaís sem que possais dar nascimento e gerar é pecado. De que gravidade? Oh, gravíssimo pecado! Oh, gravíssima classe de pecado!"²⁶

Tão eficaz ou mais que a pregação, outra maneira de inculcar a moral matrimonial foi a confissão auricular, este "policiamento paroquial que penetra até o 'foro interno'", para usar a expressão de Hoornaert. Em 1215, o IV Concílio de Latrão decretava para todos os cristãos chegados à idade da razão o dever de confessarem seus pecados ao próprio pároco ao menos uma vez por ano²⁷. Este decreto, com a

decorrente difusão dos "guias para confessores"²⁸, reconhecia implicitamente o papel crucial do confessor na inculcação das normas cristãs e, conseqüentemente, na repressão dos comportamentos considerados antinaturais, entre os quais as práticas contraceptivas.

Toda esta digressão histórica visa apenas a sublinhar um dado importante para qualquer análise da ideologia católica sobre reprodução humana: elemento central da superestrutura ideológica do sistema feudal de produção, a doutrina cristã sanciona com normas canônicas e justifica com o apelo à lei natural de origem divina a alta fecundidade das classes antagonísticas da sociedade feudal.

Conquanto fração e aparato ideológico da aristocracia fundiária, a Igreja conserva, no entanto, o seu caráter inicial de religião das classes subalternas. Este caráter contraditório da Igreja—que a partir da crise do feudalismo iria tornar-se sempre mais agudo—também está presente na elaboração cristã do "natalismo". Em outras palavras: os princípios religiosos e morais que o clero inculca são os das classes populares e, neste sentido, o "natalismo" católico constitui a resposta ideológica do próprio comportamento reprodutivo das classes trabalhadoras em uma economia camponesa, ao mesmo tempo que serve como instrumento de ampliação da dominação e do controle desta economia camponesa pela aristocracia feudal, da qual o clero constitui uma fração e aparato ideológico central. Neste sentido, a elaboração teológica e mesmo o processo de difusão do síndrome ideológico natalista não podem ser pensados simplistamente como descendo verticalmente da cúpula eclesiástica até às bases, ou seja: dos cânones aos teólogos, destes aos comentaristas, destes ao clero ordinário (confessores e pregadores) até às massas²⁹. O processo de racionalização

conjunto destas três obras formou o *Corpus juris canonici*, que deveria constituir o fundamento do direito da Igreja até a promulgação em 1917 do *Codex* atual". (ROPS, Daniel - *L'Église des temps barbares*. Paris, Arthème Fayard, 1950, p. 308).

25. V. Noonan Jr., J.T. - *op.cit.*, p. 264.

26. *Apud* Noonan Jr., - *op.cit.*, pp. 285-291.

27. V. Bihlmeyer, K. e TUECHLE, H. - *História da Igreja*. São Paulo, Ed. Paulinas, 1964, v. II, p. 246.

28. "Os manuais de confissão se multiplicam então e os grandes autores como Hostiensis, Hugues de Saint-Cher, Guillaume Perald, São Raimundo de Pennafort escrevem cada um o seu. Todos recomendam a prudência mas julgam o interrogatório necessário. Hostiensis, por exemplo, propõe que se pergunte aos penitentes casados: "Conhece bem a maneira que é natural. Tiveste poluição de outra maneira?" Se o penitente responde "Não", não pergunta mais nada. Se, pelo contrário, ele responde "Sim", se há de perguntar: "Com uma mulher?" Se ele diz "Com uma mulher", se há de perguntar: "Fora do vaso ou dentro do vaso, e como?" (Flandrin, J.L. - *op.cit.*, p. 59). Outros manuais eram mais explícitos ainda: "No vaso, ou num vaso indevido ou fora de qualquer vaso?"

29. "No tempo em que as noções básicas haviam sido ensinadas pela elite clerical com projeção para vários

zação teológica e difusão ideológica do natalismo católico reflete as contradições de uma Igreja que mantém laços orgânicos com as classes antagônicas da sociedade feudal.

Com o advento do capitalismo e sob a investida das “revoluções burguesas”³⁰, a Igreja católica perde a hegemonia como aparato ideológico da classe dominante e, conseqüentemente o monopólio do controle ideológico das classes subalternas. As contradições presentes na organicidade dos liames com classes antagônicas se aguçam. A Igreja católica perde áreas de influência, recua, devendo barganhar com o Estado liberal e concorrer com o direito civil, a escola leiga, a ciência profana. Acresce ainda que o recuo da Igreja católica se dá em combinação com uma crescente crise interna nas relações entre o aparato eclesiástico e a massa dos fiéis. Deste modo, as tentativas por parte do clero de manter (ou recuperar) sua supremacia ideológica estão desde já hipotecadas pelas constantes crises internas que, se não cindem, enfraquecem o bloco eclesiástico pelo acirramento da luta, no seu interior, de subideologias e correntes antagônicas. Por conseguinte, nenhuma análise da influência ideológica da Igreja católica em formações sociais capitalistas pode prescindir deste fato: sob o capitalismo, o aparato eclesiástico perdeu, além do controle hegemônico das agências ideológicas, sua unidade interna. A força da Igreja, portanto, seja em âmbito internacional ou nacional, depende em grande medida do êxito em manter a unidade formal das diversas tendências e correntes internas, evitando o fracionamento em “igrejas” próprias a cada estrato social. Numa palavra: evitar que as divergências ideológicas venham dar em ruptura de fato. “A força das religiões, e especialmente da Igreja católica, consistiu e consiste no fato de sentirem energicamente a necessidade da união doutrinária de toda a massa “religiosa” — escreve Gramsci. Lutam para que os estratos intelectuais superio-

res não se afastem dos inferiores. A igreja romana sempre foi a mais tenaz na luta para impedir que “oficialmente” se formem duas religiões, a dos “intelectuais” e a das “almas simples”. Esta luta não deixou de ter graves inconvenientes para a própria Igreja, mas tais inconvenientes estão ligados ao processo histórico que transforma toda a sociedade civil e que, em bloco, contém uma crítica corrosiva das religiões; tanto mais ressalta a capacidade organizadora na esfera da cultura do clero como a relação abstratamente racional e justa que na sua esfera a Igreja soube estabelecer entre intelectuais e simples. Os jesuítas foram sem dúvida os maiores artífices deste equilíbrio e para o conservar imprimiram à Igreja um movimento progressivo que tende a dar certa satisfação às exigências da ciência e da filosofia, mas com ritmo de tal forma lento e metódico que as mutações não são apercebidas pelas massas dos simples, se bem que pareçam ‘revolucionárias’ e demagógicas aos ‘integristas’.”³¹

A existência, portanto, de uma doutrina católica “oficial” sobre reprodução humana, selada neste século pelo Magistério do Romano Pontífice, pode eludir mas não evitar o surgimento de posições ideológicas — subideologias — divergentes e mesmo conflitantes. A própria organização da Igreja Católica como sistema institucional complexo e hierarquizado internamente em diferentes níveis de autoridade e influência, bem como a sua extensão por diversos segmentos regionais mais ou menos expostos à penetração do capitalismo propiciam ampla margem para a emergência dessas correntes parciais, cujas contradições são “resolvidas”, ou seja, contornadas na prática pastoral pela reinterpretção do discurso oficial (estrategicamente ambíguo) e, ao mesmo tempo, veladas pelo compromisso formal — e ideológico — de apresentar a Igreja católica como uma “unidade” institucional sobrepondo às divisões objetivas da sociedade em classes antagônicas e às desigualdades regionais de penetração do capitalismo.

