



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales Universidade Estadual de Campinas

Projecto: “ALCA: procesos de dominación y alternativas de integración”

Elites empresariais e a ALCA no Brasil: um esboço de interpretação sociológica.

*“Lasciate ogni speranza, voi ch’entrate”
(Dante Alighieri)*

Autor: Luís Fernando Vitagliano
Doutorando em Ciência Política/Unicamp
Campinas, 31 de outubro de 2005;

Índice:

1. Introdução	3
2. Reflexos da herança corporativa da organização de interesses patronais brasileiros nas negociações da ALCA.....	5
3. A Construção do Consenso empresarial em relação ao apoio a ALCA.....	12

4. Análise de dados coletados: o consenso empresarial em torno da ALCA e suas motivações.....	16
O IEDI e suas particularidades em relação a ALCA.....	20
A Fiesp e a ALCA	21
FIESP versus IEDI.....	22
5. Considerações a respeito da economia brasileira periférica e do empresário associado e dependente.....	23
6. Considerações Finais.....	25

1. Introdução

É corriqueiro entre os policy maker's neoclássicos tratarem da ALCA como uma das negociações que integra mercados e favorece as diversas nações. Mas, o que se tem visto nos casos propriamente ditos é que a integração dos mercados, o livre comércio e a livre circulação de capitais ampliam a desigualdade, suprimem o desenvolvimento local, oprimem povos.

O Objetivo deste artigo é trabalhar a posição do empresariado brasileiro em relação a ALCA, observando sua mudança de em relação ao acordo. Se de início os principais empresários do país viam a ALCA com desconfiança e incredulidade passaram a defender a adesão do Brasil de forma incisiva depois de algum tempo. Este artigo visa questionar as motivações desta postura, focando análise na interpretação de FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) e IEDI (Instituto Empresarial para o Desenvolvimento Industrial) e na visão que os membros dessas entidades têm em relação a ALCA e a indústria do Brasil.

Como empresários de FIESP e IEDI dão conta da questão? Que interferências o livre comércio causa nas relações empresariais? Como a burguesia brasileira trata da ALCA, a partir das suas instituições de representação?

De outro lado, tentaremos fugir das análises convencionais (mesmo quando abordarmos os cálculos que permeiam as negociações), de modo que a ALCA não será considerada nos seus termos usuais neste projeto – ou seja, como um acordo comercial simplesmente. Não vamos abordar os termos do acordo propriamente dito, mas nossa preocupação será a de mostra como a possibilidade de integração dos mercados (via livre comércio) mexe no perfil e nas opções da elite empresarial brasileira.

É importante justificar a escolha desta abordagem antes de seguir adiante, visto que não é uma perspectiva usual para o tratamento do tema. Algumas inquietações moveram esta opção pela abordagem “privada” em relação a ALCA e seria importante para melhor entender este borrador que as motivações esteja explícitas.

Primeiro, no surgimento das discussões sobre ALCA, muitos eram os contrários; com argumentos dos mais diversos: desde o imperialismo norte-americano até o alerta por uma possível “desindustrialização” do Brasil em escala ampliada. O medo em relação a ALCA se confundia com seu desconhecimento. Mas, será que a ALCA tem mesmo caráter destrutivo da burguesia nacional? Com certeza o desemprego via maquinação das fábricas e ampliação do mercado importador vão mexer na economia. Mas, isso afetaria a todos? *Todas as classes perdem com a ALCA?*

Nos argumentos mais usuais a ALCA atinge a soberania e a nação. Por isso, optar pelos burgueses. *Como a ALCA age entre os empresários brasileiros? Eles serão prejudicados pela ALCA? Como reagem à proposta? Seria possível uma aliança nacional contra a ALCA?*

O que se constatou foi diferente do que se supõe usualmente. *Os empresários brasileiros, de modo geral, via entidades patronais, querem a constituição da ALCA. Estão de olhos abertos e seduzidos pela possibilidade de acesso ao mercado norte-americano.* E cada vez mais vêem vantagens na constituição de uma área de livre mercado. Isso derruba a tese, pelo menos corrente na mídia brasileira, de que a ALCA serve apenas aos interesses norte-americanos. E, a aceitação do acordo por parte dos latino-americanos, é sintoma de subordinação de classe?

Este trabalho vai esforçar-se para mostrar uma perspectiva restrita: que, do ponto de vista empresarial, burguês, o interesse na ALCA é geral e que as negociações procuram caminhar no sentido da abertura comercial (com algumas restrições no caso do IEDI, de uma forma ambiciosa, no caso da FIESP). De outro lado – e o que é pouco perceptível entre os empresários –, cada vez mais a abertura comercial e financeira promovida pelo neoliberalismo provoca uma mudança no perfil da economia, empurrando a burguesia brasileira para a submissão ao processo de globalização.

Antes de seguir no tratamento da ALCA e suas relações com os empresários propriamente ditos é preciso um parêntese mais. Trataremos a ALCA aqui não como um processo único e integrado em si próprio, mas como o desdobramento de um processo antigo e ainda indeterminado; a saber: a internacionalização da indústria periférica brasileira. Este processo tem suas raízes nos anos 1960 e 1970, quando o país completava a formação do seu parque industrial. Assim, a ALCA é talvez o mais expressivo episódio de integração do mercado interno brasileira à economia global, ou é um processo mais organizado e racional da absorção da economia interna pela economia mundial. Então, supõe-se aqui que a ALCA não tem suas raízes em 1994, na reunião de Miami, mas tem longos alicerces já cavados em meados dos anos 1960. Isso vai justificar a longa revisão histórica que se seguira neste trabalho.

O estilo ensaístico tem por propósito ressaltar as hipóteses até aqui esboçadas brevemente, e que serão alvo de argumentação no artigo:

- 1) A ALCA não se origina como uma proposta de integração comercial que foram iniciada nas negociações de 1994, mas é o desdobramento do processo de internacionalização econômica brasileira, por isso segue o princípio de defesa das multinacionais e da fragmentação produtiva;
- 2) A ALCA encontra na burguesia internacional (inclusive brasileira) a sua base social e política. É um projeto de integração produtiva que incorpora interesses de grandes empreendimentos e provoca desvios de comércio significativos que se aproveita do papel privilegiado da burguesia nacional para influir nas decisões governamentais no intuito de se assinar o acordo;
- 3) E, principalmente, a ALCA mexe com a classe burguesa, seja nacional ou internacional, realocando decisões e criando um outro perfil para as elites. Isso traz outras oportunidades às elites empresariais e cria novas exigências (ou padrões) de comportamento social.

Nesse sentido temos que tratar a ALCA como o coroamento da internacionalização econômica e a integração burguesa das Américas, num processo ainda mais amplo e complexo de expropriação do capital.

A estrutura do artigo se divide em quatro movimentos a realizar:

- a) Primeiramente vamos discutir a formação da estrutura corporativa do empresariado brasileiro, que nos importa perceber como, diante desta organização, uma decisão da liderança pode chegar a base sem contextações;
- b) Seria importante discutir como o consenso se formou e, para isso, vamos utilizar das publicações do Jornal paulista “Folha de São Paulo”, onde vários representantes empresariais vão a público defender a viabilidade da negociação da ALCA, por dois motivos: convencer sua própria classe das possibilidades econômicas e, também, mandar recados ao governo – principal negociador do acordo.

- c) Depois de constatar a construção desse consenso vamos ver como os empresários de FIESP e IEDI se manifestaram em relação a ALCA na pesquisa empírica realizada para este artigo. Vamos encontrar motivos e objetivos com a ALCA: o consenso em torno da ALCA já construído, sob formas diferentes em IEDI e FIESP mas, independente da entidade, se concorda com a ALCA.
- d) A última parte segue a seguinte pergunta: se boa parte da literatura especializada em relação à ALCA concorda que o acordo não trará benefícios econômicos ao Brasil, pelo contrário, calcula prejuízos já de curto prazo para o país, porque o empresário brasileiro se coloca a favor da ALCA? Supondo que a burguesia seria a primeira a contar com os prejuízos de uma negociação como a ALCA, vamos tentar mostrar seu caráter associado e dependente do capital internacional, que a faz dócil e participativa de iniciativas como a ALCA.

2. Reflexos da herança corporativa da organização de interesses patronais brasileiros nas negociações da ALCA

O CIESP (Centro dos Industriais do Estado de São Paulo) surgiu em 1928 como uma proposta de organização de uma entidade que defendesse os interesses da indústria nascente no Brasil. Seu primeiro presidente foi Horácio Lafer e primeiro vice-presidente Roberto Simonsem.

Em novembro de 1930, Vargas – Ministro da Fazenda de Washington Luiz e candidato derrotado a Presidência da República – assume o governo provisório depois da Revolução.

Em 1931, por meio de Decreto Presidencial 19.770, de 19 de março, o governo provisório reformulou os sindicatos, tornado obrigatório para seu reconhecimento o registro no Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, que obrigou tanto patronais como de operários a criarem uma estrutura verticalizada e centralizada de organização. Em contrapartida, Vargas dava oportunidade para que as entidades funcionassem como órgãos consultivos e técnicos no estudo de solução dos problemas que se relacionassem com os interesses das classes¹. Era uma expressão do pensamento positivista corporativo que tinha na intelectualidade suas raízes, como Alberto Torres e Oliveira Vianna.

Motivado então pelo corporativismo do governo Vargas surgiu a FIESP – “Federação” em contraposição ao “Centro”, CIESP – que tinha por objetivo o espaço dado para este relacionamento com o governo. Entretanto, como estratégia interna, os empresários decidiram manter o CIESP. Nele os empresários se associavam voluntariamente, havia uma relação direta das empresas e os assuntos eram decididos em assembleias.

