

PADRÃO DE ACUMULAÇÃO, REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E TRABALHO NO BRASIL

Walmir Barbosa*

1- Introdução

Este trabalho tem como objetivo analisar e compreender a reestruturação produtiva sob o contexto da mudança do padrão de acumulação capitalista em curso no país. Padrão este que vigora desde a chamada “restauração Kubitschek” e que se esgota na “era da globalização”. Buscamos, ainda, compreender a influência da reestruturação produtiva sobre o trabalho e o emprego.

A reflexão sobre o tema Padrão de Acumulação, Reestruturação Produtiva e Trabalho no Brasil permite incorporar com substância a referida reflexão em disciplinas como Sociologia e Ciência Política, bem como viabilizar a produção de artigos e textos de caráter didático para subsidiar o desenvolvimento das referidas disciplinas.

* É Mestre em História das Sociedades Agrárias pela UFG e professor da UCG e do CEFET-GO.

2- Globalização: Conceito e Características

A palavra globalização foi elaborada no campo próprio das ideologias. Transformou-se em um lugar-comum de enorme conotação positiva. De fato, converteu-se em um discurso político e ideológico dos países de capitalismo cêntrico e em uma verdadeira “evangelização” da periferia capitalista. Discurso anunciador do desenvolvimento socializador de riqueza no plano mundial em um futuro indeterminado, mas que opera no presente justamente acentuando desigualdades locais, regionais, nacionais e mundiais (Carvalho, 2000, p. 7-13).

Para muitos o início da globalização se reportaria à expansão mercantil européia a partir do século XV. No século XIX a unificação econômica e política do mundo se completaria em torno das potências centrais, com a consolidação das corporações econômicas, a disputa dos mercados internacionais e o predomínio do padrão consumista sob forte influência da Segunda Revolução Industrial.

A nossa abordagem, todavia, parte da compreensão de que não devemos confundir mundialização do capital com globalização. A globalização é uma fase da mundialização do capital na qual ocorre a coincidência entre a hegemonia incontestável do capital financeiro internacional e a desterritorialização dos Estados nacionais, isto é, a globalização é fruto de um avanço das forças econômicas dos países capitalistas centrais e, principalmente, da imposição política destes países sobre os países capitalistas periféricos.

Sob a globalização a economia mundial passou por transformações profundas. Os preços dos produtos primários deixou de estar conectada aos preços dos produtos industriais, especialmente tecnológicos; ocorre uma intensa redução do emprego operário na indústria; e a dinâmica econômica desloca-se definitivamente do patamar nacional para o mundial.

A globalização expressa a universalização cada vez maior do capital financeiro internacional. Isto determina processos como a re-hierarquização dos poderes políticos e econômicos regionalizados; as novas formas de produção reinventadas continuamente a partir da reestruturação produtiva; a nova base ideológica de estruturação empresarial implementada com a substituição de antigos métodos por novos nas áreas de produtos, processos, organização estratégica; a expansão dos fluxos financeiros internacionais com a tendência à desregulamentação financeira, o avanço de novos serviços financeiros e a liberdade cambial (Carvalho, 2000, 16-40).

A globalização expressa, portanto, uma nova etapa de internacionalização do capital em termos econômicos, políticos e militares, com inevitáveis desdobramentos culturais. Conforme Ianni,

A globalização do mundo expressa um novo ciclo de expansão do capitalismo, como modo de produção e processo civilizatório de alcance mundial. Um processo de amplas proporções envolvendo nações e nacionalidades, regimes políticos e projetos nacionais, grupos e classes sociais, economias e sociedades, culturas e civilizações (Ianni, 1997, p. 11).

2.1- Crise Capitalista dos Anos 70 e a Reestruturação Produtiva

No final dos anos 60 e início dos anos 70 o fordismo – enquanto método de produção, pacto produtivista-consumista e base tecnológica eletromecânica – entrou em crise. Como causa e efeito da referida crise ocorreu a radicalização do movimento operário, queda da lucratividade do capital e a tendência à estagnação econômica (Bihar, 1998, 40-56).

Neste mesmo período ocorreu nos países de capitalismo periférico e dependentes um aumento significativo de sua participação relativa no montante global de recursos, o que também concorria para a crise dos países capitalistas cêntricos. Do ponto de vista produtivo, foi se formando um ambiente econômico no qual os países capitalistas periféricos tornaram-se mais competitivos no mercado internacional por meio de produtos manufaturados de Segunda Revolução Industrial e com mão-de-obra pouco qualificada. Isto devido a políticas de estabilização econômica em um cenário de ampla liquidez internacional; a políticas de atuação de capitais transnacionais nestes países; e a políticas de crescimento econômico, de forma a atrair investidores internacionais e diversificar as posições empresariais.

A partir dos anos 70 tem início nos países capitalistas cêntricos o advento da Terceira Revolução Industrial e o rompimento do modelo tradicional do trabalho estabelecido no pós-guerra. Identificamos, a partir de então, o enfraquecimento do poder de difusão dos produtos, processos e formas de organização das empresas que compunham a base dos investimentos das décadas de 50 e 60, especialmente da indústria pesada e de eletrodomésticos; o abalo das correlações de preços entre matérias-primas e produtos manufaturados (década de 70-80); a aceleração dos preços de matérias-primas básicas, em especial do petróleo, desequilibrando a estabilidade financeira, a produção industrial e o comércio internacional; o continuado

rompimento do marco institucional da Guerra Fria, sobre o qual ocorreu a expansão da atividade industrial do pós-guerra (Bihl, 1998, 60-75).

A reestruturação produtiva foi, portanto, uma resposta do capital financeiro internacional por meio do modelo produtivo japonês, americano, sueco, alemão e italiano para a crise que atingiu o capitalismo no início dos anos 70. Esta resposta consistiu na transformação das máquinas e equipamentos industriais por meio da automação programada de base eletrônica; nos produtos de maior valor agregado e competitivos; na criação de formas de organização dos processos produtivos mais flexíveis, otimizando a capacidade e agilidade de produzir com mais qualidade; no aumento dos índices de exportação desses países; na aplicação intensiva das formas de cooperação entre empresas para a viabilização de pesquisas para o desenvolvimento de novos processos, produtos e serviços; na capacidade de articulação entre as condições macro-econômicas de organização industrial e as políticas do Estado etc. Agrega-se a tudo isto o aprofundamento das relações inter-industriais; a conversão das empresas monopolistas nacionais em transnacionais; e o acirramento da competição mesmo nas empresas pequeno porte.

As empresas transnacionais, que de fato constituem-se no motor das transformações em curso ao lado do capital financeiro-bancário igualmente transnacional, enfraquece o poder de regulamentação e estabelecimento de relações trabalhistas dos Estados nacionais, com conseqüências para o mundo do trabalho; mantém estreitos vínculos com o país de origem; reduzem o espaço das políticas econômicas nacionais; maximizam a capacidade de serem flexíveis, com hierarquias mais niveladas e estruturas mais abertas, permitindo mais agilidade e eficácia em suas operações e viabilizando a produção sob escala e escopo; flexibilizam a produção e automação dos processos que vão exigir, por sua vez, trabalhadores mais preparados, com domínios em informática, línguas, processo global da produção, bem como com mais iniciativa e comprometimento para atuar em estruturas hierárquicas enxutas.

Sinteticamente podemos dizer que o novo paradigma de produção tem como motor da acumulação a inovação sistêmica promovido pelas transnacionais e não o lançamento de novos blocos de investimentos. O novo estilo de desenvolvimento está baseado na difusão acelerada, profunda e simultânea de inovações técnicas, organizacionais e financeiras sob forte influência do novo paradigma tecnológico. Paradigma tecnológico este que encontra-se capitaneado pela micro-eletrônica, de forma que a sua disseminação nos diversos setores da economia tem levado a uma reestruturação da produção e da divisão internacional do trabalho com reflexos diretos no nível de emprego (Carvalho, 2000, 16-40).

2.2- Aspectos da Globalização

A globalização é um processo que apresenta aspectos sociais, políticos e culturais, mas as suas bases são econômicas. A globalização envolve a aceleração da internacionalização econômica e o acirramento da competição sob a óptica comercial, financeira, produtiva e tecnológica.

Sob o aspecto comercial a globalização refere-se à expansão dos fluxos de comércio em um contexto de acirramento da concorrência em âmbito internacional. A competitividade, os acordos comerciais e as negociações políticas tornam-se fatores prioritários para o delineamento das políticas nacionais.

Sob o aspecto financeiro a globalização refere-se a expansão dos fluxos financeiros internacionais. O desenvolvimento das relações financeiras internacionais são facilitadas pela tendência de desregulamentação financeira que podemos observar na maioria dos países, pelo avanço da internacionalização de serviços financeiros e pela liberalização cambial.

A globalização financeira baseia-se na formação de um único mercado financeiro mundial, interligada pela telemática, com funcionamento ininterrupto em tempo real. Em 1995, para um PIB mundial de aproximadamente U\$ 38 trilhões, um montante de U\$ 11 trilhões fluía pelo planeta, motivados pelos atrativos de mercado, de forma a obter a maior lucratividade com o menor risco.

Sob o aspecto produtivo a globalização articula-se ao incremento dos fluxos de investimentos estrangeiros diretos, às estratégias das empresas transnacionais e ao processo de reestruturação empresarial para enfrentar o mercado cada vez mais competitivo. As grandes empresas transnacionais tendem a se constituir em cadeias de produção espalhadas por muitos países, com os objetivos de distribuir sua produção em todo o globo e de maximizar sua lucratividade.

As empresas transnacionais rompem estes entraves nacionais e passam a operar em todo o mundo. Dentre as 200 maiores transnacionais, 74 são da Europa Ocidental, 62 são do Japão, 53 são dos Estados Unidos da América e 11 são do restante do mundo (Moraes, 2000). Elas totalizaram em 95 um faturamento de U\$ 7,85 trilhões, ou 31,1% do PIB mundial.

Sob o aspecto da economia política da globalização é necessário reconhecermos o caráter simultâneo de suas determinações econômicas e políticas. A globalização impõe um processo de

re-hierarquização de poderes políticos e econômicos regionalizados e assimétricos, mas que integra subalternamente mesmo elos distantes como a África Central.

Os blocos econômicos também se constituem em uma das marcas da globalização. Em 1995 59% das transações comerciais mundiais se realizaram no interior dos blocos econômicos, 23% entre eles e apenas 13% fora deles. Estes blocos criaram estratégias de sobrevivência e de desenvolvimento, imprimindo características peculiares na estrutura e dinâmica do panorama global (Moraes, 2000).

2.3- Reestruturação Econômica e Desemprego

Na nova divisão internacional de trabalho as empresas transnacionais, especialmente as de alta tecnologia, terceirizam sua produção. Esta terceirização ultrapassa seus Estados nacionais de origem, reservando para a sua matriz atividades como pesquisa, marketing, desing etc.

A formulação e desenvolvimento de estratégias na atividade industrial são determinadas pela competição entre as transnacionais de um mesmo país e como parte da disputa entre países. O processo de reestruturação industrial alcançou um êxito global no caso do Japão, com desdobramentos competitivos e complementares na Ásia, sobretudo na Coreia do Sul e Taiwan. A Europa convive com dificuldades com o jogo de interesses nacionais específicos.

Neste contexto de competição os países de capitalismo organizado (Japão e Alemanha) ou com forte presença do Estado no sistema bancário (França, Itália e Coreia,) estão sendo bem mais sucedidos se comparados com aqueles países que aplicam políticas ultra-liberais de ajuste e desregulamentação (Inglaterra). Ocorre, ainda, um fracasso dos ajustes automáticos do balanço de pagamentos preconizados pelos Estados Unidos e pelo FMI, com efeitos sobre a instabilidade financeira internacional, em especial nos países capitalistas periféricos. A modernização em termos de países e empresas com a distribuição regressiva dos excedentes sociais proporcionados pelo progresso técnico e com a “socialização” das perdas, implicam em uma crise estrutural e em enormes transferências patrimoniais (Moraes, 2000).

A dinâmica da economia mundial tem se concentrado nos setores de alta tecnologia e que requerem altíssimos investimentos em pesquisa e desenvolvimento. O processo de inovação destes setores tem se restringido aos países de capitalismo central. Neste países observa-se a cooperação entre Estado, empresas e universidades, no sentido de garantir a hegemonia nos referidos setores.