3. A APARÊNCIA DE UNIDADE

Do século XIII até à segunda metade do século XX, a doutrina católica sobre reprodução humana permaneceu inalterada em sua

séculos — digamos, por volta de 1150 — elas devem ter sido transmitidas, sem dúvida, na família. Os próprios teólogos devem ter derivado algumas primeiras impressões do que era “natural” pela educação recebida, expressa ou implicitamente, em seus lares”. (Noonan, Jr., J. T., - *op.cit.*, p. 294).

30. A expressão “revoluções burguesas” é de Engels e se refere à “longa luta da burguesia contra o feudalismo”, luta “marcada por três grandes e decisivas batalhas”: a Reforma luterana, a revolução inglesa (calvinismo e materialismo) e a Revolução Francesa. (V. Engels, F. - *Socialisme utopique et socialisme scientifique*. In Marx-Engels - *Sur la religion*, *op.cit.*, pp. 292 e segs.).

31. Gramsci, a. - *Il materialismo storico e la filosofia di Benedetto Croce*. In: *Obras escolhidas*, *op.cit.*, v. I, pp. 32-33.

formulação medieval³². Esta “extraordinária continuidade”, aliás, constitui ainda hoje um dos argumentos em que a corrente mais conservadora da hierarquia estriba sua oposição a qualquer mudança da doutrina tradicional³³.

Para os objetivos destas notas, esta permanência por séculos e séculos de uma doutrina única interessa na medida em que revela uma das principais características do discurso religioso: sua estratégica ambigüidade, que lhe dá a capacidade de receber significações diferentes da parte dos grupos sociais receptores (historicamente simultâneos ou sucessivos), e, deste modo, desempenhar funções diferentes, sem que se rompa a aparência de sua unidade e eternidade. Nisto reside muito de sua força de persuasão, bem como a garantia de permanência no tempo e difusão no espaço social estruturado como um terreno de luta de interesses antagônicos – e, por conseguinte, interesses religiosos antagônicos.

A aparência de unidade com que, nestes séculos todos e pervasivamente por diversos modos de produção, se apresenta a mensagem católica sobre reprodução humana não deve ofuscar o investigador. A análise deve mostrar que, sob a aparente homogeneidade ideológica, o que existe de fato é uma subdivisão que

corresponde às classes e categorias sociais atingidas pela mensagem religiosa. Pois os grupos receptores desta mensagem, na medida em que constituem classes com interesses antagônicos – e, por conseguinte, interesses religiosos antagônicos –, só podem aderir a uma mensagem única desde que a reinterpretem a partir de suas condições existenciais, ou seja, a partir de sua posição na estrutura social, acomodando o sentido desta mensagem aos seus interesses reais ou imaginários.

O fato da pluralidade interna de uma mesma religião constitui já uma aquisição da Sociologia da Religião, uma evidência que os progressos desta disciplina só fizeram confirmar, de Weber aos nossos dias. As religiões universais – como é o catolicismo –, enquanto visam a abarcar todo o corpo social como uma unidade (se bem que diferenciada, mas supostamente indivisa e harmoniosa), subdividem-se internamente e se articulam em diferentes subconjuntos “culturais” (sub-religiões, subideologias...) correspondentes aos diferentes grupos e classes sociais. Se aí reside, como demonstrou Weber³⁴, muito da dinâmica interna das religiões universais, no catolicismo esta dinâmica está presente de maneira especial, como fez notar Gramsci: “Cada religião, mesmo a católica (ou melhor, *especialmente a católica*, precisamente pelos seus esforços em permanecer unitária “superficialmente” para não se despedaçar em igrejas nacionais e em estratificações sociais) é na realidade uma multiplicidade de religiões distintas e muitas vezes contraditórias: há um catolicismo dos camponeses, um catolicismo dos pequeno-burgueses e operários de cidade, um catolicismo de mulheres e um catolicismo de intelectuais, também ele variegado e desconexo.”³⁵

Se a pluralidade real dos catolicismos não implica em ruptura da unidade (aparente) da mensagem religiosa, isto se dá, *primeiro*, por causa da própria capacidade de ideologia religiosa de assumir, em sua ambigüidade essencial, reinterpretações diferentes e opostas à medida que sua área de difusão e circulação se diversifica socialmente, ou seja, na medida em

32. “Desde o século XIII, todos os moralistas, neste ponto como em tantos outros, não fizeram outra coisa senão repetir (embora muitas vezes não com a mesma concisão e clareza) Santo Tomás, que foi seguido nesta dupla afirmação: a contracepção é *anti-natural* e, portanto, condenável para sempre. Foi preciso esperar até por volta de 1960 para que se recomencesse a interrogar e a se perguntar se tudo era realmente assim. (...) Tal era, pois, o estado da questão na Idade Média. Até meados do século XX, tudo ficaria assim e as conclusões às quais tinha chegado S. Tomás e os moralistas da época medieval continuaram a ter força de lei”. (Charbonneau, Paul-Eugène - *Moral conjugal no século XX*. São Paulo, Herder, 1968, pp. 137-138).

33. A este respeito, v. o *Documento da minoria* da Comissão Pontifícia encarregada de estudar a questão e apresentar sugestões a Paulo VI para a redação da encíclica *Humanae vitae*, in: Paupert, Jean-Marie - *Dossier de Roma: regulação dos nascimentos e teologia*. Lisboa, Moraes, 1968, pp. 67-119. Os redatores do documento afirmam que “a questão central a que a Igreja deve responder presentemente é a seguinte: A anticoncepção é gravemente má? Todas as outras questões em discussão se reduzem finalmente a esta, simples e central. (...) Uma resposta afirmativa, constante e inalterável (grifo nosso) encontra-se nos documentos do Magistério e em toda a história da doutrina. (...) A história teológica da anticoncepção é, em comparação, bastante simples, pelo menos na sua questão central: a anticoncepção será sempre má? Nas respostas a esta questão, *nunca houve, com efeito, qualquer variação* (grifo nosso) e quase nenhuma evolução na própria doutrina”. (pp. 67 e segs.).

34. V. o parágrafo 7 (“Estamentos, classes e religião”) do capítulo V (Sociologia da comunidade religiosa) da II parte de *Economia y sociedad*. México, Fondo de Cultura Económica, 1969.