O FIESP foi, até meados de 1950, o modo protocolar de manifestação empresarial, enquanto era no CIESP que se tomavam as decisões mais importantes. Assim foi formada a organização dual que vigora atualmente entre o empresariado paulista – uma espécie de remendo para se adequar a estrutura política do novo governo, mas também uma opção política em manter a organização menos rígida exigida pela Lei. Os principais objetivos desta organização dual peculiar sempre foram: em primeiro lugar, manter uma relação mais

¹ Artigo 5º do citado Decreto 19.770 de 19 de março de 1931.

próxima entre pequena, média e grande indústria; e, também, para organizar uma relativa autonomia na defesa dos interesses dos empresários de São Paulo.²

Na origem da organização patronal brasileira, é preciso lembrar que a mais proeminente figura empresarial de todo o período de governo de Getúlio Vargas (1930-1945) foi, sem sobra de dúvidas, Roberto Simonsem. Simonsem foi presidente do FIESP, deputado constituinte, membro de conselhos consultivos governamentais e fundador da Escola Paulista de Sociologia e Política. Além disso, intelectual ativo, escreveu vários livros e rivalizou com Eugênio Gudín, economista liberal do seu tempo, o maior debate a respeito da intervenção estatal (1946).

Vargas foi a figura política brasileira mais importante do século XX, comparado na América Latina apenas a Perón na Argentina e a Cardenas no México, todos governos reformistas e progressistas. Vargas assumiu a presidência brasileira pela primeira vez em 1930 e, nos seus 15 anos a frente do governo, passa por pelo menos três períodos: o governo provisório de 1930 a 1934 entre a Revolução que o coloca como presidente do governo provisório até a constituinte de 1934; o período constitucional de 1934 a 1937 e o Estado Novo, de 1937 e 1945, onde os principais avanços industrializantes foram constituídos, tanto do ponto de vista político, da organização do Estado, como do ponto de vista ideológico, formando uma ideologia em prol da industrialização do Brasil.

Vargas ainda retorna, eleito presidente em 1950 por voto direto, e, entre 1951 e 1954 governa novamente o Brasil, cria a Petrobrás, a CSN, o BNDE³ (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico) e lança bases na infra-estrutura para a industrialização rápida do país. Vargas morreu com um tiro no peito, dado por ele próprio no seu escritório de governo, enquanto ainda era presidente. Pressionado por todos os lados para renunciar, Getúlio Vargas preferiu o suicídio, deixando na sua carta testamento a famosa frase: “Deixo a vida para entrar para a história”. Ainda hoje o governo Vargas é associado a formação do Estado industrial brasileiro, não deixa de ser verdade, tanto que Fernando Henrique Cardoso, quando presidente se dirigiu várias vezes a imprensa para defender que era preciso acabar com o Estado varguista no Brasil, fazendo alusão a substituição do desenvolvimentismo com intervenção estatal e defesa dos interesses nacionais pelo neoliberalismo com internacionalização produtiva e financeira.

Foi sob a égide do Estado Novo de Vargas que nasceu, em 1938, a CNI (Confederação Nacional das Indústrias) – fundada por Euvaldo Lodi, presidente do FIEMG (Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais). A constituição de 1934 previa eleições em 1937, mas Vargas dá um novo golpe, fecha o congresso, cancela as eleições e decreta, sem qualquer assembleia constituinte, a Constituição de 1937⁴. Mesmo com a adesão da FIESP a esta nova manobra política de Getúlio Vargas, os empresários paulistas mantivera sua representação dual. Mas o estado novo trouxe novidades: a constituição de

² “A constituição do complexo FIESP-CIESP não representou, entretanto, um modelo para o associativismo empresarial. Era uma solução própria de uma fração industrial regional. A sobreposição das diretorias das entidades não foi, por exemplo, o caminho adotado pela burguesia comercial, que manteve a associação Comercial de São Paulo após a criação da Federação do Comércio do Estado de São Paulo, na década de 1930.” Bianchi, A. *O ministério dos industriais: a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990*. Tese de Doutorado: Campinas, IFCH/Unicamp, 2004. Pág 103.

³ Hoje BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), maior banco de crédito industrial do Brasil, que foi usado como aparelho de financiamento de privatizações pelo governo FHC.

⁴ Foi a única constituição brasileira decretada sem qualquer assembleia legislativa. Vargas simplesmente a decretou.

10 de novembro de 1937⁵ criava o Conselho Econômico Nacional (CEN), que reunia os sindicatos reconhecidos e dava a possibilidade de participação aos representantes patronais e operários num órgão estatal deliberativo. O CEN não chegou a se reunir em nenhuma ocasião, mas para organizar, aglutinar e viabilizar a demanda patronal surgiu, em 1938, o CNI (Confederação Nacional das Indústrias), que assumiu funções de coordenação e fomento da produção nacional.⁶

O nascimento da CNI foi mais uma resposta empresarial à nova mudança política. Isso mostra que, desde as origens, as decisões de organização empresarial se ligam e se pautam nas ações do governo, sempre tentando fazer com que a classe política assumira como agenda de interesse nacional os interesses patronais. Isso, em certa medida, mostra a força e a fraqueza dos empresários brasileiros: força porque tem muita competência em organizar suas demandas, se aglutinam com engenhosidade e usam com maestria os espaços que o Estado lhes concede; fraqueza porque dependem de decisões políticas que lhes favoreçam para manter viva sua pujança econômica.

De qualquer maneira, desde os tempos do primeiro governo Vargas, temos completa a organização empresarial que tomara forma na negociação da ALCA. Mesmo que em diversos assuntos a FIESP mantenha autonomia em relação a CNI, no caso da negociação da ALCA, a federação paulista delegou os trabalhos a “coalizão empresarial”, grupo de trabalho formado por consultores econômicos organizado a partir da CNI que trata dos interesses empresariais brasileiros para a ALCA.

Assim, o papel da “coalizão empresarial” é de aglutinar interesses empresariais para que sejam negociados na ALCA. Neste caso em específico, a FIESP concedeu sua autonomia em prol da centralidade exercida pela CNI. Surge assim, uma estrutura vertical de negociação, onde os mais fortes convencem os mais frágeis da vantagens nada evidentes de negociação do Acordo, que fatalmente influenciará negativamente nos mais diversos setores da economia nacional.

Alguns fatos importantes ainda merecem ser destacados na história da estrutura patronal brasileira. A aparição do descenso empresarial e, neste caso, o surgimento do IEDI (1989) e a ruptura do complexo FIESP-CIESP (2004).

Até as eleições para o complexo FIESP-CIESP de 2004, as instituições funcionavam de modo simétrico. Os cargos eram negociados nos acordos para a busca de consensos. Mas, o inevitável aconteceu em 2004: foram eleitos diretores diferentes para CIESP e FIESP. Claudio Vaz foi eleito presidente do CIESP, pela chapa de situação; Paulo Skaf foi eleito presidente do FIESP pela chapa de oposição.

A saída encontrada para esse novo dilema foi de finalmente dividir as duas instituições. O acordo tácito entre oposição e situação de dividir cargos nas diretorias e na estrutura dirigente das duas entidades foi desfeito. Houve uma divisão das assessorias, que não iam mais trabalhar juntas e de modo coordenado, mas independentes. Cada grupo escolheu a divisão que mais lhe interessava e o desmembramento foi feito.

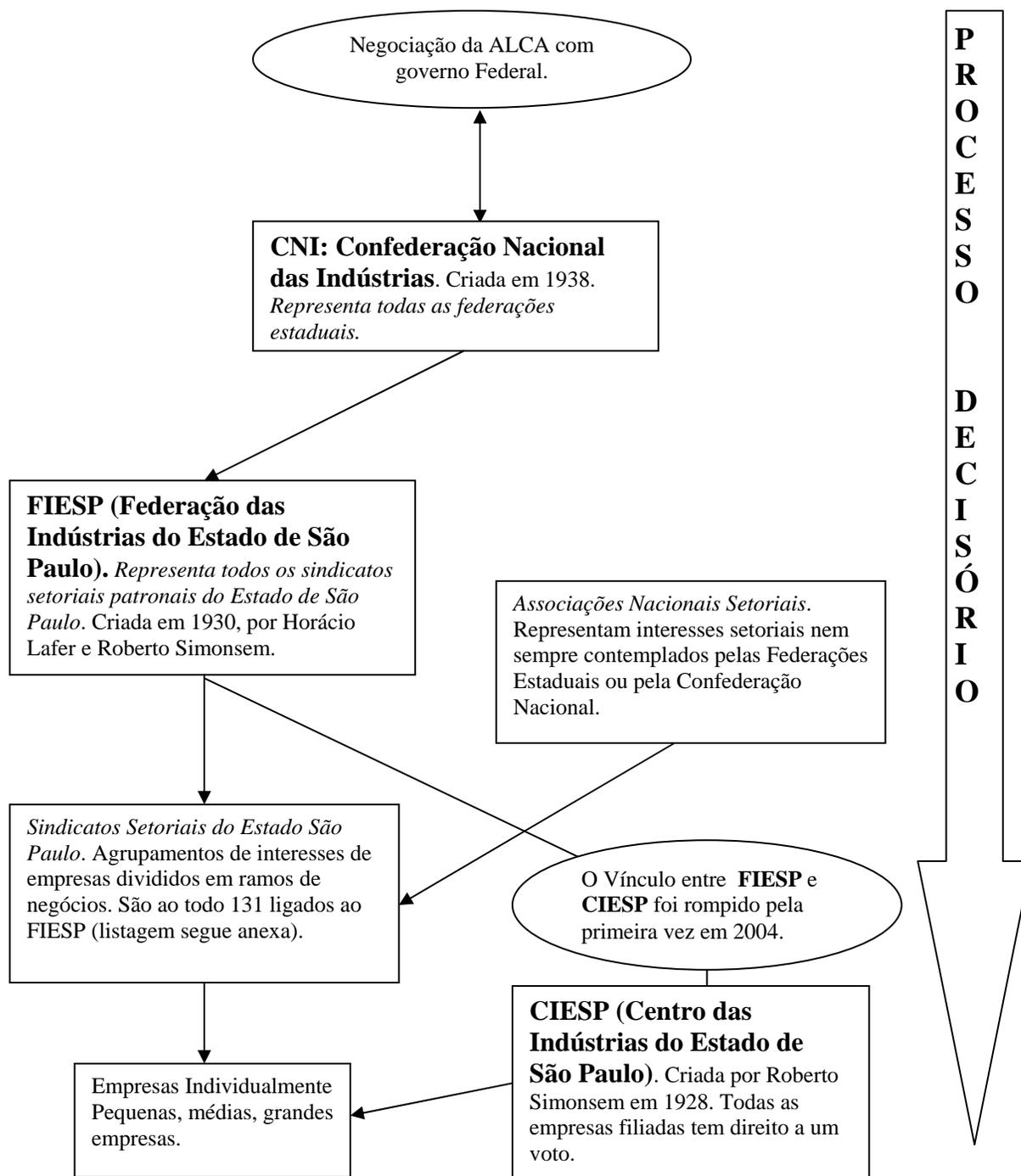
Para nosso propósito neste artigo, destacamos que foi a FIESP que ficou com a diretoria de comércio exterior. Além disso, e já demonstrando interesse em se tornar mais ativo na discussão do comércio exterior, aumentou de 4 para 11 funcionários nesta divisão

⁵ Muitos juristas chamam a constituição de 1937 imposta por Getúlio Vargas de “polaca” em referência a constituição da Polônia que tendia ao corporativismo fascista.