O setor microeletrônico representa o setor mais dinâmico em transformações e imprime o avanço tecnológico, a criação/desenvolvimento de novos mercados e a intensificação da concorrência entre os países capitalistas centrais. A opção por assegurar o dinamismo do setor microeletrônico implica significativos investimentos.

O desemprego, que vêm crescendo a partir do final da década de 60, decorre em grande medida destes processos. Trata-se, portanto, de um desemprego estrutural decorrente da reestruturação das economias nacionais, da instabilidade financeira internacional, da competição industrial-comercial e da liberação de mercados.

Processo mais intenso no setor industrial, visto que é o setor que mais intensamente incorpora a reestruturação produtiva e sofre os demais processos (abertura de mercados, recessão etc). O aumento de empregos no setor de serviços não foi suficiente para atenuar o desemprego.

A sobre-oferta de trabalhadores sem trabalho tem determinado intensa crise social. Esta crise social tem se expressado, entre outras formas, na marginalidade social e no deslocamento de trabalhadores dos países pobres para as metrópoles (no sentido norte-sul e leste-oeste).

3. Globalização e Reestruturação Produtiva nos Países periféricos

Tem ocorrido um aumento de participação relativa dos países capitalistas periféricos no montante global de recursos. A absorção do investimento direto em torno de 40% do fluxo mundial de capital em 1996, respondem por mais ou menos um terço das fusões e aquisições de empresas nacionais pelas empresas transnacionais (Moraes, 2000).

As estratégias do capitalismo financeiro são globais e direcionam-se para a busca de mercados com relação a produtividade, qualidade e custo. Assim, ocorre o deslocamento da produção e de postos de trabalho de um país para o outro conforme as conveniências e a verificação de ganhos efetivos.

As empresas transnacionais, com um sistema de produção que inclui flexibilidade administrativa, fragmentação do processo produtivo e aplicação de insumos de diferentes origens, favorecem a transferência de mercados de trabalho e mão-de-obra para os diferentes países. Isto afeta o índice de concentração de empresas nos países.

A atividade produtiva e a acumulação do capital vivem um período em que as fronteiras econômicas se estreitam; os intercâmbios científicos e sócio-culturais se aperfeiçoam; a flexibilização das condições de trabalho e dos processos decisórios empresariais avançam; o treinamento e a eficiência de cada setor da organização empresarial torna-se vital para a empresa; a produção se terceiriza; e agilizam-se os comandos e processos relativos à utilização racional do tempo, dentre outros fatores.

No campo do trabalho, a implantação de novas tecnologia, ao invés de liberar o processo criativo dos trabalhadores, padroniza cada vez mais os processos programados de trabalho. O patronato, na verdade, disputa não só a força de trabalho treinada, mas também a mente do trabalhador.

Com a globalização, a terceirização ganha espaço, além do trabalho informal e do desemprego e do subemprego. A crise da organização e luta sindical também passa a compor esta realidade.

Percebemos que os velhos métodos tayloristas de trabalho continuam vigorando em várias unidades produtivas espalhadas pelo planeta. Todavia, a flexibilização do trabalho e da produtividade tende a se consolidar no desenvolvimento do capitalismo.

No novo padrão de acumulação capitalista a tecnologia microeletrônica exerce papel central na competitividade internacional e constitui-se em fator limitante à integração dos países

capitalistas periféricos no mercado global. As vantagens comparativas representadas pelo custo da mão-de-obra barata e abundantes recursos naturais tende a ser um fator positivo de decrescente importância.

Nos países de capitalismo periférico e dependente, a continuar as orientações políticas em curso nestes países, as tendências são de regressão produtiva, desaparecimento da moeda nacional, subordinação à dinâmica de cosmopolitização dos padrões de consumo, aprofundamento das desigualdades e apartheidização social. Em que pese esta realidade continuará ocorrendo interesse pela região por parte do capital financeiro internacional (Mello Apud Moraes, 2000).

3.1- A América Latina

A expansão e internacionalização dos serviços, o retrocesso da substituição de importações e a especialização do setor exportador em “commodities” na América Latina vão definindo uma modalidade de inserção da mesma na divisão internacional do trabalho.

A partir de 1985 tem início o ajuste nas grandes empresas da Argentina e do Brasil, especialmente nas transnacionais, com importantes ganhos de produtividade. Ajuste este comandado pela aplicação de novos métodos gerenciais e maior especialização em linhas de produção.

Nos anos 90, por conta do ajuste macroeconômico e da abertura comercial, Argentina e Brasil mudam o padrão de especialização do setor industrial. Houve retratação do complexo metal-mecânico e expansão dos ramos industriais intensivos em recursos naturais.

As conseqüências deste processo foram, entre outros, a redução de emprego e da demanda por bens de capital nacional, e o aprofundamento dos encadeamentos industriais.

3.2- O Brasil

O Brasil ingressa nos anos 80 endividado. O processo de crescimento da economia brasileira esbarra, ainda, na falta de recursos externos.

A dívida externa brasileira e a falta de recursos externos repercutiu, por sua vez, no ajuste interno em termos de restrições fiscais e monetárias, o que levou a recessão econômica e ao “achatamento” dos salários. O resultado deste quadro de instabilidade da economia brasileira

durante as décadas de 70 e 80 foram o atraso tecnológico e dos métodos de gerenciamento em relação ao que se processava no Japão e na Europa.

O Brasil iniciou o seu processo de abertura econômica nos anos 90. Tal processo repercutiu diretamente sobre os empregos, os consumidores, os preços e a tecnologia.

A abertura da economia não considerou e não adaptou o país aos fatores de competitividade sistêmica. Esta realidade provocou um desafio significativo para empresas nacionais motivados pelo elevado custo financeiro e tributário, pela carência de infra-estrutura e pela intensa burocracia. Agrega-se a este quadro o precário e insuficiente sistema educacional e a falta de programas de treinamento profissional, o que gerou dificuldades no que se refere à adaptação da força de trabalho às exigências tecnológicas e na geração de resultados econômicos eficientes em face dos custos elevados. Com relação aos níveis de utilização da capacidade produtiva instalada presenciamos um elevado nível de ociosidade. Esta realidade veio a agravar a situação, de forma a pressionar os custos na estrutura produtiva.

Na nova estrutura de produção o complexo metal-mecânico cede importância para o hegemônico complexo microeletrônico e a química fina torna-se mais significativa que a química pesada. A proposta de novos métodos de organização da produção, como o “just in time”, o controle estatístico de processo e a manutenção preventiva total, parece dar conta de níveis significativos na qualidade e produtividade industrial. A introdução destes métodos envolve transformações importantes nas relações capital e trabalho.

No Brasil estudos sobre as relações capital e trabalho mostraram níveis altos de controle e atitudes autoritárias por parte das gerências brasileiras e implantação dos círculos de qualidade sem envolvimento dos trabalhadores. Esses métodos melhoram a produtividade e a qualidade da produção. Contudo, não proporcionaram significativos ganhos para os trabalhadores no que se refere a participação nos ganhos de produtividade, a crescente estabilidade no emprego etc (Carleial e Valle, 1997, 134-138).

4- Padrão de Acumulação Capitalista no Brasil de 1956 aos Nossos Dias

A sociedade brasileira conviveu com um único padrão de acumulação capitalista e de financiamento entre 1956 e 1990. Padrão este que conviveu, por sua vez, com ciclos de expansão e retração econômica.

A partir dos anos 90 tem início a transição para um novo padrão de acumulação capitalista e financiamento. Novo padrão em que não há lugar para a articulação entre os capitais estatal e privados nacional e internacional por meio dos departamentos econômico-industriais I, II e III.

4.1. A Criação do Padrão de Acumulação Capitalista Internacionalizado

A sociedade brasileira, nos primórdios dos anos 50, revelou uma tendência de crescente urbanização. A exigência de novos produtos tipicamente característicos, neste período, a uma população urbana provocou pressões para a sua livre importação, principalmente por parte de importadores e das classes médias. As importações tenderiam a crescer também graças ao próprio avanço da industrialização substitutiva. Insumos industriais, tecnologia de processos industriais e *know how* não satisfeitos pelo precariamente instalado Departamento I impunha a sua importação sob pena de comprometer não somente a expansão, mas a própria reiteração produtiva do capital.

As pressões dirigiam-se, portanto, no sentido de produzir no país os novos produtos de consumo duráveis, voltados para o atendimento das novas classes e grupos sociais de vida urbana, como também os equipamentos e matérias-primas que não poderiam ser importados na quantidade necessária e que eram imprescindíveis ao prosseguimento do processo de industrialização. Dois grandes obstáculos colocavam-se: a produção dos bens de consumo duráveis como automóveis e eletrodomésticos, e de bens de produção como derivados de petróleo e máquinas, caracterizavam-se como mercadorias típicas de uma revolução industrial de “segunda fase”, somente possíveis de serem produzidas através de grandes plantas industriais, ou seja, por grupos industriais monopolistas.

As empresas privadas nacionais encontravam-se distantes destas condições e características, necessitando de novos ciclos de acumulação para tanto. Quanto ao setor estatal, não dispunha de meios econômicos para assumir tal tarefa, salvo os bens intermediários instalados e/ou em processo de instalação, como os minerais não-metálicos: cimento, borracha etc. O Estado não possuía

condições para conduzir inversões de grande vulto e com longos prazos de maturação segundo as novas exigências.

A primeira metade dos anos 50 caracterizou-se por uma profunda modificação das relações internacionais. A conclusão da reconstrução européia e japonesa permitiu o restabelecimento de relações imperialistas multipolares, o término da guerra da Coreia distanciou o risco de uma nova guerra mundial total, o novo espaço político-militar dos Estados Unidos (liderando o mundo ocidental e a polarização representada pela guerra fria) constituíam-se nos aspectos mais importantes que impulsionavam esta modificação.

Os acordos de Bretton Woods permitiram a conformação de uma conjuntura internacional caracterizada pela superabundância de capitais disponíveis para investimentos em países como o Brasil. Estes investimentos assumiam a forma de empréstimos governamentais, de empréstimos de agências financeiras internacionais - Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional - e de transferência de recursos para a aplicação direta na forma de capital de risco.

O movimento das empresas multinacionais à procura de compensação relativa em termos de mercados cativos e de matérias primas e mão-de-obra barata e abundante foi intenso. Destacaram-se, num primeiro momento, as empresas multinacionais e capitais europeus. Estes são seguidos, posteriormente, pelas multinacionais e capital de risco dos Estados Unidos ao final dos anos 60 e início dos 70, com enormes vantagens econômico-tecnológico e político-diplomático sobre as demais. Formaram-se, neste período, comissões e grupos de trabalhos entre Estados com o propósito de definir diretrizes, conduzir planejamentos e coordenar investimentos internacionais.

Na defesa do projeto de desenvolvimento capitalista nacional, em nossa perspectiva “inorgânico”, conduzido pela alta cúpula civil e militar, movimentavam-se diversos setores. Encontraram-se mobilizados amplos segmentos da classe operária, influenciada pelo trabalhismo varguista e pelos comunistas, da baixa classe média assalariada, inclinada em direção a soluções nacionalistas e intervencionistas, da grande burguesia industrial, com posições contraditórias e dos grandes proprietários rurais, vinculados à grande propriedade rural que produzia para o mercado interno.

A luta contra o projeto de desenvolvimento capitalista em bases nacionais apoiou-se na burguesia antiindustrialista, vinculada à exportação e importação, nas altas classes médias, vinculadas a uma percepção conservadora e moralista de sociedade e na ação diplomática e econômica (financeira principalmente) dos Estados Unidos, que direcionou-se no sentido de deter o processo de industrialização intensiva no Brasil.

O período compreendido entre 1956 e 1960, da vigência do Programa de Metas, marcou um ponto de inflexão no padrão de acumulação implementado entre 1933 e 1955. A conjugação entre as pressões internacionais - norte-americanas, contrárias à intensa industrialização brasileira, particularmente com relação às margens de autonomia conquistada, e européia, favorável a uma industrialização internacionalizada com liberdade de remessa de lucros livre de carga fiscal - e as contradições e perda de dinamismo econômico do padrão de acumulação em curso, acentuou conflitos políticos e sociais, abalou alianças estabelecidas no bloco do poder, subverteu diretrizes econômicas e culminou na ruptura político-institucional representada pelo golpe civil-militar de 1954. Um novo padrão de acumulação teve início no Brasil entre 1956 e 1960.