35. Gramsci, A. - *Il materialismo storico e la filosofia di Benedetto Croce*. In: *Obras escolhidas, op.cit.*, v. I, pp.

que sua área de difusão é uma sociedade dividida em classes; *segundo*, pelo empenho constante dos funcionários religiosos especializados (no caso do catolicismo, uma burocracia clerical hierarquizada, autoritária e centralizada) em incutir e preservar coercitivamente a ortodoxia de um mínimo de dogmas, normas e práticas considerados fundamentais e evitar, como já se fez notar, o fracionamento formal da Igreja católica em igrejas nacionais ou igrejas por categorias sociais.

O primeiro fator é enfatizado por Bourdieu: "A unidade aparente destes sistemas profundamente diferentes pode ser facilmente preservada pois os mesmos conceitos e as mesmas práticas tendem a assumir *sentidos opostos* quando são usados a fim de expressar experiências sociais radicalmente opostas."³⁶ Isto, segundo o autor, se produz forçosamente e nem há necessidade de provocá-lo de modo explícito "sempre que uma mensagem única é interpretada em referência a condições de existência opostas."³⁷

Gramsci, por sua vez, salienta muito mais o papel da organização eclesiástica a partir da Contra-Reforma, no sentido de conter as tendências centrífugas no seio do catolicismo pelo acionamento de mecanismos eficazes de comunicação e repressão e, deste modo, garantir a aparência de um bloco ideológico unitário, posto que nesta unidade aparente reside a força da Igreja sob o capitalismo. "A religião — diz ele —, ou uma determinada igreja, mantém a sua comunidade de fiéis (dentro de certos limites das necessidades do desenvolvimento histórico geral) na medida em que conserva permanentemente e organizadamente a própria fé, repetindo-lhe a apologética incansavelmente, lutando em cada momento e sempre com argumentos semelhantes, e mantendo uma hierarquia de intelectuais que dêem à fé pelo

menos a aparência da dignidade do pensamento."³⁸

A análise de Gramsci tem a vantagem de situar historicamente os mecanismos de reação do aparelho eclesiástico no sentido de aprimorar sua estrutura autoritária e centralizar sempre mais seu processo decisório e repressivo. Isto, segundo ele, ocorreu em decorrência do acirramento das contradições no interior do catolicismo a partir da nova ordem inaugurada pela ascensão da burguesia. Com efeito, aos ataques dos Reformadores, o catolicismo reagiu com a Contra-Reforma, reforçando sobremaneira os elementos organizacionais mais diretamente visados: o sacerdócio e a estrutura hierárquica da autoridade, centralizada numa Cúria Romana revigorada como poderosa arma administrativa e repressiva. Com a revitalização da Cúria Romana, a Santa Sé passou a intervir cada vez mais nos negócios internos dos países e dioceses através das nunciaturas papais então criadas. "No clima de crise que seguiu à Reforma — escreve Donald Warwick — os nuncios se tornaram não só representantes do papado, mas também repórteres independentes e "investigadores" a lembrarem ao clero local seu dever de obediência e lealdade. Por causa do volume e da impressão que causavam, os relatórios das nunciaturas fizeram surgir novas exigências que autorizassem o manuseio de informações e conseqüente centralização em Roma. Finalmente, o poder crescente dos nuncios, que retratava o poder do papado, despertou contra-reações, como as do galicanismo e febronianismo, que lutaram pela autonomia nacional. Essas ameaças reforçaram o desejo

170-171 (grifo nosso). C.P.F. de Camargo, em vários estudos, mostra o catolicismo no Brasil como um conjunto diversificado e sua análise, pelo recurso metodológico da tipologia, isola diferentes tipos de experiência e prática religiosa católica conforme diferentes condições de existência (rural / urbano) e o modo e grau de adesão (tradicional / internalizado); v. Camargo, Candido Procopio Ferreira de - *Igreja e desenvolvimento*. São Paulo, Ed. Brasileira de Ciências Ltda., 1971, especificamente o cap. II.

36. Bourdieu, Pierre - "Gênese e estrutura do campo religioso". In: Idem - *A economia das trocas simbólicas*. São Paulo, Perspectiva, 1974, p. 54.

37. Idem, ibidem, p. 54.

38. GRAMSCI, A. - *Il materialismo storico ...* In: *Obras escolhidas*, v. I, op.cit., pp. 52-53. O estilo de pregação católica também é enfatizado por Gramsci como hábil arma defensiva do aparelho eclesiástico saído da Contra-Reforma: "A Contra-Reforma, escreve ele, elabora um tipo de pregador que se acha descrito no *De predicatoribus Verbi Dei*, Paris, 1585. Alguns cânones: 1) a pregação deve se adaptar ao auditório: diferente assim para um público de camponeses e para um de cidadãos, para um de nobres e um de plebeus etc.; 2) o pregador não deve ceder à eloquência exterior nem a um refinamento excessivo da forma; 3) ele não se aventurará em questões demasiadamente sutis e não fará ostentação de sabedoria; 4) não relatará argumentos dos heréticos diante da multidão ignorante. (...) Muitas vezes — comenta Gramsci — a "heresia" é deixada sem objeção, porque se considera um mal menor deixá-la circular num determinado meio antes que, combatendo-a, fazê-la conhecer aos meios não ainda contaminados". (*Passato e presente*. Torino, Einaudi, 1966, pp. 194-195).

dos papas de manter e expandir o seu poder centralizado.”³⁹

Importa notar aqui que a centralização da autoridade e o endurecimento da organização católica como uma “unidade artificial” garantem a aparência de unidade da ideologia, reforçando sua eficácia de resposta única aos interesses e exigências radicalmente distintos das massas dos leigos, eficácia mistificadora porquanto dissimuladora destas diferenças reais. No nível da mensagem, portanto, encontra-se a mesma unidade de fachada, “oficial”, e as mesmas dificuldades de mantê-la que se encontram no nível da organização desde o momento em que “as necessidades do desenvolvimento histórico geral” romperam a organicidade dos liames, sub *specie aeternitatis*, da Igreja católica com a sociedade feudal.

Cumprir lembrar ainda que a manutenção da unidade aparente da mensagem católica se vê facilitada quando os interesses dos diversos grupos ou classes de leigos, que constituem a clientela dos padres e seus principais interlocutores no cotidiano da cura de almas, não entram em choque formal (e incontornável) com o conteúdo e a direção da mensagem. Quando não há esse choque, é possível reinterpretar a mensagem sem postular a sua reformulação. Assim, se a doutrina oficial católica do “casamento para a procriação” pôde manter-se inalterada durante todos esses séculos (só vindo a sofrer alterações na segunda metade do século XX, quando em 1951 Pio XX admitiu a “regulação dos nascimentos” pelo método da continência periódica), é porque os interesses e exigências das classes antagônicas que compunham a comunidade dos fiéis nela puderam encontrar significações opostas legitimamente de seu comportamento reprodutivo fecundo. Dito de outro modo, a mesma mensagem católica só fez legitimar, sacralizando-a, a alta fecundidade

das diferentes classes, sobredeterminada pelas altas taxas de mortalidade, até uma certa etapa de desenvolvimento do capitalismo. A partir do momento em que mudam os padrões de reprodução humana nos países de capitalismo central, mudam as demandas de legitimação religiosa e a doutrina tradicional católica entra em contradição formal com a prática reprodutiva das famílias. E o clero então sofre, primeiramente nos países de capitalismo central, as pressões dos diferentes grupos ou classes que compõem o laicato no sentido de concessões e compromissos na esfera da doutrina e das práticas no sentido de acomodá-las à nova realidade e celebrar, não mais a natalidade, mas o seu controle.