⁶ Ver Diniz, 1978.

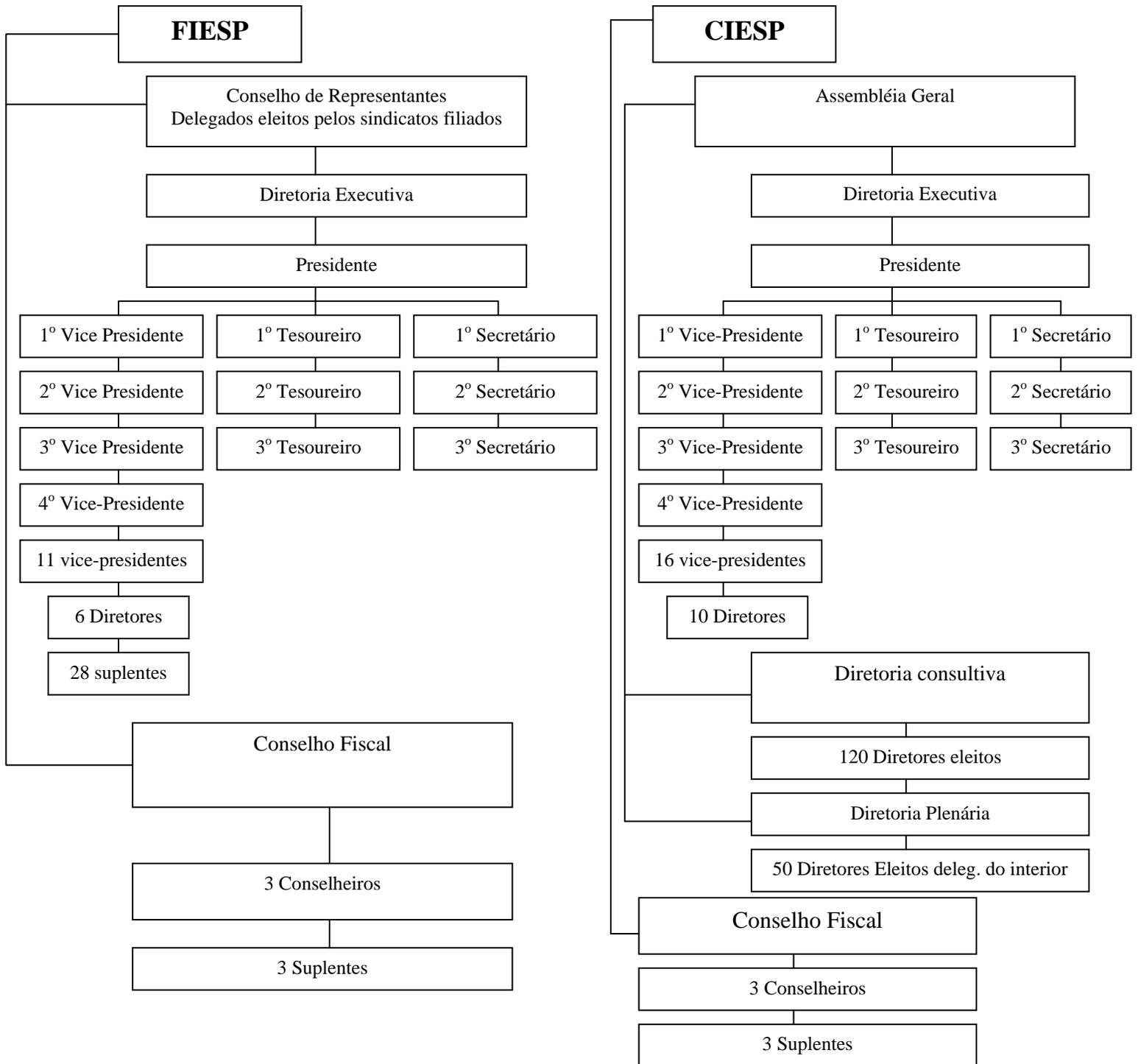
e deu mais importância ao que se passava de negociação internacional brasileira, entre estas, a ALCA.

Organograma da estrutura sindical patronal brasileira:



Simetria Institucional no Complexo FIESP-CIESP

(extraído de Bianchi, op.cit., 2004, p.110*)



* “Tem-se assim arranjos intraorganizacionais que permitem uma integração hierárquica por meio da distribuição vertical do poder no interior das associações. Tais arranjos, cuja principal propriedade é, neste caso, a simetria institucional, facilitam a constituição de arranjos inter-organizacionais nos quais as entidades diferenciadas horizontalmente são integradas.” (Bianchi, A. Op. Cit, p.110)

Já O surgimento do IEDI (Instituto de Empresarial para o Desenvolvimento Industrial), surge em meio ao conflito empresarial e deve ser descrito de modo diferente.

No início da década de 1980, as mudanças no cenário internacional já têm impacto na burguesia brasileira. E, antes mesmo de qualquer mudança econômica ou de política econômica assumida pelo governo, a orientação empresarial, antevendo a situação, se mostrou dividida pelo horizonte de mudanças da ordem econômica internacional. Durante toda a década de 1980 no Brasil, conhecida como a década perdida, o país passou por vários conflitos empresariais que levaram cada vez mais a FIESP a confiar na abertura de mercado como estratégia de modernização.

É importante lembrar que a crise da dívida forçou um isolamento da economia brasileira. A necessidade de gerar divisas para o pagamento da dívida externa a partir de 1982 criou constrangimentos principalmente pelo lado das importações. Restringiu-se na ordem de 40% as importações brasileiras, forçando a substituição de importações não como estratégia de desenvolvimento, mas como resposta à crise e também inviabilizando a reestruturação de algumas cadeias produtivas. Mesmo o aumento de produção não foi feito sob novos investimentos, mas se usava da capacidade ociosa adquirida nos anos 1970. Sem a participação do capital externo, a indústria brasileira estagnou por uma década.

O problema principal no cenário de desenvolvimento da economia brasileira é que, a partir de 1980, a mudança da ordem econômica internacional inibia investimentos na América Latina. Aos poucos foram sendo impostas algumas condicionalidades para a volta do capital. Quando foram impostas tais condições para reprodução da associação brasileira ao capital internacional, os conflitos despontaram: seria ou não conveniente tal submissão, já que a tentativa desenvolvimentista ainda não reconhecia seu fracasso e buscava uma inserção autônoma na ordem econômica internacional?

Um caso emblemático do período foi a lei de informática. Com o intuito de promover um sistema nacional de informática, foi aprovada a reserva de mercado para o produtor nacional. Os investimentos e o empreendedorismo no setor foram insuficientes para que o país atingisse avanços significativos na produção de hardware. Sem um padrão de microtecnologia adequada e afastada a possibilidade de importar esta tecnologia, a defasagem no setor atingiu todo o sistema produtivo, já que era um componente importante para a reestruturação organizativa das empresas.

Uma nova guinada nas pretensões desenvolvimentistas foi o fracasso do plano Cruzado, em 1987, quando a inflação se torna o mais expressivo dos problemas da economia brasileira. Neste contexto, a orientação ortodoxa ganhou peso. Boa parte dos empresários e economistas lutava pela abertura do mercado e por uma orientação mais neoliberal da economia. A Fiesp já defende abertamente o princípio do livre comércio. Mas, não sem custos: é neste contexto que surge o IEDI (Instituto Empresarial para o Desenvolvimento Industrial), em 1989.

Não mais que 45 grandes empresários desenvolvimentistas eminentemente dos setores metal-mecânico e eletro-eletônico (portanto, representam apenas um recorte da burguesia nacional e não toda sua complexidade), resolvem se juntar para fundar um instituto que mantivesse a orientação para o desenvolvimento nacional e cobrar a participação estatal no processo de desenvolvimento econômico, pois não viam mais espaço na FIESP para este tipo de ideal. A fundação do IEDI foi vista por Bianchi (2004) como um sintoma de descenso.

Sob qualquer aspecto, os anos 1980 foram suficientemente críticos para a economia brasileira, o que por si só já facilitariam rupturas e conflitos. E a crise não se limitou ao campo da economia. Antes de nos dirigirmos à década de 1990, devemos destacar que no final dos anos 1980, polarizava-se cada vez mais no país duas orientações distintas: de um lado, os neoliberais, pró-abertura indiscriminada dos mercados; de outro lado, desenvolvimentistas que defendiam a liderança estatal no processo de desenvolvimento.