4.2- A Nova Fase de Expansão

O novo padrão de acumulação e financiamento teve como eixo básico a expansão sem precedentes do Departamento III, convertido no setor dinâmico da economia. A sua instalação ocorreu através da transferência de multinacionais e da recorrência ao capital financeiro internacional.

À esta face da dependência agregou-se outra, qual seja, as condições de instalação do Departamento I com a magnitude exigida para a produção de insumos, equipamentos, máquinas e sistemas produtivos básicos ao Departamento III, característico de uma etapa monopolista do desenvolvimento capitalista. Esta etapa apenas tinha dado os seus primeiros passos no Brasil, através das primeiras empresas monopolistas de caráter estatal como a Companhia Siderúrgica de Volta Redonda e a Petrobrás, que produziu uma restrita pauta de insumos industriais básicos. O Departamento I, básico ao Departamento III conservava-se, no fundamental, nos Estados Unidos e na Europa.

A instalação do Departamento I de forma a atender a nova demanda representada, principalmente, pelo Departamento III foi uma pré-condição do novo padrão de acumulação e financiamento. A pressão que a importação de insumos industriais básicos, tecnologia, *know how* etc, exerceu sobre o balanço de pagamentos no padrão de acumulação precedente ampliou-se enormemente no novo padrão econômico, comprometendo a sua reprodução e expansão. A carência de capitais disponíveis para a expansão acelerada do Departamento I, à medida que o crescimento das exportações, basicamente de origem agropecuária, não se ampliava rapidamente, o que mantinha as divisas externas restritas, obrigou o Estado a recorrer a um intenso endividamento

externo. O objetivo era eliminar pontos de estrangulamentos da economia e desencadear um desenvolvimento acelerado, equilibrado e integrado.

O instrumento catalisador da mudança do padrão de acumulação foi o Programa de Metas. Elaborado pelo governo J.K., o Programa consistiu, basicamente, de um planejamento global para a economia brasileira a ser desenvolvido entre 1956 e 1960. Os objetivos centrais do Programa de Metas foram a aplicação de um programa de infra-estrutura, a condução da internacionalização da economia brasileira e a viabilização da expansão da fronteira agrícola.

O Programa incorporou em si mesmo as diretrizes e o planejamento para a implementação do novo padrão de acumulação. Ele refletiu as relações de interdependência e complementaridade da estrutura econômica brasileira frente à estrutura econômica internacional, nos quadros de uma industrialização induzida que encontrava grandes obstáculos em decorrência do estrangulamento do setor de mercado externo.

O Programa de Metas refletiu também o bloqueio exercido pelo pacto populista sobre o Estado, impedindo-o de efetuar uma reforma fiscal capaz de encontrar recursos internamente ao país para alavancar o Departamento I, ampliando as condições para uma futura instalação do Departamento III. O Programa de Metas expressava, portanto, o prosseguimento da industrialização brasileira mediante as crescentes exigências estabelecidas pela reprodução do capital em âmbito mundial e o impasse político representado pelo populismo.

Modificações importantes foram observadas na distribuição setorial da produção industrial brasileira entre 1950 e 1960. Conforme podemos confirmar através da Tabela I, conservou-se a crescente participação na produção industrial total nacional dos ramos industriais que compunha o Departamento I - indústrias de metalurgia (de 9,4% para 11,5%), mecânica (de 2,1% para 3,5%), material elétrico e de comunicações (de 1,6% para 3,9%), papel (de 2,2% para 3,0%), borracha (de 1,9% para 2,3%), química (de 5,3% para 8,7%) e plástico (de 0,3% para 0,8%), com exceção para as indústrias minerais não-metálico (de 7,2% para 6,7%). Cresceu, também, o ramo industrial que assumiu, através da instalação das indústrias automobilísticas, características que o integravam ao Departamento III da economia - indústria de material de transporte (de 2,2% para 7,7%).

Mantém-se a decrescente participação dos ramos industriais que compõe o Departamento II - indústria de madeira (de 4,2% para 3,2%), couros e peles (de 1,3% para 1,1%), farmacêuticos (de 2,8% para 2,5%), perfumes (de 1,6% para 1,4%), têxtil (de 19,6% para 12,0%), confecções e sapatos (de 4,2% para 3,6%), produtos alimentares (de 20,5% para 16,9%), bebidas (de 4,4% para

2,9%), fumo (de 1,4% para 1,3%) e editorial e gráfica (de 4,0% para 3,0%), com exceção para a indústria de móveis que conservou-se no mesmo patamar (2,2%).

A divisão que operamos em termos de ramos de atividade industrial é um tanto problemática para efeito de aplicação da divisão departamental da economia. Esta divisão ajusta-se melhor em termos de “indústria” e não de ramo industrial à medida que um ramo pode comportar, ao mesmo tempo, a produção de bens de consumo duráveis e a produção de bens de produção, como por exemplo ocorreu com a chamada indústria de transportes, quando produzia automóveis e equipamentos de transportes pesados, ou, ainda, a indústria de material elétrico e comunicação, quando produzia bens eletrodomésticos e cabos e equipamentos elétricos. Em que pese este contencioso, a divisão aqui proposta contribui para revelar o significado da alteração da participação dos ramos e departamentos econômicos na produção industrial total brasileira.

O Departamento I - excluído dele o setor de material de transporte a partir de meados dos anos 50 - participou com 40,4% do produto industrial total, O Departamento II participou com 50,1% e o recém instalado Departamento III - neste momento ainda basicamente restrito a indústria automobilística - participou com 7,5%. O resíduo dos levantamentos foi de 1,6%.

Confirmou-se, portanto, as tendências esboçadas no padrão de acumulação e financiamento capitalista precedente, quais sejam, a decrescente participação na produção industrial total do país dos ramos industriais vinculados ao Departamento II da economia e a crescente diversificação da atividade industrial.

Estes dados revelam, além da própria continuidade da recomposição dos Departamentos econômicos e ramos industriais, o ingresso da sociedade brasileira na segunda onda industrializante, caracterizada pela consolidação do Departamento I e delimitação e conformação do Departamento III. Também revelaram a possibilidade de um desenvolvimento industrial auto-sustentado através da consolidação dos ramos industriais representados pelas indústrias de metalurgia, mecânica e química, que, reunidas, participavam com 23,7% da produção industrial total do país. Enfim, a economia brasileira, em termos fundamentais, adquiriu as condições materiais básicas para se reproduzir a partir dela mesma.

Mantega, Moraes (1980, p. 25-28) demonstraram que o número de estabelecimentos industriais cresceu em 32%, sendo que nos ramos de material elétrico, comunicação, metalurgia, mecânica, de transportes este crescimento foi superior a 100%. Demonstraram, ainda, que no período compreendido entre 1957 e 1962 a produção industrial aumentou a uma média anual de 11,9% ao ano, sendo que nos ramos da indústria de material de transporte e de material elétrico o

crescimento foi de 27% ao ano, no ramo de indústria química 16,7%, no ramo de indústria mecânica 16,5%, no ramos de indústria metalúrgica 15,6% e no ramos de indústria de Borracha 15%.

Estes dados apresentados por Mantega e Moraes revelam uma aceleração dos ramos industriais integrados nos Departamentos I e III da economia no período compreendido entre 1957 e 1962 em relação a sua performance no período compreendido entre 1950 e 1960, o que seguramente foi conseqüência da aceleração industrial desencadeado pelo Programa de Metas.

Os autores demonstraram, finalmente, que o setor de bens de consumo não-duráveis apresentou uma média de crescimento abaixo dos 32% no mesmo período. Também apresentou taxas menores em termos de crescimento anual entre 1957 e 1962. A indústria têxtil e de alimentação, por exemplo, cresceram respectivamente, 8,8% e 7,5% ao ano.

4.3- Contradições e Desequilíbrios do Novo Padrão de Acumulação e Financiamento Capitalista

O novo padrão de acumulação e financiamento capitalista esbarrou em contradições políticas e econômicas em direção da reprodução expansiva da economia. Esgotou-se a possibilidade de expandir as fontes de financiamentos interno e externo. O setor agropecuário não pôde suportar uma compressão maior dos preços dos produtos que compunham a cesta básica e matérias primas-industriais com o nível de produtividade apresentado no início dos anos 60. O setor agro-exportador sob o chamado “confisco cambial”, especialmente o grande proprietário rural vinculado ao mercado externo, conheceu os limites de uma acumulação restrita.

A condução de uma política fiscal capaz de acumular nas mãos do Estado uma parcela da riqueza socialmente produzida e concentrada na iniciativa privada nacional esbarrou na resistência do empresariado industrial. A redefinição desta política provou as resistências do pacto populista e entrou em relativa contradição com a estratégia de desenvolvimento assentada na expansão do setor público, visto que o mesmo converteu-se, neste período, num instrumento que proporcionava condições ultra-favoráveis para a aceleração da acumulação no âmbito da iniciativa privada.

A redefinição da política fiscal junto ao Departamento III também não foi conduzida. Os incentivos para a implantação das multinacionais como a isenção fiscal, serviços públicos oferecidos a custos comprimidos a estes setores, entre outros, ainda vigoravam para diversas empresas. A busca pela atração de novas multinacionais e investimentos indiretos, por sua vez,

concorreu para que o Estado declinasse de realizar uma política fiscal que recolhesse parte dos gigantescos lucros auferidos pelas multinacionais e outros investimentos internacionais. A própria pressão do capital multinacional tendeu a imobilizar institucionalmente o Estado no sentido de conduzir uma reforma fiscal (Oliveira, 1984, p. 91-92). O capital internacional, diretamente aplicado no Brasil, converteu-se em parte integrante do núcleo hegemônico em torno do Estado.

O regime liberal-populista, articulado sob a contradição de mobilizar de forma controlada a classe operária, convertendo-a numa base de apoio do projeto de industrialização e assegurar o intenso processo de extração da sua mais-valia, impediu a extração da mais-valia absoluta da classe operária para além de certos limites. Embora tendo a sua organização e consciência submetida em grande medida ao controle do Estado, a classe operária proporcionou espaços para articulação de um movimento operário com um elevado nível de mobilização e experiência, capaz de radicalizar-se na defesa das suas reivindicações básicas.

Em termos imediatos, o regime encontrava-se imobilizado para conduzir um vigoroso aprofundamento da extração de mais-valia da classe operária. Em termos mediatos, em se conservando a tendência então delineada entre 1952 e 1964, não apenas o regime, mas a própria base de reprodução material da sociedade poderiam estar ameaçada.

O desequilíbrio entre os departamentos econômicos e a imobilidade institucional do Estado para corrigi-lo - que decorria do próprio caráter do regime, de um lado, e da crise político-institucional que emergia da expansão e crescente autonomia dos movimentos operários e camponeses, da tentativa de impedimento da ascensão de Goulart à presidência da República, do projeto de desenvolvimento capitalista nacional reeditada pelo governo e da crise de governabilidade, por outro - afugentou temporariamente os capitais internacionais. Esta realidade privou o padrão de acumulação e financiamento de fonte de financiamento externo complementar à agro-exportação, imprescindível para a reiteração e expansão da estrutura econômica nas bases em que esta passou a estruturar-se no país a partir do Programa de Metas.

Se atentarmos para o fato de que todos os ganhos de produtividade em todos os departamentos da economia, devido ao padrão de relações interdepartamentais, desaguavam nos departamentos líderes, quais sejam o Departamento III, internalizado no país e o Departamento I, ainda localizado nos Estados Unidos e Europa no tocante à produção de tecnologia e insumos industriais decorrente de maior composição tecnológica, confirmamos o grau elevado de “descapitalização social” que o país passou a conviver.

Segundo Oliveira (1984, p. 86-87) e Mendonça (1981, p. 256) a paralisia do Estado em conduzir a reforma fiscal, a liberdade de remessa de lucros, a imperiosa importação de tecnologia e insumos industriais e a condição privilegiada das multinacionais nas articulações interdepartamentais encarregava-se de desviar para fora os impulsos dinâmicos do novo padrão de acumulação

À tradicional crise de balanço de pagamentos, comum a países sob a industrialização substitutiva e que concorreu de forma significativa para o esgotamento do padrão de acumulação e financiamento implementado no Brasil entre 1933 e 1955, agregou-se outra. A crise de balanço de pagamentos decorrente de um padrão de acumulação e financiamento de realização interna de valor, mas cujas empresas multinacionais, que lideravam as relações interdepartamentais da economia nacional, transferiam os seus lucros para os seus países de origem e/ou para a circulação de capital-dinheiro no mercado internacional. Agregava-se a isto o crescimento significativo da dívida externa, que impôs o pagamento de juros, dividendos e amortizações externamente.