Para captar, portanto, a capacidade de influência da doutrina católica em âmbito mais geral (em nível nacional, por exemplo), seria preciso dar conta da dialética de suas reinterpretações em centros regionais e locais, penetrando por trás da ideologia formal na própria prática pastoral: pregações, encontros de casais, confessionário, cursos de noivos etc. Mais: seria preciso discernir a própria reinterpretação dos fiéis leigos enquanto receptores não passivos da mensagem clerical que chega até eles de modo claro ou volátil, incisivo ou inconsistente. Não se desconheça ainda que muitos fiéis já têm consciência da desunidade instalada no seio mesmo do clero local, o que lhes possibilita a procura daquele padre que lhes vai dar a resposta esperada e, assim, legitimar a sua prática conceptiva ou contraceptiva.

Uma análise da ideologia católica sobre reprodução humana não deve esquecer, portanto, que o mesmo discurso oficial, apesar de ou por causa de sua intencionalidade de resposta dogmático-normativista única a situações sociais e individuais extremamente diversas, abriga elementos divergentes que serão reconciliados, contornados, eludidos ou mesmo aproveitados quer pelos centros parciais produtores de respostas (mensagens) católicas, quer pelas diferentes categorias de leigos a partir das condições concretas de sua existência numa sociedade de classes.

39. Warwick, Donald - A centralização da autoridade eclesiástica: uma perspectiva organizacional. Concilium 91, 1974 (1): 101, 109, p. 107.

Comunicação de massa e reprodução humana

MELANIE BEREZOWSKI SINGER

A PRESENTE EXPOSIÇÃO PROCURA ANALISAR de que modo meios de comunicação de massa influenciam ou legitimam, paralelamente a outras agências institucionais, padrões de tamanho de família.

O poderoso impacto dos meios de comunicação de massa, produzidos nos centros metropolitanos e difundidos por todas as áreas do país, sobrepõem expressões locais como, por exemplo, as representadas pela literatura de cordel, e procuram impor modelos homogêneos de conduta próprios da sociedade de classe.

O conteúdo de mensagens emitidas por significativa parcela dos *mass media* representada pelos veículos dirigidos ao público feminino enfatiza padrão de vida urbano nem sempre

condizente com as reais condições de vida de camadas pobres.

Esta produção destinada à mulher pauta-se por moldes da sociedade de consumo, havendo veículos próprios às diferentes camadas sociais. Enquanto as foto-novelas, de larga penetração nas classes *baixa* e *média-baixa*, difundem, por várias maneiras, padrões ideais como o atrás mencionado, as revistas dirigidas às classes *média* e *média-alta* tratam de temas como os da liberação feminina e da autonomia da mulher em relação à família. Quando se trata do tema pertinente a este estudo, observa-se que a direção da mensagem a respeito de padrões ideais de família parece convergir para um modelo de família pequena.

Instituições médicas e reprodução humana

JOSÉ AUGUSTO GUILHON ALBUQUERQUE

O ESTADO ATUAL DA PESQUISA NÃO NOS PERMITE tratar sistematicamente o extenso material empírico sobre os efeitos da ação médica sobre a reprodução humana. Mas é possível e necessário discutir as orientações da análise e definir um tipo de abordagem. Isso nos levará a salientar a prática institucional e seus efeitos sobre a reprodução social em geral, indicando apenas a direção de uma análise específica. Nesta ordem de idéias, vamos partir em duas direções, dos elementos para uma análise da prática institucional e da estrutura da atenção médica como atividade de serviço pessoal, para convergir em alguns aspectos da relação entre instituições médicas e efeitos demográficos.

Veremos, em primeiro lugar, como se constitui o objeto institucional e como este, por sua

vez, constitui o âmbito de ação da instituição. E, em seguida, como a prática institucional resulta das relações entre as práticas dos diversos atores institucionais: agentes, mandantes, clientela, público.

Em segundo lugar, a partir da estrutura do serviço pessoal, veremos como a institucionalização profissional limita a atenção médica, desfigurando o modelo do serviço, e como seu objeto específico, a saúde, impõe novos limites à prática institucional.

À luz dessas duas linhas de análise abordaremos, finalmente, alguns aspectos do impacto da ação médica institucional sobre os efeitos demográficos.

Instituições e reprodução humana no Brasil

CANDIDO PROCOPIO FERREIRA DE CAMARGO

NA MEDIDA EM QUE O PROCESSO CAPITALISTA se implanta e desenvolve no Brasil, alteram-se não apenas as relações de trabalho, mas, igualmente, as superestruturas institucionais. Embora o desenvolvimento econômico seja desigual e combinado, a tendência é para que as formas hegemônicas institucionais características do Capitalismo se difundam e venham a substituir outras modalidades de organização institucional associadas às diversas maneiras de organização do processo produtivo do país. Assim, procede-se uma relativa homogenização das instituições e agências institucionais, bem como de suas expressões ideológicas.

A dinâmica própria deste processo de solidariedade institucional tende gradualmente a impor os seus padrões, mesmo em áreas geográficas ainda não caracterizadas por relações de trabalho tipicamente capitalistas. Dessa forma, encontra-se no país, a par de resquícios institucionais ainda arraigados em modelos não capitalistas (embora auxiliares e dependentes da forma hegemônica de produção), a predominância de instituições que acompanham a lógica do processo de desenvolvimento econômico.

As instituições e ideologias conflitantes com difusão centralizada da superestrutura capitalista resistem com dificuldade ao referido pro-

cesso de homogenização. Desta forma, as instituições principalmente estudadas neste Simpósio, como as referentes ao tratamento da saúde e as relativas à educação, tendem a seguir modelos normativamente impostos, constituindo aparatos ideológicos da classe dominante e do Estado.

A extensa rede de comunicação de massa alcança uma ampla difusão nacional, sobrepondo-se às expressões culturais locais.

A Igreja Católica, envolvida pela complexidade das classes sociais e de suas contradições, tende a abandonar posturas incompatíveis com o processo capitalista de produção e ceder sua capacidade de orientação para instituições profanas.