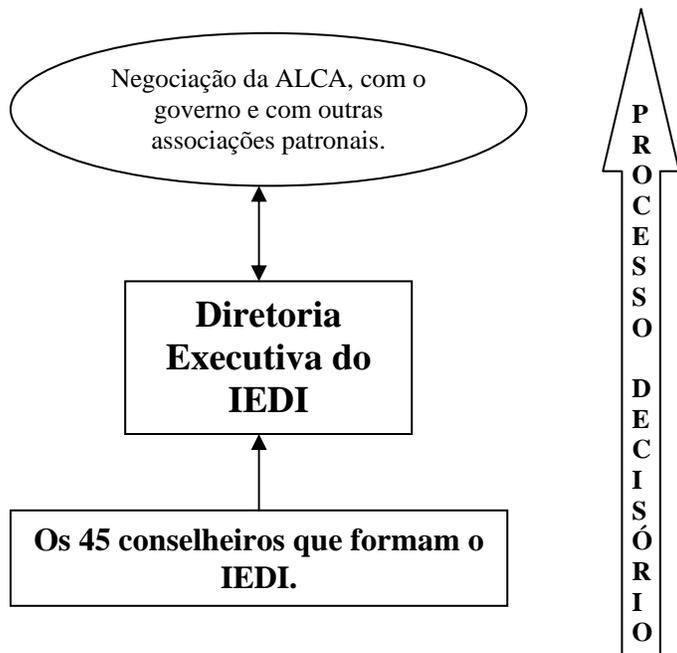
A balança pesou para o lado neoliberal e o processo de liberalização econômica no Brasil ganha forma no governo Collor. É importante lembrar, ainda que como nota, que Lula, candidato a presidente em 1989 polarizou com Collor as tendências assinaladas durante esta eleição. A efervescência social, a dinâmica dos movimentos sociais, a força dos sindicatos e associações civis eram muito maior neste momento. Collor, do Partido da Renovação Nacional (PRN), sem a menor expressão nacional, não era a primeira opção das elites. Mário Covas, o nome do ascendente Partido Social Democrático Brasileiro (PSDB), era o preferido dos empresários e das classes dominantes. Luiz Inácio Lula da Silva, do emergente Partido dos Trabalhadores (PT), também cresceu com a campanha presidencial. Foi Leonel Brizolla do Partido Democrático Trabalhista (PDT), antigo líder esquerdista brasileiro e opositor do regime militar quem iniciou a campanha na preferência dos progressistas. Mas, a polarização entre Lula e Collor, no segundo turno das eleições, pode ilustrar um pouco da divisão social que se encontrava o Brasil naquele momento. Isso, nas mais diversas arenas, política, social e econômica. Fechemos este parêntese.

Se a FIESP vinha de uma orientação neoliberal desde o início de 1980, apenas em 1990 (dez anos depois, portanto), o governo brasileiro implanta esta agenda. E o custo desta opção foi muito cara à instituição, que contou com dissidências como a formação do IEDI (1989) e do PNBE (1987).

No Brasil, estas sizaões e divisões não foram claras, a institucionalização do neoliberalismo não conseguiu um novo consenso fora do governo até 1990. E, as orientações desenvolvimentistas se colocavam do lado empresarial com o IEDI, no mesmo período em que a balança política pesava para o lado ortodoxo. É neste contexto que vamos entrar no tema da Alca. Como esta divisão se expressa hoje nos dois diferentes círculos empresariais, passados mais de 10 anos da proposta de implementação da ALCA?

Como o IEDI se constituiu como uma organização patronal à parte – e surge justamente para se contrapor ao movimento liberalizante e massacrante imposto pela FIESP – este não pode ser visto dentro da mesma organização patrona, mas como um objeto a parte. A primeira e principal diferença do IEDI é que se trata de, numericamente, um organismo pequeno. São 45 grandes empresários reunidos que, a partir de seus negócios, financiam a instituição. O IEDI tem organização simples, direta e a representatividade é pouco significativa dentro do processo decisório. A diretoria executiva é escolhida por voto direto dos associados e os trabalhos.

Organograma do IEDI:



Dentro do espectro ideológico nacional, o IEDI ganhou força aparentemente ganhou força depois da vitória do PT e de Lula na política nacional. As idéias do Instituto tem mais ressonância nos quadros administrativos que assumiram o governo com o PT que tem estampado no discurso um nacionalismo retórico. Na prática, poucas opções apresentaram em relação ao neoliberalismo. De qualquer maneira, o atual presidente do IEDI é o filho do vice-presidente da república e, o jantar de pose contou com a presença do atual presidente da república Luiz Inácio Lula da Silva, entre outras autoridades do governo e do setor patronal. O IEDI, pela quantidade de estudos que divulga, pela sua crescente presença na mídia brasileira, pela força econômica dos seus conselheiros e pela capacidade de articulação demonstrada por sua diretoria parece despontar no cenário político econômico nacional como um think-tank, uma certa instituição de difusão de um pensamento de setores da burguesia que se pretendem pensamentos dominante.

3. A Construção do Consenso empresarial em relação ao apoio a ALCA

Nesta secção vamos observar como o empresariado nacional, principalmente a CNI, usou-se de sua condição privilegiada, da estrutura privilegiada de acesso aos empresários e de sua influência, para tirar proveito da predileção neoliberal do governo da sua força política, constituindo um sistema de convencimento que usa a imprensa como veículo divulgador.

Se de um lado, a estratégia empresarial em relação a ALCA só pode ser entendida se vista em relação ao seu aparelhamento de Estado. A burguesia fez do Estado seu escritório de representações. Se a frase consta no Manifesto do Partido Comunista de 1948, cabe muito bem no processo de incorporação atual. Embora, temos que destacar que o consenso foi conquistado com o tempo. De outro lado, pelos jornais, podemos ver como

este consenso foi construído e conquistado, na medida em que, mesmo os prejudicados com um suposto acordo concordariam com sua realização.

O primeiro e mais contundente argumento que formaliza esse processo é a indicação generalizada entre os representantes das entidades patronais de que a via da abertura econômica é a única via possível, tornando-se procedimento inevitável. Nesse sentido, a ALCA e outros acordos continentais seriam vistos como estratégias de modernização.

Quando reconhecidamente a ALCA fora vista como uma das possibilidades de um caminho sem volta em direção a um projeto de abertura externa, então ficou-se mais fácil convencer de que este é um acordo vantajoso para a economia nacional, afinal de contas nos leva diretamente ao acesso aos produtos norte-americanos (maior mercado consumidor do mundo), o paraíso dos produtores latino-americanos.

A estratégia empresarial para a criação deste consenso foi deslocar para o Foro da Confederação Nacional das Indústrias (CNI) o debate em torno da ALCA. Assim, FIESP por exemplo, transferiu o grosso dos estudos e negociações para a CNI, bem como a inserção privilegiada do empresariado brasileiro, junto ao governo e ao próprio processo de negociação para esta entidade.

Conforme nos relata o então presidente, e também senador, Fernando Bezerra, a CNI se organiza em torno do debate sobre a ALCA:

“Como entidade empresarial responsável pela organização temática do Fórum de Belo Horizonte, a CNI iniciou amplo processo de discussão no interior da indústria brasileira, e estamos promovendo seminários, estudos, de modo que as nossas posições não sejam mero reflexo do receio ao desconhecido. Acredito que seremos bem-sucedidos. Especialmente porque a sociedade brasileira vem sendo conscientizada de que se trata de uma oportunidade única que não deve ser desperdiçada.” – (Bezerra, Fernando. *Folha de São Paulo*, “A integração das Américas”, Opinião pág. 03; em: 06/10/1996).

Reparemos, no entanto, no discurso do representante patronal e também senador, que não há menção em se questionar se é ou não vantajoso para o empresariado nacional participar da negociação sobre a ALCA, e sim discutir a melhor forma de integrar o mercado nacional à área continental. Ainda acrescenta: “A integração das Américas é parte de nossa estratégia. Mas temos clareza quanto ao fato de que seu sucesso dependerá de objetivos realistas” (Bezerra, F. op.cit. 1996)

Quatro dias depois das declarações de Bezerra, em 10/10/1996, Luís Nassif, articulista da *Folha de São Paulo*, revela na sua coluna dados de uma pesquisa do Instituto Vox Populi encomendada pela Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG) junto a 200 grandes empresas daquele estado⁷, diz que 52% das indústrias de Minas Gerais estão se preparando para competir numa eventual ALCA e, dessas, 57% procuram parcerias. O artigo de Nassif versa sobre a onda de fusões e aquisições em voga desde a década de 1990 e que, sem dúvidas, é uma das estratégias preferidas pelas empresas. De outro lado, esta mesma pesquisa revelou que 42% dessas grandes empresas não estavam se preparando para a ALCA – número que provavelmente não se limita às fronteiras de Minas Gerais e que seriam suficientemente grandes para se impor cautela aos ânimos empresariais.

⁷ Aqui, estado tem sentido de sub-estado nacional, unidade federativa. O Brasil tem 27 estados e o Distrito Federal, que é a unidade federativa do retângulo no planalto central do país, onde se localiza a capital federal.

Mas, não foi desse modo que se interpretou os números. Os representantes patronais avaliaram como indiferença a posição de muitas empresas que não se preparavam para encarar a ALCA. Nas palavras de Roberto Teixeira da Costa (então presidente do CEAL – Conselho de Empresários da América Latina), a ALCA traz oportunidades, mas devemos estar atentos aos riscos.

“Graças principalmente ao trabalho da CNI, a quem ficou delegada a responsabilidade de organizar a agenda da reunião de maio, observa-se agora uma movimentação das classes empresariais até então ausentes. São artigos em jornais, entrevistas, matérias publicadas pelos principais jornais e revistas e que, apropriadamente, colocam o assunto em discussão.

“A dúvida que assalta a muitos é se a política que o Itamaraty vem adotando (que evidentemente não é sua, e sim do governo brasileiro) é a que melhor atende aos nossos interesses. É evidente que a proposta da Alca é tentadora, mas como alguém ponderou, quando lhe oferecem o paraíso você fica em dúvida e prefere ficar alguns dias mais aqui na Terra!”

Neste momento, a Alca parece um projeto irreversível e não podemos deixar de assumir uma posição clara e transparente dos interesses que a sociedade brasileira quer preservar.” (Costa, Roberto Teixeira da. *Folha de São Paulo*. “ALCA, 2005: integração ou entrega”, Caderno Dinheiro, pag. D2, em: 16 de Fev. 1997.)

Teixeira refere-se ao encontro entre empresários que ocorreu no Brasil, em maio de 1998, em simultaneidade com a negociação governamental da ALCA. Foi numa integração entre empresários e governo que se começou a construir uma pauta nacional em relação a ALCA. Pauta que estimularia a competitividade brasileira e que visava ganhar tempo para a adequação da burguesia ao mercado internacional, mesmo que o grande movimento de abertura já estivesse praticamente completado, com a abertura aos importados, que foi realizada desde o início dos anos 1990.

“Vale lembrar que estávamos saindo de um processo de abertura da economia, e o nosso governo era criticado por muitos que argumentavam contra a velocidade com que essa abertura ocorreu e de muito pouco termos pedido em troca, optou por uma postura cautelosa. As empresas brasileiras passavam ainda pelo traumático momento de ajustes (abertura e queda da inflação) e para se tornar competitivas tinham que buscar grandes ganhos de eficácia e a produtividade numa circunstância em que o real havia se valorizado acima de qualquer expectativa.” (Costa, Roberto T. da Op. Cit, 1997).