4.4- A Crise de 1962 a 1967

As abordagens estruturais realizadas por Furtado, Rangel, Prado Jr, Tavares e Singer, em plena crise dos anos 60, contribuíram de forma decisiva para uma apreensão crítica das principais determinantes da crise econômica do período. Contribuíram, também, para revelar as próprias deficiências e possibilidades da economia brasileira (Mantega e Moraes, 1980, 45-50).

A abordagem estagnacionista contribuiu decisivamente para a localização de vários fatores que impediam um crescimento equilibrado da economia brasileira, em especial a carência de demanda, a concentração de rendas, o “atraso” da estrutura fundiária e o caráter monopolístico da economia brasileira. Prado Jr ampliou estes fatores com os problemas advindos do processo de internacionalização econômica agregados a uma estrutura de distribuição de rendas altamente regressiva. Tavares, partindo da carência estrutural de demanda, chegou à carência estrutural de investimentos para assegurar a contínua expansão da economia brasileira.

As interpretações que realçavam a expansão ou a possibilidade de expansão da economia brasileira concorreram no sentido de situar a crise dos anos 60, como ciclo de conjuntura ou como “estado da estrutura”. Nada que a caracterizasse como sendo um “beco sem saídas”.

Tanto numa como noutra abordagem realçavam-se as possibilidades da economia brasileira definidas a partir dela mesma, ou melhor, das soluções políticas para problemas econômicos

estruturais, como claramente transparece no pensamento de Rangel. Aquelas abordagens que realçavam a expansão ou a possibilidade de expansão realizavam, ainda, um contrapeso com relação às teorias que, nascidas de concepções estagnacionistas, poderiam desenvolver-se para análises catastrofistas.

Estas interpretações apresentavam algumas deficiências na interpretação da crise dos anos 60. Elas careciam de uma visão integrada da economia brasileira de forma a perceber a continuidade estabelecida entre a industrialização e a estrutura agrária, entre a carência de demanda/distribuição regressiva de rendas e a realização do valor monopolista, entre a carência de programas de financiamento e a transferência de excedentes para o exterior. Careciam, ainda, de uma análise que localizasse a economia brasileira em face da reprodução do capital em escala internacional, de forma a aquilatar melhor os limites e possibilidades da economia brasileira.

As interpretações da crise dos anos 60 caracterizavam-se por um viés marcadamente econômico. Não apreendem a economia como espaço de condensação do sistema de relações de classe, mas como espaço em si. Mesmo autores como Ignácio Rangel e Caio Prado Jr buscaram compreender, respectivamente, as reformas econômicas necessárias para um ciclo expansivo ou os fatores econômicos que impediam este ciclo expansivo, e não o sistema de relações sociais e a dinâmica de reprodução do capital internacional que o determinavam e como o referido sistema elevava-se para o campo das superestruturas.

Um debate importante teve lugar nos anos 70 e 80 sobre a crise econômica do início dos anos 60 e o esgotamento do regime populista. Mendonça (1988, p. 69-75) atribuiu às características do padrão econômico implementado a causa da recessão dos anos de 1960 a 1962. Este teria sido pressionado pelos custos da implementação de um largo programa de montagem da infra-estrutura necessária para a economia brasileira sob rápida monopolização, pelo crescente desequilíbrio da balança comercial através da importação de tecnologia e insumos industriais e da deterioração dos preços das exportações brasileiras e pelos encargos financeiros desencadeados pelo padrão de endividamento externo.

O padrão econômico teria concorrido decisivamente para o esgotamento do regime populista à medida que radicalizaria as contradições sociais, em especial o confisco salarial desencadeado através do ciclo inflacionário gerado no governo JK - contornado temporariamente graças ao engajamento da sociedade na construção do “país do futuro”. Herdado pelos demais governos civis, que, por sua vez, encontravam-se destituídos das condições econômicas, sociais e

políticas favoráveis para o apelo ideológico anterior, as contradições sociais converter-se-iam num elemento impulsionador da combatividade da classe operária e demais setores populares.

Singer (1984, p. 228-229) basicamente não diferiu da autora na caracterização da crise. Contudo, concebeu o seu início somente a partir de 1962, quando os índices de crescimento industrial despencaram dos 10,2% de crescimento médio do Produto Interno Bruto (PIB) entre 1956 a 1962, para 2,9% entre 1962 a 1967. Atribuiu à crise econômica a ruína do consenso, à medida que o proletariado passou a perceber-se expropriado pelo capital, as classes dominantes depararam-se com um Estado permeável às pressões dos trabalhadores e o campesinato radicalizou a luta pela terra.

Para Ianni (1986, p. 207-226), a crise reduziu o índice de investimentos, diminuiu a entrada de capitais, provocou a queda da taxa de lucro e agravou a inflação. Especialmente importante seria o abandono por parte do governo Goulart das orientações para o combate da inflação e para o equilíbrio do déficit público sugeridas pelo governo norte-americano e pelo FMI, a serem desenvolvidas nas áreas de políticas creditícia, cambial, orçamentária e salarial. As principais conseqüências dessas sugestões seriam a recessão econômica tendo como desdobramentos o desemprego, a falência de segmentos industriais, a concentração de rendas, no plano econômico, seguido de uma desagregação incontrolável do regime populista expresso nas lutas sindicais, nas ligas camponesas, na radicalização dos embates ideológicos, no plano político.

O governo Goulart, orientando-se pela preservação das bases do regime e pelo atendimento das pressões populares, teria optado pelas reformas de base, reeditando o projeto de desenvolvimento capitalista em bases nacionais e buscando implementar uma política externa independente. Esta orientação teria conduzido, num primeiro momento, ao afugentamento dos capitais externos e à retirada de apoio ao governo Goulart por parte do governo dos Estados Unidos e, num segundo momento, à conspiração aberta ao governo Goulart por parte dos capitais externos e do governo dos Estados Unidos.

Ianni destacou, ainda, a mudança de caráter do ciclo inflacionário, que teria deixado de se constituir em uma técnica de “confisco salarial” - poupança monetária forçada - e passando a funcionar como inflação de custos, intensificando a oposição patronal.

Para Mantega, Moraes (1980, p. 42-47), a crise recessiva de 1962 teria catalisado as contradições do padrão de acumulação e conduzido ao esgotamento do regime. As suas causas seriam a fase descendente do ciclo industrial e o arrefecimento das inversões privadas nacionais e multinacionais a partir de 1961, apenas amenizadas pelas inversões públicas de 1962; o recuo das

instituições financeiras internacionais em criar novas linhas de financiamento, visto que temiam a crise institucional e exigiam o combate da inflação e do déficit público, segundo o método monetarista, para liberar novos financiamentos; a crescente resistência dos trabalhadores que provocou uma crise institucional e diminuiu ou ameaçou diminuir a taxa de extração da mais-valia, comprometendo a taxa média de lucro; e a queda da rentabilidade agrícola e dos preços do café no mercado mundial, desencadeando respectivamente aumento do custo de vida e diminuição das divisas externas.

Guido Mantega e Maria Moraes, embora estabelecendo relações entre a crise recessiva de 1962 e as contradições estruturais do padrão de acumulação implementado a partir de 1956, atribuíram uma autonomia relativa à mesma, interpretando-a a partir de causalidades econômicas, políticas e sociais da conjuntura. E, por fim, é a crise recessiva e não as contradições estruturais do padrão de acumulação que concorreria diretamente para o esgotamento do regime.

Nos anos de 1959/60, um ciclo inflacionário que atuou sobre custos teve início no país, aprofundando-se nos anos seguintes. Combinado aos desequilíbrios estruturais da economia e às crises institucionais, este ciclo inflacionário evoluiu para uma crise recessiva. O quadro recessivo agravou-se quando a poupança do setor privado não mais se materializou, de forma expressiva, em novos investimentos.

Atribuir à crise recessiva a ruptura do consenso social em torno do regime populista representa uma superestimação excessiva da crise econômica nos acontecimentos que se seguiram e uma subestimação da trajetória contraditória sobre a qual apoiava-se o regime. A contradição entre o projeto de desenvolvimento sob bases nacionais e o projeto de desenvolvimento sob internacionalização econômica mobilizou, mais ou menos conscientemente, uma ampla parcela da sociedade brasileira. Esta contradição foi agravada com a virada de padrão de acumulação e financiamento capitalista implementado pelo governo JK através do Programa de Metas e com a preservação do discurso nacionalista. Os desequilíbrios orçamentários federais e a conseqüente inflação decorrente da emissão de moeda para assegurar as inversões econômicas e a construção de Brasília, polarizaram a disputa dos projetos de desenvolvimento.

O movimento operário e o movimento camponês reagiram às condições estruturais do país, especialmente o padrão de distribuição de rendas vigentes no país. As pressões em torno de reformas estruturais na perspectiva do desenvolvimento sobre bases nacionais e que incorporassem perspectivas operárias e populares teve início já em meados dos anos 50. Coube ao ciclo

inflacionário e à crise recessiva acentuar a ruptura do consenso social sob o regime populista, não provocá-la.

Atribuir à crise recessiva desequilíbrios estruturais como aqueles revelados pelo descompasso na instalação dos departamentos econômicos e/ou na crise de demanda dela decorrentes incorre, a nosso ver, numa interpretação economicista ainda mais acentuada. A conjuntura compreendida entre 1958 e 1964 encontrava-se profundamente sensível aos problemas econômicos, cujas raízes residiam no padrão de acumulação e financiamento capitalista implementado, como também nas crises institucionais que emanavam das bases de conformação do regime, da ordem mundial e dos conflitos sociais do país. Delimitar o que era essencialmente econômico do que era essencialmente político não é possível.

O Estado converteu-se no principal impulsionador econômico da acumulação do capital, sujeito às contradições interdepartamentais da economia que inevitavelmente emergiam como crise política e institucional. E não menos importante, o Estado transformou-se numa gelatinosa condensação da correlação de forças à medida que classes e grupos sociais reconstruíam suas identidades e reelaboravam perspectivas, sujeito portanto à reacomodação de forças que a estrutura econômica internacionalizada e o pacto populista não dava sinais de poder acomodar.

A crise recessiva, portanto, possuiu, ao mesmo tempo, fatores econômicos e políticos que a determinam. No campo econômico, concorreu para a queda da taxa média de lucro, acentuou disputas em torno do excedente social e inibiu novas inversões. No campo político, ampliou as contradições sobre as quais o regime se apoiava e impediu o governo de realizar uma intensa reforma tributária e fiscal.

Após o golpe militar de 1964, o governo buscou equacionar alguns dos problemas que concorreram para a instabilidade econômica e para o processo inflacionário. Conforme Singer (1985, p. 228-229), os desequilíbrios do balanço de pagamentos e do orçamento público foram contornados através da reforma no sistema fiscal, o que permitiu a elevação da participação do Estado no PIB para 26,7%, enquanto no período anterior oscilava entre 17% e 21%; o déficit orçamentário da União cai para 0,6% do PIB em 1969, enquanto no período 1962/63 havia atingido a casa de 4,3%; a criação da “correção monetária” dos títulos da dívida pública possibilitou o financiamento do déficit orçamentário sem multiplicar os meios de pagamento, o que representou um importante fator de controle do processo inflacionário; romperam-se as diversas resistências regionais e trabalhistas através dos atos institucionais emitidos pelo governo militar extinguindo partidos, cassando mandatos parlamentares e direitos políticos, prendendo e exilando opositores.

Os salários caíram vigorosamente a partir de 1964. O primeiro e decisivo fator foi a deterioração do piso nacional dos salários, que, além de realidade salarial de uma grande parcela dos trabalhadores brasileiros do período, atuou como âncora e nivelador dos salários dos trabalhadores mais qualificados para baixo. A repressão da atividade sindical e a elevação da taxa de desemprego decorrente das falências e concordatas de empresas despreparadas para enfrentar a longa crise depressiva então desencadeada pelas orientações econômicas do Ministério da Fazenda, sob gestão de Roberto Campos, permitiram ao governo militar acentuar ainda mais a deterioração do salário-mínimo.