O foco de análise do Simpósio é constituído pelo estudo das maneiras pelas quais as referidas instituições e agências institucionais tendem a incentivar ou a legitimar padrões relativos ao tamanho da família e ao número conveniente de filhos.

Embora pareça haver uma tendência das instituições para legitimar o planejamento da família, diversos são os modos de atuar de cada uma delas e diferentes os seus impactos face à diversidade de classes sociais e a situações concretas de interesse das famílias.

Instituições e comportamento reprodutivo

BOLIVAR LAMOUNIER

O OBJETIVO DA COMUNICAÇÃO SERÁ O DELINEAMENTO de uma abordagem sobre as relações entre instituições e comportamento reprodutivo. É óbvia a relevância dos problemas de reprodução da população para uma discussão mais ampla sobre a inserção das instituições – escola, igreja, empresa etc. – nas estruturas econômicas e sociais vigentes no país. A comunicação tratará precisamente de utilizar esse ângulo como ponto de partida para o delineamento de uma abordagem em nível operacional e empírico.

A necessidade da reflexão em torno deste ponto é facilmente perceptível se atentarmos para uma disjunção freqüente nos estudos e teorias sobre o assunto. De um lado, existe certa tendência a sobrevalorizar a capacidade das instituições como agências de controle social e como produtoras de pautas normativas. Na utilização corrente da noção de "aparatos ideológicos", e sobretudo em certa teorização sobre as "comunicações de massa", é nítida a

atribuição de virtudes demiúrgicas às instituições.

De outro lado, nas reflexões de corte sociológico mais clássico, e sobretudo nos estudos com base empírica, a ênfase recai, ao contrário, na precariedade dos controles e na capacidade que têm os agentes sociais de reelaborar as ideologias, reinterpretando-as e fazendo-as funcionar em seu próprio interesse. A necessidade de aprofundar o exame desta questão fica ainda mais patente se observarmos que a fluidez da linguagem sociológica tem admitido uma pacífica coexistência destas duas noções, não somente no interior de uma mesma orientação teórica, mas às vezes no âmbito de um mesmo estudo.

O desenvolvimento desta questão será feito em termos teóricos, mas com especial referência à instituição *escolar* e a suas transformações no contexto brasileiro das últimas duas ou três décadas.

O problema do livro no Brasil

JAIME PINSKY

RARAMENTE NUMA DISCUSSÃO A RESPEITO DO livro no Brasil, levantam-se problemas que ultrapassam os estreitos parâmetros do interesse pessoal ou de pequenos grupos. Para a elaboração deste texto, ponto de partida para um debate que pretendemos amplo, além de consultar jornais, revistas e livros, entrevistamos autores, editores, livreiros, distribuidores, publicitários, jornalistas e "consumidores" de livros. Pretendemos, numa primeira parte, apresentar os resultados do levantamento feito. Numa segunda, algumas análises que visam compreender a questão do livro dentro duma perspectiva histórica.

O autor quer publicar. Sua obra – um romance, uma coletânea de contos, uma tese ou uma pesquisa não acadêmica – é encaminhada a uma editora onde dormita meses e anos nas gavetas da burocracia empresarial. No final, quando muito, uma carta exaltando a boa qualidade do trabalho, acompanhada do indelectível *porém*: "não se enquadra em nossa linha editorial"; "estamos com a programação feita para os próximos anos"; ou, mais raramente, um franco "não é comercial". O jovem ficcionista inédito acaba sendo levado a pedir desculpas pelo fato de não ter criado um *produto* tão vendável quanto uma pasta de dentes, um sabão em pó ou chácaras para o pseudolazer da classe média na periferia de São Paulo. Para esse tipo de autor, o problema do livro pode residir nas preocupações puramente argentárias e não culturais do editor.

Os editores têm muitas queixas. Para eles, os autores novos "chegam com a obra que, gênios para si mesmos que são, – vai revolucionar a história ou a matemática ou a ficção brasileira." Trazem consigo, muitas vezes, recomendações altamente elogiosas de intelectuais conhecidos que, por amizade, miopia ou vontade de se ver livre, aceitam recomendar a obra, transferindo

o problema da avaliação do material. Há os editores que desempenham um importante papel cultural: recolhem o original, encaminham a especialistas para pareceres insuspeitos e concluem se vale ou não a pena investir na "promessa". Outros tratam o livro realmente como um produto a mais e eliminam aquilo que, em sua opinião, não possa vir a oferecer boa rentabilidade a curto prazo.

Todos os editores têm livros encalhados. Como já ouvimos um editor neste simpósio – e outros deverão se manifestar, – lembro apenas de suas queixas contra o público, – cada vez mais viciado em *best sellers*; contra a distribuição – pontos de venda são em número reduzido e qualidade ridícula; contra a divulgação cara e insuficiente – as televisões, por exemplo, não promovem o livro; e contra as grandes distribuidoras que ficam com a parte do leão – pagam geralmente à editora 45% do preço de capa, 150 dias fora o mês em que faturaram a venda à livraria.

Os livreiros se defendem das acusações afirmando que só podem vender aquilo que o público quer. "O negócio de livros não oferece uma rentabilidade que permita balconistas de alto nível cultural, afirma o dono de uma grande livraria de São Paulo. Mesmo assim, eles conhecem as obras mais vendidas: agora, nós não temos culpa se se vendem apenas livros didáticos e *best sellers*. Só podemos oferecer o que o público pede". Os donos de livrarias afirmam ainda que o *tevelazer* substitui a leitura e cabe a eles adequar-se a uma realidade que não foi por eles proposta ou criada. Além do mais, o número de livros publicados no Brasil é muito grande e não é possível ter exemplares de todos ou mesmo parte substancial deles.

Nas fissuras do sistema tradicional de vendas em livrarias e sem se referir aos clubes do livro

ou às vendas de coleções à prestação, de porta em porta, nos últimos anos tem surgido uma nova figura de livreiro: aquele que se estabelece no próprio campus universitário. *Estabelece* talvez seja um termo demasiado forte. Ele – muitas vezes um estudante ou ex-universitário – instala algumas prateleiras e expõe os volumes que sabe estarem sendo utilizados pelos professores nos seus cursos. É freqüentemente consultado pelos estudantes com relação à bibliografia acessível para a elaboração de algum trabalho e algumas vezes chega a sugerir obras a professores ou pós-graduandos que precisam elaborar pesquisas ou montar cursos. Vale a pena notar o fato de estes livreiros responderem a uma solicitação de faixa do mercado que não vinha sendo bem atendida anteriormente o que atenua a argumentação do livreiro tradicional com relação à qualidade da demanda de livros.

Ao nível do consumidor, citarei dois casos: Um advogado e ensaísta bissexto dizia-me que há anos não freqüenta livraria pela simples razão que “elas não existem mais. Recebo catálogos pelo correio e peço pelo reembolso postal. As livrarias são verdadeiros armazéns de livros em que Tubarões e Aeroportos disputam as boas graças de um público semi-analfabeto”. Outro problema colocado pelos consumidores é o da dificuldade de encontrar os livros que se quer. Quantos de nós já não terão ido a uma livraria e ouvido o tranqüilo e convicto *está esgotado* com relação a um livro que sabemos existir? Já tive esta triste experiência em vários casos, inclusive numa vez em que o autor do livro procurado era eu mesmo...