Portanto, depois do “trauma” da abertura a competitividade brasileira estava se ajustando ao mercado externo. Neste sentido, a ALCA era vista por empresários como mais um passo em direção à modernidade, à expansão dos negócios.

Com esses argumentos se pinta um país preparado para a competitividade, com um “padrão de produção” com preços em níveis internacionais. Evidentemente Roberto T. da Costa, não pode deixar de afirmar a inevitabilidade do processo no final do artigo: “Neste momento, a Alca parece um projeto irreversível e não podemos deixar de assumir uma posição clara e transparente dos interesses que a sociedade brasileira quer preservar.” (op. Cit, 1996).

Inevitável ou não, o lado obscuro da abertura comercial brasileira, que se acirrará com a ALCA deixa de ser destacado pelos empresários. Kjeld Jakobsen, secretário de

relações internacionais da CUT (Central Única dos Trabalhadores, do Brasil) – em 1997 também secretário da Coordenadoria das Centrais Sindicais do Cone Sul – foi claro em relação aos danos sociais causados pelos processos de abertura comercial:

“O processo de abertura econômica brasileira tem sido desastroso para vários setores, resultando em falências, aquisições e fusões, desemprego e precarização das relações de trabalho para fazer face à competitividade internacional. Precipitar esse processo por meio da Alca, sem que antes se faça um grande debate nacional, é inadmissível.” (Jakobsen, Kjeld. *Folha de São Paulo*. “A quem interessa a ALCA”. Opinião, pág. 3, em: 01 mar 1997)

Jakobsen também chama a atenção para os limites em que se desenvolvem os debates. A sociedade não foi consultada em relação a ALCA. Os sindicatos estão à parte nas negociações. Os movimentos sociais se colocaram contra o acordo e desconfiam da pouca informação divulgada pelos grupos de trabalho. Mas, os empresários constituíram um fórum paralelo de negociação, legitimamente reconhecido pelos representantes oficiais dos países envolvidos. É uma discrepância que denuncia quais são os verdadeiros interesses envolvidos na negociação da ALCA.

Até mesmo alguns diplomatas denunciaram o caráter negativo das negociações, mesmo que para denunciar o caráter truculento dos norte-americanos na negociação do acordo:

“Para a formatação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), pretendem os EUA utilizar a estrutura do Nafta. Na agenda afirmativa dos norte-americanos para a ALCA estão: 1) a abertura dos mercados de serviços dos demais países; 2) o acesso ao mercado de mercadorias com tarifas mais baixas; 3) a manutenção de regras de origem que dificultem o acesso de terceiros países; 4) a imposição de critérios legislativos e culturais próprios, com expressiva renúncia à soberania por parte dos outros membros; e 5) uma "colheita" precoce dos benefícios acima. Em sua agenda defensiva consta o seguinte: a) manutenção do regime fechado de serviços com barreiras horizontais; b) manutenção do regime de subsídios agrícolas; c) manutenção da estrutura legislativa unilateral, situada acima dos tratados internacionais; d) só fazer concessões dilatadas no futuro.” (Goyos Júnior, Durval De Noronha. *Folha de São Paulo*. “A ALCA e a nova face do imperialismo”. Caderno Dinheiro, pág.D2, em: 10 mar 1997.)

Eis aí mais uma motivação para questionar os propósitos da realização da ALCA. Os norte-americanos queriam o acesso rápido e unilateral ao mercado brasileiro. Mas, quando são apresentados os números, economicamente, as motivações para a ALCA são menores. Pelo menos para José Serra, na época senador:

“É importante ter presente que, na essência, para os EUA, a Alca é mais um objetivo político do que econômico, pois os mercados dos países do Nafta equivalem a cerca de 87% do mercado hemisférico. Mesmo para os demais países da região os EUA já são, de longe, o maior parceiro comercial. Isso, aliás, evidencia uma assimetria conhecida, pois, para os países latino-americanos, o mercado norte-americano é bem mais importante.

“De todo modo, tanto quanto o fator econômico possa pesar, o alvo número um dos EUA é o Mercosul, que detém 10% do mercado das Américas, e, dentro deste, o

Brasil, que detém dois terços do mercado da região correspondente. Ou seja, para os EUA o sucesso econômico da Alca significa, basicamente, o acesso ao mercado brasileiro e, não esqueçamos, às fatias dos mercados latino-americanos hoje ocupadas pelo Brasil.” (Serra, José. *Folha de São Paulo*. “A ALCA e a abertura”. Caderno Dinheiro, pág. D2, em: 15 mai 1997)

Portanto, na queda-de-braço entre as economias dos dois países, a cautela é a recomendação brasileira para as negociações, mas mais do que simplesmente econômicos, há objetivos políticos envolvendo a ALCA, objetivos estes desconsiderados pelos empresários. Ou considerados como positivos – dependendo da perspectiva que se coloca.

De qualquer maneira, as organizações empresariais já estavam convencidos das vantagens que um acordo comercial que daria acesso ao mercado norte-americano poderia proporcionar a algumas empresas ou setores brasileiros. A ausência de dinamismo da economia nacional finalmente seria compensada pelo acesso ao mercado mais dinâmico do mundo, o dos EUA. Enfim, as ressalvas feitas por José Serra e outros intelectuais e políticos não convenceriam mais os empresários, porque a possibilidade de lucros individuais com o acordo eram certas; e contra isso não havia mais argumentos.

4. Análise de dados coletados: o consenso empresarial em torno da ALCA e suas motivações

Para comprovar a conclusão que chegamos na seção anterior, esta seção faz referência aos dados sobre a ALCA coletados em entrevistas com empresários, consultores e sindicatos associados à FIESP e IEDI.

Trataremos, em primeiro lugar, dos dados quantitativos, extraídos de uma pesquisa do IEDI junto aos seus 45 conselheiros associados: : IEDI, “*Perspectivas da ALCA para a economia brasileira (sondagem entre os conselheiros do IEDI)*”: maio de 2002 – disponível no site: www.iedi.com.br. Este documento nos serviu de base para nossa própria consulta, que foi aplicada aos sindicatos associados à FIESP.

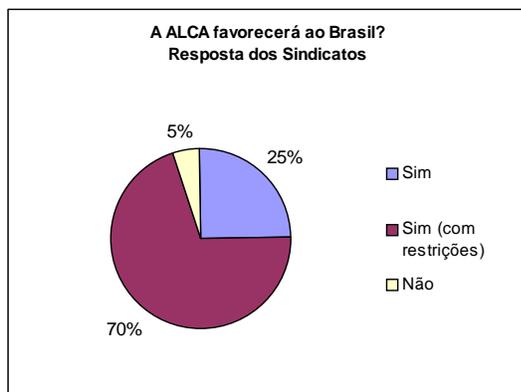
Aplicamos um questionário, que trata da opinião dos sindicatos em relação a ALCA, via internet, a 129 dos 131 sindicatos associados à FIESP (dois endereços eletrônicos não foram encontrados); essas entidades membros da Federação. A intenção era observar a existência ou não da verticalização da posição empresarial em relação a ALCA.

Dos 129 sindicatos consultados, apenas 20 responderam o questionário enviado – o que equivale a uma amostra de 15,5% do universo total – um número razoável do ponto de vista estatístico, mas que também mostra o desprendimento dos sindicatos em relação aos trabalhos acadêmicos. (No Brasil os empresários têm grande descaso em relação a colaboração com a academia.)

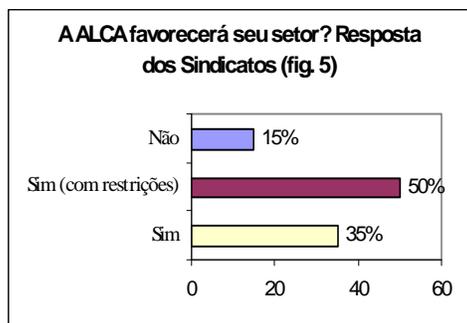
Pois bem, vamos explorar nesta seção alguns dos resultados comparados de nossa pesquisa realizada via internet no mês de outubro de 2005, com a pesquisa do IEDI, realizada em maio de 2002. Destaca-se que mais importante que a distância temporal (não é exagero supor que caso o IEDI atualizasse sua pesquisa, haveria poucas modificações), o fundamental, neste caso, é a posição que cada grupo ocupa dentro da estrutura de poder. Como defendemos no início deste trabalho, enquanto o IEDI se configurou como uma instituição a parte, que busca atuar como *think tank* (organograma IEDI, pág. 7), os sindicatos associados ao FIESP (ver posição na estrutura patronal – ver no organograma

patronal pag. 11) receberam das instituições maiores informações e recomendações sem restrições ou filtros; e isso faz com que sejam passivos no processo decisório.

Sem mais delongas, vamos aos dados:

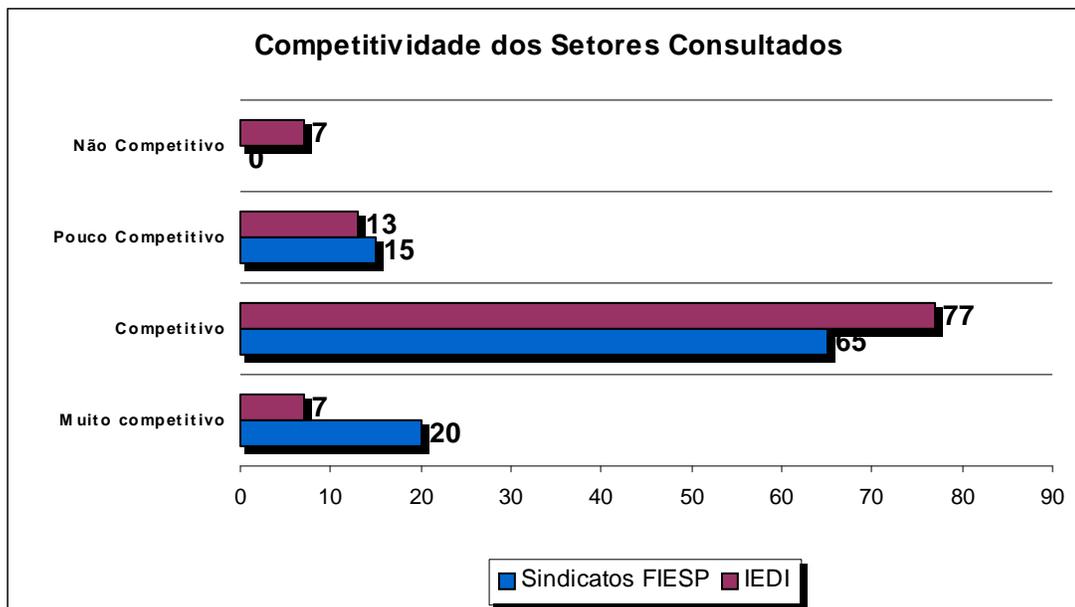


Como foi prenunciado, o empresariado em sua maioria acreditam que *se a negociação for bem feita, SIM a ALCA pode favorecer ao Brasil*. O interessante é que quando o nosso questionário interroga os sindicatos sobre se o acordo favorece o setor entrevistado, é maior o número de negativas. O que pode significar que a crença de que a ALCA é positiva é maior do que a esperança de se beneficiar disso, ou mesmo em reconhecimento de que um eventual sucesso com a ALCA pode significar um fracasso do setor.