Conforme podemos observar através da Tabela II, o salário-mínimo já convivia com um processo de deterioração entre o período de 1959 - quando se encontrava no patamar de 119,45 dólares - e 1963 - quando atingiu o patamar de 89,62 dólares. Entre 1959/63, ocorreu apenas uma reação importante à tendência de deterioração do salário-mínimo através das correções salariais de 1961 - quando atingiu o patamar de 111,52 dólares - determinada, fundamentalmente, pela crise política que se seguiu a renúncia de Jânio Quadros e a posse de João Goulart, com os aumentos salariais atuando como elemento mobilizador das massas operárias e populares em favor da posse do novo governo.

A partir da queda do governo Goulart, o salário-mínimo não somente não será alvo de políticas de correções salariais eventuais, como conviverá com um lento, porém constante, processo de deterioração chegando a atingir 56,54 dólares em 1976.

Os salários também caíram em função das novas relações de produção em implantação, quando a extensa monopolização da economia no final dos anos 50 impulsionou a conformação de novos quadros técnico-burocráticos no setor público e na iniciativa privada, de elevada qualificação profissional, participando de forma cada vez maior do produto socialmente produzido, mesmo sob o quadro de crise recessiva. Este processo, por sua vez, foi o que assegurou demanda para os bens de consumo duráveis gerados pelo setor monopolista da economia. Foram face e contraface da mesma moeda.

Conforme observou Singer, os salários do pessoal administrativo e qualificado não parou de crescer entre 1964 e 1967, enquanto que os salários dos trabalhadores pouco qualificados diminuiu fortemente. Ainda segundo o autor,

Na indústria de transformação, entre 1964 e 1967, em termos reais, o salário médio caiu 2,7% mas o salário mediano, que exprime o teto de remuneração dos 50% pior pagos, foi reduzido de 14% (1984, p. 229).

Ocorreu no período um certo reequilíbrio no balanço de pagamentos. A crise recessiva, diminuindo o poder de compra dos trabalhadores, que representou a demanda principal do Departamento II, e inibindo programas de expansão do Departamento III, no período abaixo da sua capacidade produtiva, atuou no sentido de conter a importação de tecnologia e insumos industriais, contribuindo para o equilíbrio da balança comercial. Também concorreu para o reequilíbrio no balanço de pagamentos a substituição de produtos importados como determinados bens de consumo duráveis e de produtos intermediários e tecnologia por parte das indústrias que, sendo instaladas a partir da fase de expansão de 1956 a 1960, completaram a montagem da sua estrutura produtiva em pleno período da crise recessiva.

O Departamento II foi o mais penalizado na crise recessiva. Privado de mercado devido à queda dos salários, do intenso desemprego e da distribuição regressiva da renda, de um lado, e reproduzindo-se sob características de elevada competitividade pré-monopolista, de outro, conheceu um formidável estreitamento da sua taxa média de lucro. As falências e concordatas atingiram uma ampla faixa de empresas de baixa composição orgânica de capital e/ou não suficientemente organizadas do ponto de vista técnico-administrativo para adaptar-se à nova fase de acumulação.

A presença do capital multinacional no Departamento II acentuou, ainda mais, as pressões sobre as indústrias nacionais do referido departamento. A elevada produtividade do capital multinacional permitiu uma elevada acumulação, mesmo sob pressão de preços e restrição de mercados, ou seja, a elevada rentabilidade do setor gerou “folga” de preços através da queda de custos e super-oferta de produtos que, por sua vez, “criou” mercados através da eliminação de outros competidores ou restrição dos seus mercados. Conforme foi possível constatar na Tabela III, em 1967, entre as 10 maiores empresas do setor, 5 eram empresas multinacionais.

A monopolização foi a saída para as maiores indústrias do Departamento II. A elevação da escala de produção proporcionada pelo aumento da composição orgânica de capital criou um amplo mercado, seja pela queda dos custos de produção quando confrontados com as indústrias não monopolizadas do referido departamento, seja pelo acentuar das falências e concordatas destas últimas mesmo após o ciclo recessivo. O mercado foi ampliado ainda através da construção das grandes rodovias, o que permitiu que as indústrias do Departamento II, monopolizadas ou em processo de monopolização, tivessem seus produtos introduzidos mesmo nas regiões mais distantes em relação ao Centro-Sul do país, destruindo atividades artesanais e indústrias locais incapazes de competir com um setor industrial, cuja composição do capital transformou-se em muito superior.

4.5- As Características do Ciclo Econômico do “Milagre Econômico Brasileiro”

O ciclo econômico do chamado “Milagre Econômico Brasileiro” consolidou as transformações estruturais inauguradas no governo JK, caracterizadas pela crescente integração do mercado nacional, pela internacionalização econômica e pela hegemonia do capital monopolista e oligopolista. As condições políticas, institucionais e econômicas para o desenvolvimento do referido ciclo foram criadas através do golpe militar de 1964, responsável pela derrocada política e organizativa do movimento operário e das frações burguesas não monopolistas; pela reforma constitucional de 1967, chamada a redefinir relações entre o capital nacional e internacional e entre Estado e sociedade civil; e pelas políticas econômicas dos governos militares, invocada para conduzir a concentração e centralização de capitais principalmente através do arrocho salarial.

Criaram-se as condições para um “boom” econômico, privilegiando os setores monopolistas do setor público e do setor privado concentrados, respectivamente, nos Departamento I e III. A impulsão foi dada por três elementos. Ocorreu um deslocamento de um número expressivo de multinacionais para o Brasil à procura de vantagens relativas como matérias-primas e mão-de-obra - a maioria norte-americanas, enquanto que no primeiro ciclo da internacionalização predominaram os oligopólios europeus.

As multinacionais recém-chegadas, juntamente com as demais instaladas anteriormente, passaram a produzir voltadas também para o mercado externo. Incentivos fiscais e creditícios criados pelo governo, além, é claro, da capacidade ociosa dos monopólios, do mercado sub-continental representado pelos demais países da América Latina e das pressões do governo para equilibrar o balanço de pagamento determinaram uma crescente participação das multinacionais no mercado externo.

O endividamento externo proporcionou o outro elemento responsável pelo impulso do “Milagre Econômico Brasileiro”. Os empréstimos voltavam-se para saldar as dívidas de importações - especialmente de bens de capital - e renegociar a dívida externa - em torno de 3.900 milhões de dólares em 1968 (Tabela IV). O fato do processo de monopolização da fase precedente ter se voltado basicamente para o mercado interno não proporcionou as divisas externas necessárias para cobrir a remessa de lucros, dividendos, royalties, bens de capital - cuja reversão em termos expressivos ocorreu a partir do período do “Milagre”, não antes.

Tal realidade decorreu, ainda, do fato de que a expansão precedente ter se conservado, basicamente, no Departamento III, sendo que o Departamento I, também ampliado, não diversificou a sua produção para além de insumos e tecnologia básica, não se estendendo para a geração de bens de produção de elevada composição tecnológica, o que somente teria início no período do “Milagre Econômico Brasileiro”. Portanto, somente o endividamento externo poderia possibilitar os meios de financiamento complementares às fontes internas de financiamento para a expansão do “capitalismo monopolista associado e dependente”.

O setor público da economia, concentrado basicamente no Departamento I, passou a assumir uma função lucrativa. A venda subsidiada de insumos e serviços para o setor privado foi moderada sob pena de descapitalizar e inviabilizar a expansão do referido departamento, sem o qual o “Milagre Econômico Brasileiro” não seria possível.

O processo de descapitalização do setor público em curso até o “Milagre Econômico Brasileiro” encerrou, em si mesmo, duas outras formas de descapitalização, não apenas dele mas da economia nacional como um todo. Primeiramente, a transferência dos “estímulos” da expansão das forças produtivas do país para os grandes centros capitalistas, à medida que a comercialização dos produtos do setor público com um subsídio implícito na forma da comercialização dos insumos e tecnologia a preços que empatavam com os custos de produção (ou mesmo abaixo deles), ampliava as margens de lucros das multinacionais, os quais eram transferidos para seus países de origem. Ocorria, portanto, uma descapitalização da estrutura produtiva nacional.

Em segundo lugar, proporcionou, ainda, uma facilidade indireta para as exportações realizadas por parte das multinacionais, que dessa forma compensavam o atraso tecnológico das plantas industriais aqui instaladas com os insumos industriais subvalorizados produzidos pelo setor público.

Além de pressionado pelo balanço de pagamento em constante desequilíbrio - especialmente devido à carência de divisas para assegurar a importação de tecnologia e a remessa dos lucros das multinacionais e encargos financeiros da dívida externa - o Estado preservava condições que possibilitavam dinamizar exportações e acentuar as pressões sobre as exíguas divisas, à medida que o lucro ampliado pelo processo descrito tendia sair do país. Formava-se um agudo processo de desnacionalização dos excedentes socialmente produzidos, cuja moderação dependia da própria estabilidade relativa da expansão que então teve início. Para tanto, a relativa correção dos valores dos insumos e tarifas públicas tornava-se necessária.

Aspecto importante foi a nova relação estabelecida entre os capitais. No período compreendido entre 1930 e 1954, as relações estabelecidas entre os capitais no âmbito da estrutura de produção restringiam-se, basicamente, ao capital privado nacional e ao capital estatal. O capital multinacional encontrava-se alheio, em termos fundamentais, da produção.

A oposição que o capital privado nacional exerceu com relação ao capital estatal - com exceção da fração da burguesia comercial que monopolizava o circuito da exportação e importação, que defendeu um retorno da economia brasileira para a divisão internacional do trabalho precedente e que teceu uma crítica contundente ao papel industrializante do capital estatal - possuiu um caráter fluido. Manifestava-se em conjunturas precisas: quando seus interesses encontram-se imediatamente comprometidos pela presença/expansão das empresas estatais em ramos de atividade que o capital privado nacional encontrava-se consolidado.

A oposição do capital privado nacional à ação do capital estatal não assumiu um cunho sistemático porque não possuía condições de substituí-lo na implantação dos novos ramos industriais; porque o setor estatal proporcionava serviços e produtos não raramente abaixo dos próprios custos de produção ampliando as condições de lucratividade no setor privado nacional; porque a expansão do setor estatal ampliava as possibilidades de diversificação da produção do setor privado; e porque a `classe dirigente` dispunha de instrumentos como política cambial, linhas de financiamentos, etc, para sobrepor aos interesses corporativos e imediatistas dos grupos dominantes.

O capital monopolista internacional - em especial o norte-americano - pouco participou da estrutura produtiva industrial nacional no período precedente à internacionalização da economia. A liberação de empréstimos norte-americanos para a implantação de projetos, como a instalação da Companhia Siderúrgica Nacional de Volta Redonda, decorreu mais da disputa de hegemonia internacional, prontamente explorada pelo governo Vargas, conforme demonstrou a literatura referente à industrialização brasileira, do que de interesses econômicos imediatos. A oposição do capital internacional tornava-se veemente quando da incidência de elevadas taxas alfandegárias sobre mercadorias importadas ou do controle da saída de lucros dos investimentos aqui realizados.

A partir do Programa de Metas, com a ampla instalação de um setor industrial multinacional e a ampliação do capital estatal, as relações entre capitais privados e estatal tornaram-se mais complexas. O capital privado nacional conservou a sua oposição de cunho não sistemático em relação ao capital estatal, estabelecendo determinados limites na ação do capital estatal e usufruindo

de múltiplos benefícios do referido capital ou das instituições e mecanismos controlados pela 'classe dirigente'.

Enquanto o capital comercial monopolista importador e exportador manteve a sua tradicional oposição à ação do Estado em prol da industrialização acelerada, o capital industrial privado nacional, como exemplificam os setores vinculados a indústrias de equipamentos e autopeças, respaldaram a ação do Estado. Outros setores industriais, como aqueles organizados na Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Indústria de Base (ABDIB), que congregava empresas fortemente atreladas ao setor estatal, assumiram o apoio explícito à presença expansiva do Estado na economia visto que, por extensão, ampliavam a sua própria presença econômica.

O capital multinacional, tal qual o capital industrial privado nacional, assumiu uma oposição formal e de superfície em relação a ação do capital estatal. A oposição do capital internacional foi intensa apenas quando se desenvolviam debates no sentido de criar/ampliar reservas de mercado para a indústria nacional, quando do impedimento da presença do capital internacional nos setores denominados "estratégicos" aos interesses nacionais, ou, ainda, quando da adoção de políticas restritivas à remessa de lucros.