Um problema, que já dura anos, mas que com as técnicas modernas tem recrudescido é o das chamadas apostilas. Recentemente a Câmara Brasileira do Livro e o Sindicato Nacional dos Editores de Livros publicaram notas nos principais jornais sob o título significativo de “O crime das apostilas”. Aí denunciam o caráter lesivo que estas publicações têm, já que não remuneram o autor do texto extraído de um livro, além de criar a chamada cultura apostilada, foco de verdade absoluta onde o estudante encontra o conhecimento acrítico e definitivo. Contra as apostilas unem-se editores – que deixam de vender seus livros; livrarias – que ficam fora do circuito comercial; e autores – que deixam de receber direitos autorais. Todos insistem na necessidade de os professores e alunos deixarem um pouco de lado o comodismo e tentarem estruturar cursos basea-

dos em livros. Isto provocaria um enriquecimento das bibliotecas universitárias, uma melhor remuneração para os autores, maior vendagem para os livreiros e tiragens superiores para as editoras que conseguiriam oferecer o livro com a economia de escala a preços mais baixos.

A favor das apostilas estão mais os fatos que os argumentos. Estes são dois: o desaparelhamento das bibliotecas e o altocusto do livro. Os fatos são claros: em quase todos os lugares, de cursinho para cima – às vezes mesmo em colégios – há apostilas. Elas se dividem em dois tipos básicos: 1) a reprodução pura e simples de páginas, capítulos ou partes de livros; 2) a adaptação de livros pelos professores. Há solução para o problema das apostilas?

Há também problemas num outro nível. Por exemplo, as dificuldades por que passam as editoras brasileiras. Algumas delas – das mais tradicionais – não conseguiram superar os entraves econômicos e encontram-se em fase de leilão patrocinado pelo BNDE. Ao nível dos editores, as explicações das falências variam muito: má administração, falta de adequação às necessidades do mercado, concorrência e até ausência de apoio oficial.

Todos os editores apontarão as dificuldades econômicas: uma editora precisa de capital de giro muito grande pois paga tudo antes do livro estar à venda (a exceção dos direitos autorais) e têm um retorno lento, pingado. Depois, o setor de produção é atualmente de uma complexidade ímpar, exigindo departamentos especializados. Enfim, editora é uma empresa que exige muito capital e permite que, pelo prazo de retorno, o lucro acaba se tornando baixo.

Se isto é verdade, pergunta-se por que o interesse das multinacionais no setor? Puro interesse de fomentar a produção cultural ao sul do Rio Grande?

A questão tem vários aspectos e o principal nos remete aos diferentes níveis de rentabilidade que o livro permite a partir de sua classificação: livro técnico, didático, ficção, poesia, ensaio etc. Aí vamos encontrar que, apesar da relativa pouca significação (se comparada com outros setores da economia brasileira) das multinacionais do livro no Brasil, em alguns setores elas ocupam papéis preponderantes – e por “acaso” os de maior rentabilidade. Mas, mais que isso, mais que a penetração direta do capital internacional gostaria de tocar num problema que me parece central: o do imperialismo cultural.

Em recente promoção de importante fábrica brasileira de brinquedos, aparecia um tipo pintado e vestido como índio americano, oferecendo prêmios às crianças. O fato de a indústria não ter escolhido nosso infeliz silvícola para aparecer no anúncio não é um dado isolado que possa ser atribuído a um vago colonialismo cultural, mas sim um elemento constituinte do processo de reprodução ideológica que caracteriza a fase atual do capitalismo monopolista.

Veja-se como os exemplos afloram com naturalidade. 1) Um estudioso do cinema nacional perguntou a várias pessoas suas opiniões a respeito do filme brasileiro. Resposta de alguns deles: o grande problema é que o português não é uma língua tão cinematográfica quanto o inglês...; 2) Um criança censurada pela mãe por brincar com uma faca argumentou que se houvesse um acidente teria seu órgão substituído com vantagem por outro biônico; 3) Grandes orquestras tipo Ray Conniff e Paul Mauriat produzem um tipo de música em que submetem a um mesmo tratamento um samba e o concerto de Tchaikovsky para piano e orquestra.

Sem elementos da cultura espiritual, as relações de dominação política e econômica não poderiam constituir-se ou subsistir. A superioridade de uma língua sobre outra no cinema, a crença numa ciência neo-positivista que engendra super-heróis na televisão, a criação de um gosto médio que permita a produção maciça de discos e fitas para o mundo todo, são formas que o capitalismo monopolista encontra para se reproduzir, tentando a manutenção e a multiplicação de seu domínio. Na manipulação do gosto, na criação de novas necessidades, na elaboração de valores, circula a ideologia que sujeita de forma mais eficaz porque convence ao invés de impor, evitando, sutilmente, a revolta dos dominados.

Discutir o problema do livro no Brasil sem levantar ao menos a especificidade do papel desempenhado pelo nosso país na indústria cultural de caráter supranacional seria reduzir o debate a parâmetros predeterminados pela própria ideologia pseudoliberal que engendra os principais problemas. Dito de outra forma, o livro é um elemento da indústria cultural; as características dessa indústria estão contidas no modo de produção que a engendra. Discutir problemas que estão afetando essa indústria sem estabelecer as relações entre eles e suas origens seria girar em torno do próprio umbigo.

A bem da verdade, nem a constatação da penetração lenta das multinacionais no setor livreiro esgota o problema. As idéias e valores, os princípios e as doutrinas que codificam a *visão burguesa de mundo* passam a ser produzidos e multiplicados em escala mundial por todas as formas acessíveis. É o caso dos poucos exemplos dados onde levantamos apenas a questão do gosto massificado e da crença na ciência como panacéia universal para a solução dos problemas individuais e sociais – e não como forma de destruição e esmagamento de povos submetidos.

Mas não quero – ao menos nesta exposição – sair muito do problema da “homogeneização de gosto”. Ele é fundamental para a compreensão do problema editorial.

Eu diria que não temos uma indústria editorial no Brasil, mas várias.

Num extremo, as grandes empresas, criando e respondendo ao gosto do público. Esta trabalha com o livro enquanto produto industrial no sentido mais literal, isto é, como produto que deve permitir margem de lucro elevado, vender bastante, despertar o interesse do maior número possível de consumidores. E é claro que neste nível, o livro estrangeiro tem um grande trunfo: quando traduzido, já está sendo aguardado, divulgado que foi desde seu lançamento por revistas e jornais. Dessa forma, nosso leitor é mais atraído pelos choques de interesse entre o delegado (ou xerife?) e os comerciantes de uma cidadezinha balneária americana do que na rápida expropriação do caixara que as novas estradas litorâneas – tipo Rio-Santos – estão causando.