No que diz respeito a capacidade competitiva brasileira, surge a primeira das grandes divergências entre IEDI e Sindicatos da FIESP. Se 80% dos sindicatos patronais de São Paulo consideram o Brasil um país competitivo; 80% dos empresários conselheiros do IEDI consideram o país pouco ou não competitivo!

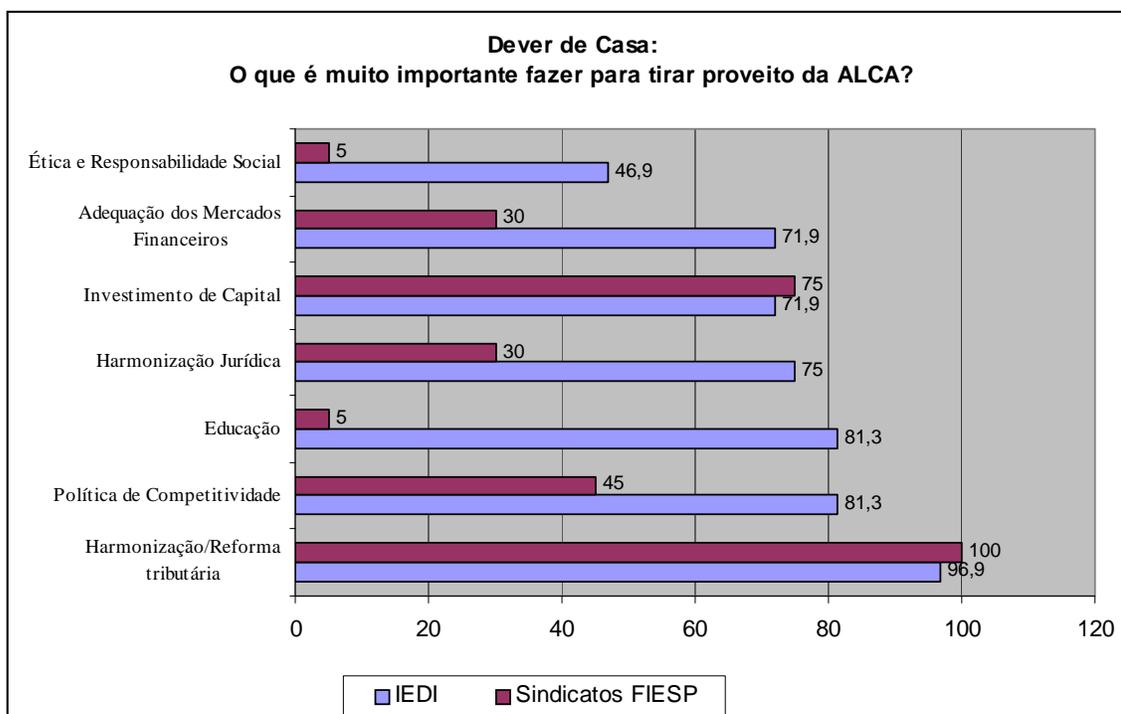
Mas, quando perguntado se o setor do sindicato é competitivo ou a empresa do “iediano” é competitiva, a resposta se reconciliam: 65% e 77% respectivamente. Neste caso, parece que



o IEDI tem uma visão agregada mais rigorosa e, não é de se espantar que suas grandes empresas se considerem competitivas. De outro lado, ao que parece, setores da pequena burguesia brasileira vêm comprando a idéia de que o país tem condições de competitividade internacional e pode entrar na ALCA em iguais condições mesmo em relação aos Estados Unidos. Essa conclusão será desmentida no capítulo seguinte.

Do ponto de vista das ações visando melhoria das condições concorrenciais das empresas, tanto IEDI quanto os sindicatos consultados concordam que o *sistema tributário brasileiro é um problema dos mais sérios do país*. 100% dos questionários apontaram o tributo como principal engodo à competitividade. – 97% no caso do IEDI – tem a mesma interpretação.

Outro ponto pacífico é o custo da logística. Ao que tudo indica, os empresários clamam por melhorias na infra-estrutura brasileira que, há de se convir, sofreu grave deterioração e agora prejudica, entre outras coisas, o escoamento da produção. Veja como os sindicatos e o IEDI responderam a essa questão:

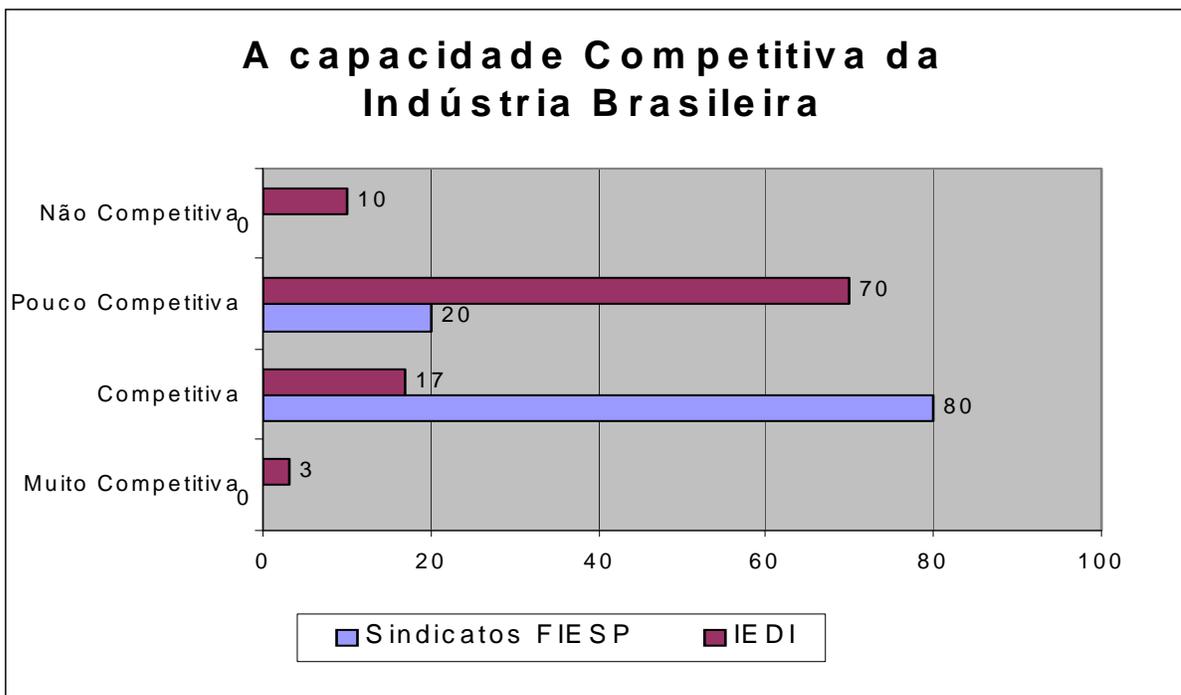
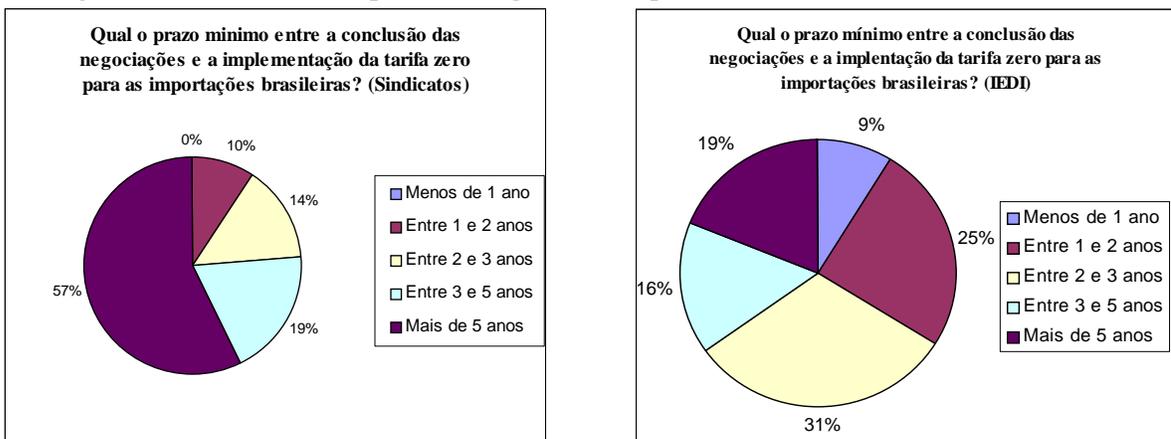


Mas, o interessante da tabela acima são algumas discrepância entre IEDI e os sindicatos. No que diz respeito a “educação”, destaca-se como o item de maior distanciamento. Enquanto o IEDI credencia como o segundo investimento mais importante, atrás apenas da harmonização tributária enquanto que para os sindicatos, o investimento em educação é o menos importante.

O ponto de convergência esta na concordância tanto por parte do IEDI como dos sindicatos que os engodos competitivos mais significativos têm relação direta com o Estado. De outro lado, muitos concordam que os custos da matéria-prima e da mão-de-obra brasileiras são vantagens competitivas nacionais. Ou seja, do ponto de vista do mercado temos condições ideais (insumos e trabalhadores), enquanto que, do ponto de vista da organização do Estado temos problemas.