O padrão de acumulação e financiamento capitalista que teve início com o Programa de Metas e que conviveu com um importante ciclo expansivo no período do "Milagre Econômico Brasileiro", monopolista, dependente e internacionalizado, não apenas preservou, mas também ampliou enormemente a participação do capital estatal na economia. Vários fatores concorreram para tanto. A lógica da expansão do novo padrão econômico consistia em tomar recursos externos baratos à altura daquela conjuntura e potencializá-los internamente. O setor público, o maior de todos os tomadores de empréstimos externos, investia na produção, ampliava as possibilidades de investimento do capital privado nacional e multinacional e otimizava a realização destes capitais graças a infra-estrutura proporcionada pelo setor público.

O setor público convertia-se também num grande comprador de mercadorias do setor privado. Ao mesmo tempo oferecia ao setor privado serviços e produtos de custos inferiores àqueles existentes no mercado internacional, o que aprofundava as condições de plena acumulação no referido setor.

A relação era especialmente interessante para o capital multinacional à medida que o setor público contraía empréstimos externos junto a instituições financeiras como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional, mas cuja origem estava nos grupos oligopolísticos internacionais. Em outras palavras, o setor público, ao diversificar as suas atividades produtivas gerando novos

serviços e produtos e instalando uma consistente infra-estrutura nacional, ampliava as condições de realização dos capitais privados, sendo que ao capital privado internacional ocorria uma rentabilidade extra na forma dos rendimentos dos empréstimos contraídos.

Uma boa parte das transações financeiras envolvendo multinacionais, instituições financeiras internacionais e o Estado sequer envolviam capitais líquidos, mas sim equipamentos, insumos industriais, assistência técnica, etc, proporcionados pelas matrizes de grupos oligopolísticos. Os próprios empréstimos consistiam em processos de realização de mercadorias das matrizes dos grupos oligopolísticos - tecnologia defasada, não raramente - ao mesmo tempo que dava um sentido lucrativo ao excesso de liquidez internacional - ou seja, dos excedentes financeiros que ultrapassavam a possibilidade de acumulação nos países cêntricos.

Os empréstimos internacionais realizados por parte do Estado, que entre outros objetivos deveria implementar o capital estatal, apresentava a maior garantia entre todos os tomadores de empréstimos, qual seja o fundo público e as próprias instalações de produção e de serviços do setor público. Portanto, concomitantemente à abertura de possibilidades criadas pelo padrão de endividamento externo para a realização econômica dos capitais oligopolísticos internacionais e monopolísticos nacionais, agregava-se a garantia econômica dos empréstimos representada pelo patrimônio público e a transformação destes empréstimos em capitais de risco no horizonte estratégico.

O imbricamento que os capitais passaram a assumir a partir da segunda metade dos anos 50 não apenas no Brasil e América Latina, mas em todo o mundo; a consolidação das economias regionais como subsistemas do capitalismo mundial; a constituição dos Estados nacionais em reservas político-militares do imperialismo nos quadros da Guerra Fria e da luta contra o socialismo; e a alta cúpula da burocracia civil e militar - ou 'classe dirigente' - com seus conceitos de modernização e de progresso, o seu alinhamento ao bloco ocidental e a reposição do caráter coercitivo do Estado completavam as condições para a convergência dos capitais monopolistas nacionais e oligopolistas internacionais para o padrão de acumulação e financiamento monopolista, dependente e internacionalizado.

4.5.1- Contradições e Crise do Milagre Econômico Brasileiro

Mendonça (1988, p. 75-94) compreendeu a crise subsequente ao "Milagre Econômico Brasileiro" como uma decorrência das características e do grau de desenvolvimento do novo

momento do padrão de acumulação internacionalizado. A elevada produtividade e acumulação das empresas monopolistas importaria uma transferência de grande parte da renda e de mais-valia acumulada nos demais setores econômicos para as mesmas, o que geraria um desenvolvimento ainda mais desequilibrado devido às diversas velocidades, formas e intensidade da acumulação. O quadro se agravaria, ameaçando a própria acumulação em amplos setores econômicos não integrados ao capital internacional e estatal, à medida que o caráter multinacional das empresas de maior capitalização implicaria no envio para fora das frações majoritárias dos seus lucros nos quadros de uma produção voltada para dentro.

As conseqüências que decorriam desse processo, além da própria transferência dos estímulos da produção para “fora”, seria o déficit na balança comercial mediante o imperativo das restritas divisas externas flagradas pela necessidade da remessa de lucros das multinacionais e da importação de insumos, tecnologias e bens de consumo correntes. O endividamento externo, proporcionando divisas externas, seria a saída para cobrir o déficit na balança comercial, assegurar a remessa de lucros das multinacionais e dos dividendos e serviços da dívida externa.

A crise do petróleo acentuaria as dificuldades da economia brasileira à medida que eliminaria a grande liquidez internacional, dificultando o refinanciamento da dívida externa e as coberturas do déficit na balança comercial; provocaria a elevação das taxas de juros internacionais e importaria a substituição de programas de financiamento internacionais de longo prazo por programas de curto e médio prazo; e a elevação dos preços do petróleo em 400% pressionaria ainda mais a balança comercial do país, dependente da importação de petróleo e insumos industriais derivados. Neste quadro, subiriam os custos de produção e da renovação do capital constante, ameaçando respectivamente a realização da produção e a acumulação.

Para Sergio Goldenstein (1986, p. 93-99), o balanço de pagamentos - saldo das transações correntes mais os pagamentos do principal da dívida externa - não apresentaria um enorme desequilíbrio. Conforme demonstra a Tabela IV, a dívida externa, importante fator responsável pelo desequilíbrio, totalizava 3.372 milhões de dólares em 1967.

A corrida do país aos grandes empréstimos internacionais extrapolaria em muito as necessidades de refinanciamento da dívida, segundo Goldenstein. 50% dos empréstimos teriam sido desnecessários para este objetivo. Mas a superabundância das reservas cambiais ou internacionais então proporcionada pelo padrão de economia de endividamento internacional seria necessária como forma suplementar à poupança interna para financiar a aceleração do crescimento econômico. Todos os setores econômicos teriam abocanhado uma parte destes recursos.

O autor chamou a atenção para o fato de que o superendividamento provocou o “inchamento” das reservas de câmbio resultando numa ampliação excessiva da base monetária nacional, visto que a “quantidade de moeda gerada pela conversão de dívidas em moeda nacional era bem superior à quantidade de moeda destruída pela conversão de cruzeiros em divisas”. Para conter a expansão da base monetária e sustentar taxas de juros internas superiores às próprias taxas internacionais, o governo aumentava a dívida pública, que salta dos Cr\$ 10.111 milhões em 1970 para Cr\$ 38.344 milhões em 1973. Acentuou, dessa forma, um fator da crise do balanço de pagamento que até o início do período não ocupava grande importância para formação da referida crise.

O “choque do petróleo” ocorrido em outubro de 1973 não seria o elemento responsável pelo esgotamento do ciclo do “Milagre Econômico Brasileiro”, mas encarregar-se-ia de antecipá-lo na visão de Sérgio Goldenstein. Elevar-se-iam os custos das importações de matérias primas e de petróleo e, em consequência, ocorreria uma elevação formidável do déficit comercial.

A historiografia sobre o tema, referenciando nas taxas de crescimento do produto interno bruto, apontou a crise do petróleo como um marco que delimitou o início da crise do “Milagre Econômico Brasileiro”. Esta crise foi responsável pela elevação das taxas de juros e pela diminuição da liquidez financeira internacional. Economias como a brasileira conheceram um processo que ameaçava seus ritmos de crescimento econômico, à medida que se elevavam os encargos financeiros internacionais, recriando de forma ampliada a velha crise no balanço de pagamentos. A elevação das taxas de juros e diminuição de liquidez no mercado internacional de capitais comprometeu, por sua vez, a continuidade do processo de internalização do Departamento I.

O Estado, que no início do período criou as Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN) e as Letras do Tesouro Nacional (LTN) como forma de refinar o déficit público e formar poupança nas mãos do Estado para conduzir inversões na infra-estrutura, entre outros objetivos, conviveu, agora, com uma elevação das taxas de juros no sistema financeiro nacional, em decorrência da elevação dos custos de capitais disponíveis no mercado mundial. Teve início o gigantesco endividamento interno como estratégia para o refinanciamento do déficit público.

O Estado encontrava-se premido pela transferência de renda para o exterior através das multinacionais e da dívida externa e pelas pressões sobre o balanço de pagamento delas decorrente, de um lado, e pela criação de uma gigantesca esfera especulativa interna que teve que ser

constantemente refinanciada, de outro. O resultado foi a “descapitalização” do país, a fundação de um paraíso financeiro especulativo e o crescente estreitamento da poupança do setor público.

A estratégia de expansão implementada deu sinais de esgotamento. Assentada na importação de bens de capital e insumos industriais, na ampliação da infra-estrutura interna e na instalação de políticas creditícias para importação e exportação, conduzida basicamente pelo Estado, não poderia ser mantida devido a elevação dos custos do capital internacional, da tecnologia e dos insumos industriais após a crise do petróleo.

No biênio 1973/74 a política de confisco salarial conheceu os seus limites sociais - em termos de epidemias e explosões sociais - e os limites econômicos - em termos de ameaça a amplos setores industriais vinculados à produção de bens de consumo não-duráveis para os trabalhadores. Conforme já demonstrado na Tabela II, o salário mínimo caiu para 54,48 dólares em 1974. O confisco salarial encontrava, portanto, grandes obstáculos para ser ampliado além daqueles limites.

O setor agropecuário teve fomentado o seu subsetor agroexportador graças às subvenções públicas. O cultivo e industrialização da soja e da laranja, por exemplo, conviveram com uma expansão inaudita graças a esse mecanismo. Mas parte da rentabilidade do subsetor era, portanto, artificializada. Possibilitada através de capital “morto” liberado pelo Estado na forma das subvenções públicas, o que representava a “destruição” de excedentes sociais para a geração de superávites comerciais.

O subsetor agropecuário voltado para o mercado interno conheceu ganhos restritos de produtividade. O tabelamento de preços conduzidos por entidades como a SUNAB, volta-se para baratear custos de reprodução da força de trabalho e ampliar acumulação de capital no setor urbano-industrial, o que terminou por comprimir a lucratividade do subsetor. Os poucos ganhos de produtividade que se realizou no subsetor, por sua vez, tenderam a concentrar-se nas mãos dos atravessadores e dos monopólios alimentícios. Estes processos, responsáveis pela baixa capitalização do setor agropecuário, concorreram também para o esgotamento do ciclo econômico do “Milagre Econômico Brasileiro”.

O centro das contradições do padrão de acumulação internacionalizado expressava-se duplamente. Primeiramente, no fato de que o processo de realização do valor se dar internamente - voltado fundamentalmente para o mercado interno - enquanto os setores mais dinâmicos e rentáveis da economia eram de propriedade externa - multinacionais que buscavam transferir para fora sua acumulação. A esta contradição agregava-se outra, qual seja a instalação precária do Departamento I. Tal realidade exigia a importação de insumos e tecnologia, o que comprometia a expansão

equilibrada dos departamentos econômicos através da transferência interdepartamental de estímulos internamente à economia brasileira e concorria para acentuar crescentemente a crise do balanço de pagamento.

A esta dupla característica do padrão de acumulação agregava-se o recurso do endividamento externo para assegurar a instalação da infra-estrutura de transporte e comunicação e a ampliação dos setores do Departamento I (já instalados ou da instalação de novos setores).

Criava-se um padrão de endividamento externo. Para além de constituir-se numa das fontes de financiamento da expansão do novo padrão de acumulação na forma da infra-estrutura e cobertura de importações de tecnologia e insumos, o endividamento foi necessário para criar os meios de pagamento internacionais para a realização da remessa de lucros das multinacionais, dividendos da própria dívida externa, royalties etc.

4.6- O II Plano Nacional De Desenvolvimento

O II Plano Nacional De Desenvolvimento (II PND) foi elaborado num contexto de crise, mas com o propósito de retomar as elevadas de taxas de crescimento econômico do período precedente. Sua grande importância residiu, ao mesmo tempo, no fato de ter “completado” a matriz das relações interindustriais taylorista-fordista (através da instalação dos últimos ramos industriais constitutivos do setor produtor de bens de produção sem, contudo, suprir os bens de tecnologia superior, o que conserva o país dependente dos bens oriundos de ramos industriais do referido setor localizado nos países cênicos) e de ter sido a última fase de dinamismo da economia brasileira até os dias atuais.