O que eu quero dizer é que a vitória do capital estrangeiro não se dá apenas quando da compra ou da associação com uma editora nacional. Dá-se também quando estereotipa mais e mais o gosto do público através dum processo de homogeneização cultural, dentro do qual o livro é apenas um momento e para o qual toda a indústria cultural está voltada.

O objetivo último é claro: a manipulação da opinião pública. “As pessoas, grupos e classes sociais alcançados por essa indústria” afirma Ianni “são induzidos a pensar e a expressar-se principalmente nos termos e segundo os objetivos dos que a controlam”.¹ Uma vez controladas as pessoas, criados os hábitos, despertadas as necessidades, a superioridade dum sistema

1. Ianni, Octavio - *Imperialismo e cultura*, Vozes, Rio, 1976.

econômico sobre outros torna-se tão "natural" a todos nós que qualquer crítica ao Pato Donald e até ao tio Patinhas – aos enlatados da TV e dos super-mercados ou a chamada e de há muito extinta livre-iniciativa, adquire conotação profundamente contestatória e perigosa, combatida com todos os instrumentos – inclusive a censura.

No outro extremo temos um tipo de indústria editorial que, em muitos casos não passa de um semi-artesanato. Sem departamentos de arte, depende dos horários vagos e do estado de espírito de capistas e diagramadores amigos. Sem editores remunerados, funciona graças à boa vontade de entusiastas e de relações pessoais. Sem verbas para divulgação, recorre àqueles que crêem na sua produção intelectual. Sem distribuição própria, submete-se às condições leoninas das grandes distribuidoras, ao reembolso postal e aos livreiros das universidades.

Dessas editoras, porém, têm saído obras que se propõem a rediscutir a realidade e a cultura brasileiras, trabalhos que dificilmente alcançam âmbito mais amplo que o dos "eleitos" que

chegam a conhecê-las; obras honestas embora às vezes equivocadas e superficiais.

A sobrevivência dessas pequenas editoras é problemática. A indústria livreira exige inversões constantes e uma produção cada vez maior de forma a atenuar os custos fixos. Chega então o momento em que embora com a situação econômica boa – o estoque é grande, o patrimônio é significativo, a editora tem suas finanças abaladas: não há dinheiro em caixa. Sem financiamento privilegiado, seu destino fica selado: está pronta para ser adquirida por aquelas que têm capital para aplicar e que aguardaram, pacientemente, o momento de entrar em cena.

Como salvadores da cultura.

Como historiador e editor não consigo enxergar soluções isoladas. O problema do livro está associado ao da indústria cultural e esta é um elemento do modo de produção dominante em nosso país. As soluções só podem vir como um todo.

Não vejo inconveniente a que, na vanguarda das soluções mais profundas, defenda-se o editor nacional e elimine-se a censura.

É o mínimo que se poderia fazer

A desnacionalização no setor do livro

L. A. MONIZ BANDEIRA

A INDÚSTRIA DO LIVRO, NO BRASIL, TALVEZ SEJA das menos rentáveis. O mercado interno é estreito, como se pode deduzir do próprio consumo *per capita* de papel, da ordem de 14,1 kg/ano, inferior ao registrado em outros países do Continente, a exemplo dos Estados Unidos (257,0 kg/ano), Argentina (40,5 kg/ano), Venezuela (33,3 kg/ano) e Uruguai (22,5 kg/ano)¹. O mercado externo não se constitui como alternativa. E as editoras nacionais, em consequência, não podem ampliar suas escalas de produção. A tiragem média dos livros não ultrapassa 5.000 exemplares, em cada edição, salvo na linha do ensino fundamental, para a qual existe um mercado de 20 milhões de estudantes.

Por esse motivo, a penetração do capital estrangeiro no campo editorial não se processou de forma tão avassaladora como em outros setores da economia brasileira. O que não significa, porém, que o problema inexistia ou seja menos importante. Muito pelo contrário. Embora pequena e minoritária, ainda, a presença do capital estrangeiro na indústria do livro começou a se acentuar a partir de 1970 e a perspectiva é de que cresça, nos próximos anos. Geralmente, quando uma grande editora norte-americana se instala num país, as concorrentes tendem a acompanhá-la, dentro de pouco tempo, atraídas pelo mercado e empurradas pela competição. É isto é o que atualmente acontece no Brasil.

Segundo levantamento realizado, em novembro de 1975, pelo Sindicato Nacional dos Editores de Livros, cerca de 10 editoras estrangeiras já instalaram diretamente suas subsidiárias no Brasil e outras 3 se associaram a empreendimentos locais. Essas editoras são:

1 – Harper & Row (Estados Unidos)

2 – Prentice-Hall (Estados Unidos), associada à Editora Atlas numa terceira empresa.

3 – McGraw Hill Book Co. (Estados Unidos)

4 – Interamericana (México), mas na verdade controlada pela Saunders (Estados Unidos) e pela Holt, Rinehart & Winston (Estados Unidos), do Grupo CBS.

5 – Ernest Klett (República Federal da Alemanha).

6 – Addison Wesley (Estados Unidos), sob a denominação de Fundo Educativo Brasileiro.

7 – John Wiley (Estados Unidos), associada à Editora de Livros Técnicos e Científicos.

8 – Hachette (França).

9 – Bertelsmann (República Federal da Alemanha), associada à Editora Abril na empresa Círculo do Livro.

10 – Enciclopédia Britânica (Estados Unidos).

11 – Larousse (França), também ligada à Delta.

12 – Grolier (Estados Unidos), especializada em crediário.

13 – Gustavo Gilli (Espanha).

Além destas editoras, algumas das quais, a exemplo da Enciclopédia Britânica (atualmente sob controle norte-americano), já se encontram no Brasil desde a década de 1950, há outras, que pouco editam ou apenas se limitam a importar livros de suas matrizes, tais como a Labor (Espanha), Bertrand (Portugal), Verbo (Portugal), Gonzalez Porto (México) e Editora Pedagógica e Universitária (República Federal da Alemanha). A Labor, entretanto, já anunciou que pretende iniciar um programa de publicações, no Brasil, e a Bertrand, que possui participação de capitais norte-americanos, apesar de sua origem portuguesa, assumiu o controle da Difel, modificando imediatamente a sua linha editorial.

1. Banas – *Brasil Industrial* 1973, vol. III, p. 215.

Ao levantamento do Sindicato Nacional dos Editores de Livros podemos ainda acrescentar outras informações, colhidas em fontes diversas. A Editora Longman (Inglaterra) publica, no Brasil, livros didáticos, dicionários e compêndios de línguas. A Mondadori (Itália) possui 30% das ações da Melhoramentos. O grupo das Listas Telefônicas (LTB), controlado por uma corporação internacional que tem sede nas Bahamas, mantém a Editora Expressão e Cultura. A José Olympio, presentemente sob intervenção do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, conta com a participação do grupo Empar (Portugal). E a Fiat (Itália), que comprou a Bantan Books, também ligada à Editora Abril, anuncia o seu propósito de se dedicar às atividades editoriais no Brasil.