Falha do Estado, virtudes do mercado⁸ – estas são as sementes da teoria neoliberal que se manifestam na posição empresarial. É preciso alertar aos burgueses que, caso não tenham seu ímpeto competitivo de alguma maneira contido, venderemos a preços irrisórios nossas riquezas naturais e para isso sacrificaremos nossos trabalhadores.

Por fim, destacamos que os empresários de IEDI divergem com relação aos sindicatos no que diz respeito ao prazo de abertura após o fechamento das negociações – associando ao como intendem a capacidade competitiva da indústria brasileira, as informações se confundem. Reparem nos gráficos expostos abaixo:



É emblemático perceber que 60% dos sindicatos querem que a liberação tarifária depois dos 5 anos de encerramento das negociações. Enquanto isso, supunham (80% dos sindicatos), que o Brasil é um país competitivo. Se o país é realmente competitivo, porque tanta demora em liberalizar? Já o IEDI foi ao contrário: 56% dos seus conselheiros

⁸ Ver Lindiblon.

consideram entre 1 e 3 anos o prazo ideal para liberalização com implementação da tarifa zero. Período curto se levarmos em consideração que 80% deles acham o Brasil um país pouco ou não competitivo.

É muito difícil analisar essa discrepância, já que não nos parece coerente. Fica a interrogação: o que está por trás desta incoerência? O medo dos sindicatos em relação a ALCA – sua dúvida em relação a real capacidade competitiva brasileira? Ou a expectativa única e exclusiva de benefícios próprios dos grandes empresários? Qualquer resposta aqui não poderia se sustentar com o rigor devido, sem soar como acusação leviana.

Mas, não é exagerado dizer que, do ponto de vista econômico e nacional, agências de pesquisa mostram, ao contrário do que expressam os empresários, a ALCA não é um bom negócio para o Brasil.

O IEDI e suas particularidade em relação a ALCA

Na posição do IEDI, entretanto, *a Alca favorece ao Brasil sob duas condições: primeiro se obtiver êxito em diminuir as restrições do mercado norte-americano, negociando perdas que a integração promove no comércio sul-americano e, segundo, com reformas do Estado, tanto no sistema produtivo quanto na infra-estrutura*. Mesmo que apenas 19% dos conselheiros acreditem incondicionalmente que a ALCA favorece ao Brasil, ao todo 91% dos empresários ligados ao IEDI demonstram interesse na ALCA e estão dispostos a apoiar as negociações. Nas palavras de um diretor do instituto: “o empresário brasileiro não tem medo da ALCA”.

Ao contrário, o que constatamos foi que o empresário brasileiro tem muito entusiasmo quando se cogita a possibilidade da abertura do mercado norte-americano. E, estamos falando, no caso do IEDI – entidade formada por empresários de orientação desenvolvimentistas convictos de que o mercado não resolve os problemas da economia de modo espontâneo, que têm uma opção por uma economia nacional dinâmica acima de tudo e que historicamente apresentam restrições ao neoliberalismo.

Desses empresários, apenas 9% se posicionaram contra a ALCA (9% de quarenta e cinco: são quatro empresários contra e quarenta e um a favor). Embora hoje os estudos sobre o tema tenham evoluído, principalmente por parte da “coalizão empresarial brasileira”, CEB (ligada a Confederação Nacional da Indústria – CNI), muitos empresários tem poucas informações a respeito do tema e não incluíram a ALCA no seu plano estratégico (segundo a pesquisa do IEDI, 72% dos empresários não incluíram a ALCA na sua perspectiva de mercado). Isso pode expressar uma certa dificuldade do empresariado para avaliar a possibilidade de expansão que visam explorar com a ALCA, sem conseguirem medir vantagens do acordo em longo prazo.

Mas, em alguma medida, os dados revelam que a ALCA não era uma preocupação empresarial relevante. Podemos perceber que os empresários consideravam suas empresas competitivas e suas justificativas para os problemas de competitividade eram externas à fabricação do produto. Reforma tributária, políticas de competitividade, educação e redução do “custo Brasil” se destacam como preocupações e, a necessidade de *Marketing* é vista como uma *política de competitividade muito importante* para a penetração e manutenção de mercado com a implementação da ALCA. Marketing parece um fator que disto das preocupações internas de produção e com a estrutura de mercado, mas fez parte da resposta de 78% dos empresários do IEDI consultados. Interpretamos como mais um sinal para a atenção ao mercado norte-americano

A Fiesp e a ALCA

Diferente da Estrutura horizontal do IEDI, a FIESP tem uma organização de central sindical. São 131 associações membros que elegem a diretoria que trata das questões de interesse das associações – com acesso fácil a imprensa, afinal, 40% do PIB brasileiro é associado à FIESP.

Isso, porém, quando trata de um tema controverso com a ALCA, apresenta algumas dificuldades. De imediato, é fácil afirmar que algumas cadeias produtivas vão sofrer o impacto direto da ALCA (setor químico, por exemplo), tendo prejuízos visíveis com a realização do acordo. Um prejuízo evidente para o setor já é motivo suficiente para que a cadeia se posicione contra a ALCA. Porém, setores como têxteis, couro, laticínios têm grandes esperanças no acesso aos mercados norte-americanos que, se negociados na ALCA podemos supor que proporcionariam vantagens comerciais para o Brasil. Neste quadro, é possível perceber que o tema parece ter encontrado na FIESP uma arena delicada para a discussão da agenda.

A estratégia da entidade, pelo menos até a eleição da nova diretoria que assumiu em dezembro de 2004, foi transferir o debate sobre o tema para a “coalizão empresarial brasileira” (CEB), criada pela CNI em 1996 para discutir o tema da ALCA – mas a CEB não se limitou ao acordo, tratando de outras possibilidades do comércio internacional como as negociações do Mercosul, ou dos acordos com a União Européia e também da agenda de negociações dos organismos multilaterais da OMC.

Assim, a FIESP não realizou nenhum grande estudo sobre a questão da ALCA que pudesse subsidiar o debate, apenas se aproximou das considerações feitas a partir da Coalizão Empresarial que tenta influir politicamente no debate com pretensões inclusive de participar das negociações.

Talvez pela dificuldade interna de se estabelecer uma agenda conciliatória (embora sempre a favor da ALCA), nenhum dos presidentes da FIESP defendeu uma posição incisiva em relação ao tema. Mas, a partir de 2005, sob o comando de Paulo Skaf, a FIESP reformulou sua Diretoria de Comércio Exterior e partiu para o debate sobre negociações multinacionais de forma mais institucionalizada, provavelmente assumindo o risco de um certo descolamento de suas bases. De quatro funcionários que faziam parte do setor de Comércio Exterior passou-se para onze em quatro meses – um aumento considerável que pode ser sintoma da importância que o setor externo tem adquirido recentemente. Mas, isso também expressa a complexidade com que a entidade tem tratado os temas de comércio exterior, que não se limitam exclusivamente à ALCA – se estende aos outros acordos possíveis com União Européia, Mercosul e até mesmo na discussão da OMC que interessa aos empresários.

Há provavelmente por trás de tal iniciativa uma busca mais explícita por tirar vantagens do multilateralismo, abrindo várias frentes de trabalho e avaliando as mais diversas formas de equacionar os acordos. Mesmo sem excluir as distintas possibilidades, o lema da atual diretoria da FIESP com relação a ALCA é por uma “ALCA ambiciosa”. A FIESP apresenta indícios de que sua predileção para o *laissez-faire*, que tem raízes nos anos 1980, mas que agora se expressam sob uma agenda de inserção internacional via acordos comerciais.

Esta pretensão explícita pela abertura dos mercados e a ampliação do acesso empresarial brasileiro aos diferentes campos de negociação não representa uma convicção

sofisticada, parte simplesmente do princípio do cálculo: pesadas as vantagens e desvantagens comerciais, chegou-se a conclusão que há vantagens na empreita por liberalizações.

FIESP versus IEDI

Sempre é preciso destacar, dada à importância do evento: o IEDI nasce de uma dissidência da FIESP. Dissidência que tem como base à orientação neoliberal da FIESP já em meados dos anos 1980, que deixa descontente alguns grandes empresários nacionais.

Isso gerou também a necessidade de criar uma estrutura organizacional diferente no caso do IEDI. Diferente da FIESP, no IEDI, cada um dos quarenta e cinco empresários são conselheiros e tem influência equilibrada, mesmo porque é uma entidade menor e mais horizontalizada. No caso da FIESP, o conflito entre os diferentes setores é mais explícito e os 118 sindicatos setoriais é que define a direção da entidade via eleições. Por isso, ao tratar de temas polêmicos como a ALCA, aparentemente não está em jogo um conflito externo, que já foi resolvido via eleitoral, mas isso obriga um relativo deslocamento das bases, que nem sempre tem posições claras sobre o assunto.

O IEDI assumiu desde sua fundação (1989) o ideário desenvolvimentista (e isso o diferenciou dos rumos assumidos pela FIESP), orientando-se também como uma visão empresarial alternativa. A própria escolha da assessoria técnica dos empresários é um indicador importante das diferenças entre as instituições. Na FIESP assumiu a presidência do Conselho de Comércio Exterior (Coscecx), o ex-embaixador do Brasil e Washington, embaixador Rubens Barbosa; e a Diretoria do Departamento de Comércio Exterior (Decex), o economista Roberto Giannetti da Fonseca, ex-diretor da Câmara do Comércio Exterior (Camex), do governo Fernando Henrique Cardoso, governo que negociou a adesão brasileira às negociações da ALCA – até que ponto isso tem alguma orientação prática é difícil dizer, mas que expressa uma postura política, não resta a menor dúvida.

Já o IEDI conta com a Direção Executiva nas mãos de Julio Gomes de Almeida, economista considerado heterodoxo, professor da Unicamp e historicamente alinhado à perspectiva desenvolvimentista.

Sobre este lado técnico, exercido não por empresários, mas por profissionais formados nos meios acadêmicos, devemos destacar que são de suma importância no processo de constituição das posições políticas das instituições. Os estudos, as posições, os dilemas, as possibilidades e os problemas são transmitidos aos empresários por estes profissionais que, na maioria dos casos, tem que traduzir as informações para a linguagem cotidiana a fim de que os termos técnicos sejam desvendados. Os empresários são muito influenciados pela visão da assessoria técnica e na maioria dos casos chegam a adotar o discurso desta assessoria. Mesmo que a escolha dos cargos já seja uma orientação política, em muitos casos também a direção é definida pelos empresários.