4.6.1- O II PND: O Prolongamento da Acumulação Precedente e a Postergação da Agonia

O II Plano Nacional de Desenvolvimento foi iniciado oficialmente em 1974 e prolongou-se de fato até 1976. Ele expressou a tentativa de continuidade do processo de montagem da matriz de relações industriais que teve início em 1956 com o Programa de Metas e que conheceu um salto importante com o chamado “Milagre Econômico Brasileiro”.

O II PND apoiou-se num diagnóstico acerca da economia brasileira. Localizou como importante gargalo econômico a insuficiência de produtos oriundos do setor de bens de produção criados ou ampliados pela expansão industrial da fase precedente; reconheceu no atraso do setor da

indústria alimentícia implicações inflacionárias; identificou a sensibilidade da economia brasileira à importação de determinados produtos, em especial em termos de elevação de custos de produção; e apontou a tendência de um elevado desequilíbrio externo desencadeado pela pressão das importações de insumos industriais, tecnologia e petróleo e derivados na balança comercial e, principalmente, no balanço de pagamento.

Os problemas da economia brasileira esclarecidos pelo diagnóstico realizado não poderiam, conforme previa o plano, serem enfrentados parcial e isoladamente. Os problemas deveriam ser enfrentados simultaneamente através de um plano global de desenvolvimento, de tal forma que provocasse a criação e transferência de estímulos sobre o conjunto da economia.

As metas estratégicas do II PND seriam basicamente três: conservar uma taxa elevada de crescimento para a economia brasileira, pelo menos aproximada às taxas obtidas no período do “Milagre Econômico Brasileiro”; corrigir os desníveis e os gargalos gerados pela expansão industrial anterior, buscando uma expansão mais estável e corretiva; e realizar uma transformação das prioridades da indústria brasileira, convertendo o Departamento I, produtor de bens de produção, no setor mais dinâmico e indutor do processo de expansão industrial, ocupando o lugar que até então era desempenhado pelo Departamento III, produtor de bens de consumo duráveis. Dessa forma, segundo os ideólogos e tecnocratas do regime, a sociedade brasileira teria criado condições mais adequadas para ingressar no rol dos países desenvolvidos mais ao final do século XX.

Em que pese o discurso justificador do II PND, havia outros fatores de extrema importância para compreendermos a sua formação. A crise do “Milagre Econômico Brasileiro”, já manifesta no primeiro semestre de 1973, aguardou o “Choque do Petróleo” de outubro de 1973 e a mudança de governo em março de 1974 para revelar a amplitude das suas conseqüências sobre a economia brasileira. As modificações de alguns indicadores econômicos entre 1973 e 1974 nos revelavam a gravidade da crise naquele momento: as importações de matérias primas (incluindo o petróleo) passaram de 3.271 milhões de dólares para 8.429 milhões de dólares; o custo de importação por tonelada saltou de 124,4 dólares para 230,2 dólares; o preço da tonelada de petróleo importado viu-se multiplicado por 4; o déficit comercial atingiu 4.690 milhões de dólares em 1974; e as despesas da balança de pagamento passaram de 10.530 milhões de dólares para 18.522 milhões de dólares, conforme podemos constatar na Tabela XII.

O balanço de pagamentos foi o elemento central a ser considerado. Conforme já alertado por Prado Jr (1966, p. 134-135), Oliveira (1984, p. 92-107) e Mantega, Moraes (1980, p. 59-71) o

balanço de pagamentos constituiu-se no elemento de maior fragilidade do padrão capitalista de acumulação e financiamento implementado no Brasil, porque teria que mobilizar enormes divisas para que o capital estrangeiro - diretamente aplicado na forma das multinacionais; indiretamente aplicado e de curto prazo, como os capitais aplicados na esfera financeira nacional; e empréstimos provenientes de governos e instituições financeiras internacionais voltados para a montagem de infra-estrutura, para o refinanciamento da própria dívida externa e para o repasse de riqueza na forma de financiamentos ou subsídios às empresas privadas e públicas - pudesse ser enviado para o exterior.

Manter as condições para um aporte constante de capitais externos era fundamental para o governo “cobrir” o déficit do balanço de pagamentos e reiterar a dinâmica econômica acima referida. Com a crise do petróleo, esta dinâmica revelou-se pressionada em vários aspectos. A elevada liquidez internacional desapareceu. Os países centrais começaram a operar modificações importantes na sua estrutura de produção internamente. Como se revelaria mais tarde, ao final dos anos 70 e início dos anos 80, estas modificações não se circunscreviam a remanejamentos das bases das relações interindustriais. Elas voltaram-se para a modificação da matriz de relações interindustriais e, conseqüentemente, do paradigma tecnológico adotado até então.

O taylorismo-fordismo, que conheceu os primeiros sinais de esgotamento ao final dos anos 60, mediante as novas exigências de um mercado internacional multipolar e altamente competitivo, viveu o seu “réquiem” com a crise do petróleo. Os custos financeiros elevaram-se porque deveriam financiar a corrida bélico-militar do ocidente liderada pelos Estados Unidos contra a ex-União Soviética, cobrir déficits públicos dos Estados capitalistas centrais em decorrência da imobilização de capitais na forma de tecnologia, de insumos industriais e de matérias primas estocáveis, assumir os custos dos novos preços do petróleo e derivados que elevariam-se violentamente e, principalmente, viabilizar o financiamento do processo de reestruturação oligopolista dos países centrais.

Os capitais dos países centrais tenderiam, nesta conjuntura, a conservar-se neles mesmos em função da crise depressiva e da restrição da taxa média de lucro e, principalmente, para subsidiar pesquisas tecnológicas e científicas para a conquista de novo padrão tecnológico, para requalificar gerencial e administrativamente as empresas, para recompor em novas bases o quadro de pessoal e para desencadear novas formas de reestruturação do trabalho.

A implementação do II PND, portanto, deveu-se menos à pressão dos empresários privados ligados ao Departamento I e mais à busca por parte do Estado de completar a instalação da matriz

interindustrial iniciada a partir do Programa de Metas. E isto, menos em decorrência de pressões de cunho nacionalista e mais em função do imperativo da substituição de importações de insumos industriais básicos - especialmente petróleo e derivados - e tecnologia básica que tão profundamente abalavam o balanço de pagamento posteriormente à crise do petróleo, pelas razões acima indicadas.

O balanço de pagamentos buscou ser equilibrado. Além da própria substituição das importações de insumos industriais, petróleo e tecnologia, ocorreu a conversão do país em exportador de uma larga parcela destes mesmos produtos reforçando a balança comercial. De tal forma, que às pautas de exportações - que conviveriam com um crescimento inaudito de determinados produtos agropecuários como a soja e o suco de laranja, de bens de consumo duráveis como o automóvel e eletrodomésticos e de bens de consumo não duráveis como calçados e tecidos - incorporaram os minérios brutos, ferro, aço etc.

O II PND permitiu concluir a montagem da matriz das relações interindustriais que teve início com o Programa de Metas. Esta “conclusão” desenvolveu-se sob o paradigma tecnológico e empresarial da produção taylorista-fordista.

Enquanto o esgotamento e transição deste paradigma viu-se acentuado a partir da crise do petróleo nos países capitalistas centrais, o governo militar desenvolveu o II PND com o propósito de “completar” - no sentido de instalar todos os setores econômicos ainda que de forma insuficiente, tecnologicamente defasado e “impossibilitado” de produzir todo e qualquer produto de elevada composição tecnológica - a matriz das relações interindustriais. Eis o quadro: elevado endividamento externo, instalação de novos setores industriais sob estrutura produtiva defasada em relação aos países centrais e dependência tecnológica.

Este quadro estrutural-dependente culminou com a transferência líquida de recursos numa escala inaudita a partir do choque econômico internacional de 1979. Conforme podemos conferir na Tabela XIII, o impacto do choque econômico internacional de 1979 determinou a elevação dos juros da dívida externa de 2.696 US\$ milhões em 1978 para 4.186 US\$ milhões em 1979. Nos anos que se seguiu a elevação foi ainda maior ocorrendo, concomitantemente, a retração da liquidez internacional - o que comprometia a estratégia de recorrer a novos empréstimos para refinarçar juros e serviços da dívida externa - e a pressão para a remessa dos juros e dividendos.

Os anos 80 reiteraram os impasses estruturais que tão profundamente caracterizaram a sociedade brasileira no período do “Milagre Econômico Brasileiro”: sangria permanente de recursos nacionais; dívida que crescia vertiginosamente apesar desta sangria; paradigma tecnológico nacional obsoleto se confrontado com os países capitalistas centrais e em franco sucateamento devido à crise

de financiamento interno e externo da economia; infra-estrutura que acumula crescente carência de recursos e gargalos estruturais; ausência de uma consistente articulação institucional e fundos satisfatórios para o desenvolvimento de ciência e tecnologia que concorresse para a conquista de padrões técnico-científico genuinamente nacionais; aceleração da destruição dos recursos naturais não-renováveis decorrente de bolsões de população extremamente empobrecidas e de uma estrutura produtiva extensiva, tecnologicamente defasada e que buscou superávites comerciais a qualquer custo para aliviar o déficit da balança de pagamentos; e distribuição altamente regressiva da renda, da informação, da participação política e da escolaridade no âmbito da sociedade brasileira.

O Brasil - juntamente com os demais países denominados “países em desenvolvimento” ou “economias emergentes” - concorreu para o financiamento da reestruturação da matriz das relações interindustriais e do paradigma tecnológico dos países capitalistas centrais. A transferência de recursos assumiu extrema importância para a conformação do montante de capital social necessário à reestruturação tecnológica dos países centrais.

4.6.2- O II PND e as Contradições Burguesas

O II PND conservou-se nos limites do processo de industrialização em curso no Brasil. Formou-se tendo em vista completar a internalização de setores de atividade do Departamento I, corrigir desequilíbrios motivados por atrasos de determinados setores e equacionar pressões externas no sentido de conservar o caráter do padrão capitalista de acumulação e financiamento inaugurado com o Programa de Metas. O II PND não se constituiu, portanto, num plano voltado para redefinir um padrão econômico, o que implicaria em transformar a matriz das relações interindustriais, o modelo tecnológico adotado e o caráter da relação entre o setor público e o setor privado.

O II PND propunha-se a completar a matriz das relações interindustriais em curso, conservar o modelo tecnológico e manter a relação entre o setor público e o privado, porém, modificando por dentro da matriz a dinâmica das relações interdepartamentais. Buscou-se atribuir ao Departamento I a liderança das articulações interdepartamentais.

O fato do II PND comprometer conjuntamente interesses dos capitais vinculados ao Departamento II e III, visto que estes não teriam - salvo alguns ramos industriais isoladamente - prioridade nas grandes inversões públicas, tal processo poderia até mesmo ampliar espaços de

crescimento para estes departamentos econômicos a médio prazo. Esta realidade não deteve as contradições e disputas políticas e econômicas que se formaram nos bastidores do regime militar.

As disputas intersetoriais se davam em torno do fundo público e em função da redefinição das relações interdepartamentais sob a matriz das relações interindustriais vigentes. O setor da construção civil, em especial as empreiteiras, assumiram oposição ao II PND, temerosos de que a canalização dos recursos públicos para o Departamento I ameaçasse o ritmo da sua acumulação, visto que o Estado disporia de recursos mais exíguos para manter a quantidade e o ritmo das obras públicas como usinas, conjuntos residenciais etc. O capital estrangeiro, por sua vez, mobilizou-se, prioritariamente, para conservar o Departamento III por ele controlado como o mais dinâmico da economia. Pressionou as autoridades da área econômica do governo para conservar livres as importações de máquinas e equipamentos - e não raramente, insumos industriais - para obtê-los junto à matriz do próprio grupo multinacional aqui instalado. Os industriais do Departamento I disputaram, ao mesmo tempo, a restrição às importações de bens de produção que já estavam sendo produzidos internamente pela iniciativa privada e maior participação nos fundos públicos. Os obstáculos e disputas em torno do II PND residiam, basicamente, no tocante à participação nos fundos públicos, na restrição das importações e no grau da participação do Estado na economia.