A resistência de certos círculos do Governo brasileiro à venda da Companhia Editora Nacional a um grupo estrangeiro constituiu, sem dúvida, um fato positivo. Mas o risco de desnacionalização dessa editora ainda não passou. Há um movimento para que o BNDE a devolva à chamada iniciativa privada, juntamente com a José Olympio. A Editora Nova Fronteira, entre outras, já se propôs a comprá-la. Caso consiga este objetivo, porém, quem a impedirá de associar-se, posteriormente, à Fiat italiana e alienar assim um patrimônio da cultura nacional, responsável por significativa parcela do mercado de livros didáticos? A Nova Fronteira pertence ao jornalista Carlos Lacerda, cuja empresa, o Banco Novo Rio de Investimento, tem 50% das ações em mãos do Lloyd's Bank, que hoje domina o Bank of London and South America.

O impasse existe. Apesar dos propósitos privatistas da direção do BNDE, não se deve descartar a hipótese de que o Estado, com base na Companhia Editora Nacional, decida então enveredar pelo campo editorial, reservando-se a publicação de livros didáticos, mercado cobrado por algumas editoras estrangeiras, que começam a instalar subsidiárias no Brasil.

A faixa do campo editorial sob o domínio do capital estrangeiro é ainda relativamente reduzida. Entretanto, as editoras internacionais, notadamente as de origem norte-americana, não têm pressa. Elas, quando entram num país como o Brasil, geralmente o fazem pela porta das universidades, porque o investimento é pequeno e o risco, menor, mas objetivando sempre a conquista de todas as áreas do mercado interno, sobretudo a do ensino fundamental. Atualmente, no Brasil, as editoras

estrangeiras já controlam 70% do mercado de livros técnicos, distribuindo-se os restantes 30% com as demais editoras, entre as quais a Atlas, associada da Prentice-Hall (Estados Unidos)². A Interamericana do Brasil, subsidiária das editoras norte-americanas Saunders e Holt, Rinehart & Winston, da Columbia Broadcasting System, detém os direitos de 80% dos livros de medicina publicados no Brasil³.

A instalação de subsidiárias ou a associação com editoras locais não constituem as únicas formas pelas quais o capital estrangeiro começa a invadir a indústria de livros. Há outras formas tanto ou mais perniciosas de influir nas atividades editoriais do País e condicioná-la aos interesses estrangeiros. O Information Center Services, da United States Information Agency (USIA), também conhecida como United States Information Service (USIS), recebe uma dotação, consignada no orçamento federal dos Estados Unidos, da ordem de US\$ 13,6 milhões, com o objetivo de subsidiar a tradução e a publicação, em diversos países, de livros que visam a tornar os leitores estrangeiros mais sensíveis aos interesses da política externa norte-americana⁴.

Nos últimos cinco anos, esse programa financiou a publicação de 264 títulos em língua portuguesa, que foram selecionados pelos escritórios da USIS, na Embaixada dos Estados Unidos no Brasil, e lançados por várias editoras do Rio de Janeiro e de São Paulo, entre as quais se incluem O Cruzeiro, Artenova, Bloch, Zahar, Freitas Bastos, Lidoar, Agir, Forum, Cultrix, IBRASA, Fundação Getúlio Vargas, Forense, Expressão e Cultura e Atlas. As obras publicadas por essas editoras, com esse tipo de subvenção, se enquadram na área das ciências sociais e naturalmente obedecem à mesma orientação política e ideológica. Aliás, mais de metade dos livros traduzidos com financiamento do USIS trata de assuntos relacionados com as ciências econômicas, sociais e políticas, relações internacionais, pedagógicas etc., enfim, com as áreas do conhecimento que apresentam maior carga ideológica, sendo os autores apolo-

2. Entrevista do Senador Alencar Furtado *In Movimento*, 17.5.1976. Essa denúncia também foi feita por ele na Câmara dos Deputados.

3. *Id.*

4. Dean, Warren - *The USIA Book Program: How translation of politically correct books and secretly subsidized for sale in Latin America*. Original dat., p. 1.

gistas da estrutura econômica norte-americana e do domínio das chamadas multinacionais, como Peter Drucker, ou teóricos do mais feroz conservadorismo social e político, a exemplo de B. F. Skinner⁵. A Central Intelligence Agency (CIA) também executou um programa parecido, considerando que "livros são algo diferente de quaisquer outros *media* de propaganda" e "isso porque um livro pode mudar de forma significativa a atitude e ação do leitor a respeito de um assunto"⁶.

CONCLUSÕES

As informações aqui apresentadas objetivam tão somente a fornecer elementos para uma tomada de consciência de um problema que começa a afetar um suporte tão importante da cultura brasileira. As conseqüências são óbvias, fatais para o sentimento de identidade nacional, já bastante confundido pelo impacto da propaganda a que o submetem as corporações

estrangeiras; no seu afã de criar necessidades, através do *mass media*, impondo costumes, gostos e padrões de comportamento, que estimulam o consumo cada vez maior das mercadorias por elas produzidas. E o livro é um instrumento capaz de modificar atitudes no leitor.

A única maneira de evitar que o ramo editorial se desnacionalize seria a adoção de lei que regulamente ou restrinja a atuação do capital estrangeiro em atividades ligadas à cultura, paralelamente ao estabelecimento de medidas de apoio ao empresário nacional. Mas, nas atuais circunstâncias, talvez seja ilusão. Não existe no Brasil nenhum esquema sério de financiamento à publicação de livros, o que leva editoras honestas, como a Zahar, a aceitar os oferecimentos do USIS. O PROLIVRO, criado pelo Governo Federal como um programa do BNDE, não passa de carteira hipotecária, onde o empréstimo é garantido, não pelas edições financiadas, mas, sim, pelos bens pessoais do editor. Assim, nas condições do Brasil, toda a engrenagem econômica e política funciona no sentido de favorecer o domínio das corporações estrangeiras e as editoras não seriam as únicas empresas a escapar a esse processo de alienação nacional.

5. *Id.*, pp. 9 a 13.

6. Declaração do Chefe da Equipe de Ações Encobertas da Agência Central de Inteligência (CIA) in Relatório do Senado dos Estados Unidos cf. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 16.5.1976, p. 17.



Capa: Luís Díaz.

Composição: Literal Serviços Fotográficos Ltda., Rua Espírita, 42, São Paulo, SP.

Impressão e acabamento: Imprensa Metodista, Av. Sen. Vergueiro, 1301, S. B. Campo, SP.

Produção: Cerifa Gráfica e Editora Ltda., Al. Jaú, 404
01420 – Jardim Paulista – São Paulo, SP. Tel. 287-1825