No caso da ALCA parece claro que o princípio de adesão não vem do lado técnico, independente de sua orientação. Os empresários simplesmente têm em mente que o acesso ao mercado norte-americano é oportuno e consideram uma possibilidade atrativa de negócio. Neste caso, estes empresários cobram de sua assessoria técnica apenas a formulação do melhor contexto e não se perguntam se é vantagem ou não a adesão. A economia em geral ou como um todo não é uma preocupação das entidades diante da possibilidade das empresas que representam terem acesso a um mercado tão dinâmico e promissor como o dos EUA.

Mas é sobre as vantagens e desvantagens que as equipes técnicas apresentam suas diferentes interpretações. Embora ambas as entidades estejam buscando vantagens na negociação e aberturas dos mercados externos, fim dos subsídios e do antidumping e, principalmente, no caso da ALCA, a acesso ao mercado norte-americano (como determinado pelos empresários), a visão da Fiesp é bem mais liberal que a do IEDI – se levarmos em conta um critério de níveis diferentes de liberalismo. Não que um seja liberal e outro não, mas é evidente que a Fiesp considera a adesão ao mercado internacional como prioridade, ou mais importante que observada na posição do IEDI. Talvez esse seja um elemento que justifique o fato de que a pressão por negociações que produzam resultados seja maior na Fiesp.

Essas seriam diferenças fundamentais que os documentos expressam em diferentes tons. Na medida em que o IEDI trata do tema da ALCA, há um cuidado para não extrapolar os limites de que as negociações resolvam os problemas da indústria brasileira. Cuidado este que não existe nos informes divulgados pela FIESP ou pelo CEB. Nestes, aparentemente fica nas entrelinhas a desconfiança na incapacidade governamental em negociar um bom acordo, tendo como base a idéia de que o livre comércio é a chave dos problemas industriais brasileiros, que não resolvem-se nossos problemas porque nossos negociadores são piores que os negociadores dos outros – e são piores porque não ouvem as demandas dos setores produtivos.

Diferenças a parte, o que deve ser explorado daqui por diante é que *ambas as instituições reconhecem na ALCA possibilidades de: ampliação de mercado, dinamismo na economia, aumento das oportunidades de negócios; enfim, mais vantagens que riscos.*

Partindo deste diagnóstico, o que podemos observar sobre os setores produtivos brasileiros via suas entidades patronais? Qual o perfil da burguesia brasileira quando posta diante de uma questão como a ALCA? Por que, mesmo no caso do IEDI, existe a construção de um consenso em favor da ALCA? Por que as assimetrias econômicas não são consideradas pelas entidades como impossibilidades de convergência recíproca?

5. Considerações a respeito da economia brasileira periférica e do empresário associado e dependente

Resta-nos saber, nesta última seção, o que se passou para que a burguesia brasileira deixasse de considerar as possíveis perdas econômicas com a ALCA para considerar aspectos positivos no acordo. De onde viriam as motivações para o setor empresarial brasileiro associar-se na aventura de defender a ALCA? Mais ainda, porque não há resistência mesmo nos setores nacionais desenvolvimentistas como o IEDI?

Não é preciso ir muito longe para concluir que o contexto onde se negocia o acordo da ALCA é estabelecido num sistema econômico absolutamente assimétrico.

Para discutir esta questão escolhemos como fundamento argumentativo a teoria da dependência. Neste sistema de análise herdeiro da tradição cepalina, o mundo está dividido entre países centrais e periféricos. Cabe aos países centrais a inovação, o desenvolvimento e aos países periféricos resta o fornecimento da base de matéria-prima e da absorção da inovação via comércio internacional. É uma crítica à teoria ricardiana das “vantagens comparativa”.

A “teoria da dependência” surge em 1969, da associação de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Falleto⁹. Ali se corrigem alguns devaneios a respeito da industrialização da América Latina. Depois do nascimento da CEPAL, considerou-se que a industrialização da América Latina seria uma pré-condição para sua modernização. E os esforços industrializantes dos governos da região não mediram esforços neste intento, entre as décadas de 1950 e 1960. Entretanto, como conclusão do período se percebeu que a industrialização não quebrou o sistema centro-periferia, apenas mudou sua forma. Esta foi, de forma reduzida e simplificada, uma das principais conclusões da teoria da dependência.

Para os teóricos da dependência a história da América Latina é uma história de associação e dependência dos países desenvolvidos do centro dinâmico do capitalismo; a nova fase da dependência é em relação ao capital internacional¹⁰. Ou seja, mesmo com a industrialização da América Latina, estes não deixaram de ser dependentes dos países centrais, mas passaram a depender não mais de produtos manufaturados, mas de capitais e investimentos externos.

Seguindo esta interpretação, a ALCA apresenta-se como uma nova forma de associação, uma reedição das vantagens comparativas. A fragmentação do sistema produtivo guarda um lugar à América Latina, que se concentra na produção de mercadorias com baixo valor agregado e que exige absorção de mão-de-obra barata. Essas plantas exportam para o mercado norte-americano enquanto o país recebe produtos mais sofisticados. Se é verdade que a ALCA não impede o desenvolvimento econômico da América Latina, o que vamos defender aqui é que o torna ainda mais submisso.

A liderança do processo de desenvolvimento fica, portanto, concentrada na economia dos Estados Unidos e força às economias da América Latina a se tornarem economias reflexas do desenvolvimento norte-americano. Quando a economia central tem capacidade de absorver o excedente da periferia, gera crescimento e investimentos produtivos. Mas, quando passa por uma crise de consumo ou preço, provoca no restante da América Latina estagnação. Esta tese, já explorada por economistas dependentistas é a base teórica do trabalho.

De acordo com a hipótese de associação ao capital internacional explicitado e facilitado por uma eventual ALCA, temos uma opção explicitada pela burguesia brasileira. Observamos que o comportamento favorável do empresário em relação a ALCA esconde uma vocação subalterna do capitalismo periférico – que otimiza seus lucros com associações dependentes e dependentes com o capital internacional – especificamente ou principalmente norte-americano.

Porque então associar-se de forma dependente ao capital internacional?

Seguindo o trabalho de Cardoso, de 1963, não há novidade neste perfil do empresariado nacional brasileiro. Este nunca foi autônomo ou empreendedor, mas sempre apresentou sinais de tradicionalismo, conservadorismo, associação e dependência, hora com relação ao capital internacional, hora com frações tradicionais da oligarquia brasileira, hora em relação ao Estado.

A burguesia brasileira é avessa ao risco. Prefere ganhar menos, mas nunca correr riscos. Associar-se ao capital internacional com a ALCA é menos arriscado do que propor-

⁹ “Teoria da Dependência” é como ficou conhecido o livro de Cardoso, F. H. e Falleto, E. *Desenvolvimento e dependência na América Latina: um ensaio de interpretação sociológica*. Rio de Janeiro, Paz e Terra: 1973.

¹⁰ Sampai Jr. Plínio. “Entre a nação e a barbárie”, considera o que os teóricos chamam de nova dependência de neocolonialismo, numa interpretação muito parecida com a que Cardoso e Falleto colocam.

se a um projeto nacional de desenvolvimento. Portanto, a ALCA é justamente o estímulo que falta à covardia da burguesia brasileira, pois torna a economia ainda mais reflexa do desenvolvimento capitalista central, diminuindo as possibilidades de um desenvolvimento econômico próprio e de acordo com as necessidades locais.

6. Considerações finais

Quanto mais se conhece as implicações da associação à ALCA, mais se tem demonstrado quantos prejuízos diretos e indiretos o acordo pode causar. A mudança no padrão de acumulação capitalista é um dos desdobramentos da ALCA melhor se encaixam na análise deste artigo. Dito de uma forma mais clara: com a mudança no padrão de acumulação global, com mais flutuações de capital e a chamada empresa global, a internacionalização das economias reservam aos países subdesenvolvidos uma condição de exportadores de commodities e importadores de tecnologias, amplia-se as formas de lucros aos conglomerados internacionais. Para o caso brasileiro, a ALCA visa reforçar este padrão. Porque, mais do que reduzir tarifas, aumentar os fluxos comerciais ou trocar riqueza natural e humana por transferência de tecnologia, a ALCA vai impedir uma política consistente de desenvolvimento nacional.

Mas, porque os burgueses brasileiros estariam dispostos a aceitar essas condições? Pelo acesso ao mercado de consumo norte-americano. Parece pouco, mas do ponto de vista econômico é uma inesgotável mina de ouro. Isso porque há um dinamismo recorrente na economia dos EUA.

Ou seja, uma das conclusões que podemos tirar, entre tantas outras implicações sociais graves como desemprego, ampliação das desigualdades sociais, ingerência política, transferência de riquezas naturais, todas conhecidas e amplamente difundidas, é uma consequência econômica bastante inusitada: a empresa brasileira poderá dissociar seu lucro do dinamismo da economia brasileira e liga-la ao processo internacional. Portanto, não importa se o Brasil está crescendo ou não, aumentando seu número de trabalhadores empregados ou não, se o governo está investindo em infra-estrutura, produção ou pagando dívida externa, importa se o consumidor norte-americano está comprando. Não é pouca coisa se pensarmos que a economia brasileira não cresce em níveis satisfatórios há 25 anos pelo menos.

Não há nacionalismo ou ideologia do desenvolvimento na burguesia. Ou pelo menos estes princípios perdem força diante de questões mais intrigantes como possibilidade real de ampliação dos lucros. Porque a promessa da ALCA é que o consumidor norte-americano vai comprar de uma empresa brasileira, mesmo que produtora de commodities, e ele estará usando dólares. Neste caso, a empresa estaria vendendo independente de qualquer crise no Brasil! Não há motivo mais convincente do que este para que qualquer empresário não se convença de que a ALCA é um grande negócio.

Em síntese, a ALCA desvincularia o crescimento da empresa nacional ao crescimento da economia nacional, simplesmente porque o principal mercado consumidor não seria mais o próprio Brasil. E, se até hoje a burguesia brasileira foi nacionalista, poderia deixar de sê-lo.