O Estado brasileiro sob o regime militar demonstrou dificuldade em arbitrar as perdas, disciplinar o processo de acumulação em curso e operar ruptura com interesses estabelecidos. Conforme Lídia Goldenstein afirmou,

As resistências ao Plano foram abortadas por meio dos velhos mecanismos de sempre: o Estado mantém as transferências de recursos e os mecanismos de proteção aos velhos setores até então privilegiados, assumindo os custos para evitar rupturas de acordo com a característica básica do padrão de acumulação brasileiro (Lídia Goldenstein, 1994, p. 85).

Esta dificuldade, conforme afirmou Lídia Goldenstein, foi conseqüência do caráter do Estado. Este encontrava-se composto por uma articulação de interesses que, a nosso ver, expressava-se no bloco no poder, contraditoriamente imobilizando-o no sentido de romper com interesses “atrasados” e “tradicionais”, mas agilizando-o na defesa dos interesses dos grupos monopolísticos.

O empresariado vinculado ao Departamento I e organizado na Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Indústria de Base (ABDIB) desenvolveu, durante o regime militar, críticas às

teses privatistas e de afastamento do Estado das articulações econômicas e defendeu a proteção à indústria nativa. A crítica ao regime ditatorial e a defesa ao retorno do país ao “estado de direito” também possuiu grande presença nas entrevistas e posicionamentos dos representantes mais ilustres desse setor.

A posição de Mantega, Moraes (1980, p. 95-101) segundo os quais este setor aguardaria oportunidade e condições para um rearranjo político-econômico nacional, tendo em vista liderar e ser o centro articulador de um novo projeto de hegemonia nos parece inconsistente. Primeiramente, por que este setor não assumiu uma postura contundente de oposição ao regime militar, mobilizando a sociedade civil e demais frações burguesas sensíveis a um rearranjo político. A sua oposição foi moderada e não abraçaram uma bandeira nacionalista, o que caracterizaria muito mais uma acomodação de forças e interesses dentro do bloco do poder do que uma transformação dele mesmo. A reacomodação de interesses fez-se “necessária” mediante a queda do impulso expansivo da economia em geral e do papel de grande destaque que o Departamento I assumiu durante os períodos do “Milagre Econômico Brasileiro” e do II PND, em especial o seu setor privado.

Em segundo lugar, um novo projeto de hegemonia haveria de ser o resultado do esgotamento da estrutura de reprodução material sobre o qual se apoiava a sociedade. A Revolução de 30 e o período pós-revolucionário, precedido pelo esgotamento do padrão de acumulação então vigente, encarregaram-se de romper com os escombros do referido padrão e edificar um novo padrão econômico. Isto não ocorreu no Brasil do II PND, visto que a economia conservava-se sob uma dinamicidade relativamente elevada e, nem tampouco, havia sinais concretos da crise orgânica do padrão de acumulação vigente (que no futuro não muito distante haveria de se manifestar).

Indubitavelmente os representantes da ABDIB ou de qualquer outra fração burguesa que compôs o bloco do poder - os setores monopolísticos da indústria alimentícia, o capital bancário/financeiro, o capital multinacional etc - não caracterizaram como esgotada a matriz das relações interindustriais vigentes ou propuseram uma matriz alternativa. Nem tampouco uma “guerra política” interburguesa de bastidores foi presenciada no período do regime militar pós-II PND.

4.6.3- Contradições e Crise do II PND

O II PND recorreu de forma intensa ao padrão de endividamento externo, repondo uma estratégia de financiamento numa conjuntura que se apresentava desfavorável a esta iniciativa.

Porém, ela foi um imperativo daquele plano, visto que inexistiam condições internas de financiamento.

A reorganização do sistema bancário desenvolvido no Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) conservou os bancos nas operações convencionais de serviços e de crédito ao consumidor. O objetivo central era criar uma estrutura de financiamento ao consumidor para viabilizar a realização comercial dos bens de consumo duráveis, atingindo, praticamente, todo o corpo social. A conformação de uma estrutura de financiamento da produção não foi objetivo central do PAEG. Os bancos privados nacionais não possuíam capitais e, nem tampouco, interesse de financiar a longo prazo a instalação/ampliação dos novos setores produtivos.

A outra saída poderia ser operar uma reforma fiscal e tributária extremamente forte apurando nas mãos do Estado os recursos necessários para alavancar uma nova arrancada industrializante a partir do setor público. Tal iniciativa certamente comprometeria a manutenção das taxas de crescimento (ainda elevadas no “Pós-Milagre”) e desencadearia um ciclo inflacionário intenso, além é claro de romper com o pacto político interburguês que assegurava a estabilidade pelo alto do regime militar.

A entrada de recursos externos para “equilibrar” os déficits da balança de pagamentos converteu-se num processo vital para a reiteração do padrão econômico fundado na dependência e subalternidade na conjuntura do II PND, seja para cobrir custos de tecnologia, seja para cobrir o desequilíbrio da balança comercial devido à elevação dos preços do petróleo e insumos derivados e da deterioração dos termos de troca motivada pela queda do valor das exportações de produtos primários, seja ainda para cobrir custos de encargos financeiros anteriores e para “criar” liquidez para a remessa de lucros das multinacionais.

A entrada de recursos externos não contou com uma grande participação das empresas multinacionais e dos monopólios industriais e bancos nacionais, que no período anterior completaram os empréstimos recorridos pelo governo. A elevação dos custos internacionais do capital, a subida dos custos de tecnologia e de insumos industriais importados e a queda de ritmo de crescimento interno da economia desestimularam a corrida dos setores privados atrás de empréstimos internacionais.

A retração dos investimentos e da aceleração da inflação completaram o quadro. A insegurança econômica, a relativamente elevada capacidade ociosa das empresas e as convidativas aplicações de prazos cada vez mais curtos e indexados à correção monetária (ORTN), absorvem recursos para a esfera financeira. Os títulos públicos converteram-se, sem risco e com a proteção da

correção monetária contra a inflação, na âncora que regulamentava a rentabilidade das aplicações financeiras em geral.

Este processo obedeceu a uma estratégia do governo que nasceu durante o PAEG e conservou-se posteriormente: para encontrar as divisas externas para viabilizar a remessa de lucros das multinacionais e os dividendos e serviços do endividamento externo - e que durante o II PND agregou-se à necessidade de encontrar recursos para importar tecnologia, petróleo etc, de custo mais elevado - o governo adotou a política de elevar o patamar dos juros internos, obrigando o grande capital privado a realizar empréstimos externos. Na fase da expansão do “Milagre Econômico Brasileiro”, quando as empresas avaliam mais interessante aplicar diretamente na produção do que imobilizar seus ativos nas aplicações financeiras, o esquema adotado não revelava todo o seu “risco”. Mas converteu-se numa “armadilha” quando o dinamismo econômico caiu e a inflação cresceu.

Assegurar as aplicações de curto prazo e indexadas à correção monetária (ORTN) converteu-se num problema de graves proporções para a economia brasileira, a saber: transformou-se num mecanismo de propagação inflacionaria, seja pelos novos e abundantes meios de pagamento que ela mesma representou, seja pela correlação entre inflação e remuneração financeira; liquidou-se a frágil estrutura de financiamento da estrutura produtiva através de bancos nacionais na forma de linhas de crédito voltadas para a estrutura produtiva privada, visto que não se corria riscos no âmbito da especulação financeira em torno dos títulos do governo; converteu-se o fundo público em algo crescentemente comprometido com a reiteração e acumulação do capital na esfera financeira, exaurindo a sua capacidade de financiador da economia e fiador da seguridade social de acordo com a dimensão keynesiana que historicamente o Estado assumiu no Brasil; edificou o Brasil como mais uma das repúblicas dos capitais de aplicação de curtíssimo prazo, sem qualquer sentido produtivo.

Formou-se um círculo vicioso e especulativo para os capitais privados nacionais e estrangeiros que se encontravam na forma de poupança interna. O processo, contudo, estende-se também por sobre os capitais captados externamente através de monopólios empresariais e bancários. Conforme esclareceu Lúcia Goldenstein,

De um lado, as autoridades econômicas elevam as taxas de juros tentando “empurrar” empresas e bancos para o mercado financeiro internacional. De outro, preocupadas com a inflação e, ao mesmo tempo, para garantir as taxas de juros internas elevadas, absorvem a liquidez decorrente da entrada de recursos externos vendendo títulos

públicos às taxas por elas elevadas, aumentando o volume de títulos em circulação e, conseqüentemente, seu custo financeiro. (Lídia Goldenstein, 1994, p. 90).

Finalmente, parte dos empréstimos externos realizados pelo governo foi repassado para a iniciativa privada sob taxas de retorno inferiores às aquelas do próprio empréstimo e com longo período de carência. A isto somavam-se incentivos fiscais, subsídios e serviços públicos a custos defasados, ou seja, o Estado não apenas abria mão da sua participação nos excedentes gerados por parte de determinados setores da iniciativa privada, como também transferiu capital líquido para o setor privado a título de “fundo perdido” para várias empresas, ramos de atividades ou mesmo setores econômicos.

4.7- A Articulação do Modelo Econômico

O padrão de acumulação monopolista, dependente e internacionalizado se articulou por meio da entrada das multinacionais, do padrão de endividamento externo e da própria monopolização da indústria nativa. O dinamismo do padrão de acumulação passou a depender de forma crucial destes capitais.

A presença das multinacionais se intensificou conforme podemos comprovar através da Tabela III. No universo das 10 maiores empresas por setor as multinacionais se destacavam nos setores de bens de capital (especialmente indústrias de materiais elétricos, mecânicos e químicos), bens de consumos duráveis (com grande destaque para as indústrias de materiais de transporte e eletrodomésticos) e bens de consumo não-duráveis.

Quando consideramos o fato de que o setor produtor de bens de consumo duráveis controlado pelas multinacionais era a locomotiva do padrão e absorvia ganhos de produtividade de todos os demais setores em decorrência da sua localização estratégica, concluímos que os números não alcançam o grau dessa influência. Isto fica mais evidente quando agregamos à interpretação desta influência a superioridade tecnológica e empresarial destas empresas. Em 1974, elas detinham em torno de 30% do patrimônio líquido total das 5.113 maiores empresas da indústria de transformação do país, conforme podemos confirmar através da Tabela XLII.

As empresas monopolistas nacionais também se consolidaram no período. Embora praticamente excluídas do setor de bens de consumo duráveis elas passaram a monopolizar o setor

de construção civil, o comércio, as comunicações e assumiam grande importância no setor de bens de capital e bens de consumo não-duráveis conforme podemos averiguar através da mesma Tabela.

As empresas estatais monopolizavam os setores de bens intermediários e de serviços. Em que pese as orientações econômicas voltadas para a autovalorização dos seus capitais, estas empresas assumiam o papel de proporcionar condições econômicas e infra-estruturais para impulsionar o dinamismo do modelo. Isto determinava que uma parte significativa dos seus ganhos de produtividade fossem transferidos para as grandes empresas privadas.

O padrão de endividamento externo também passou a assumir crescente importância no contexto da articulação econômica do modelo, conforme podemos comprovar através da Tabela XXXVIII. O crescimento da dívida conviveu com uma aceleração a partir de 1967 quando se encontrava na casa dos U\$ 3.372 milhões. Mas foi a partir de 1971 que a dívida externa deu sinais de uma dinâmica irresistível de expansão saindo da casa dos U\$ 5.295 milhões em 1970 e atingindo a casa dos U\$ 6.622 milhões. Em 1976 atingia a casa dos U\$ 25.985 milhões.

A dinâmica de expansão da dívida externa estava relacionada com os investimentos infra-estruturais (estradas, frota naval, telecomunicações etc) e indústria de base de caráter estatal realizados pelos governos militares, tendo em vista assegurar a expansão econômica; com a pressão do capital financeiro internacional interessado em encontrar importadores de capitais em condições de potencializar a sua reprodução; com os estreitos superávits da balança comercial (quando não deficitária a exemplo dos anos de 1971 e 1972); com a exigência de divisas externas para o envio de lucros das multinacionais e com o próprio refinanciamento da dívida externa em função da sua própria dinâmica e dos desequilíbrios econômicos em curso. Portanto, tratava-se de uma dinâmica estrutural da economia monopolista, dependente e internacionalizada. A referida dinâmica seria significativamente agravada com a chamada “crise do petróleo” em 1973.

A estrutura econômica brasileira, que convivia com a instalação dos últimos ramos industriais necessários para completar a estrutura industrial, se articulava a partir de um padrão de relações interindustriais taylorista-fordista. Padrão este em processo de superação nos países de capitalismo cêntrico.

Este processo assumiu grande relevância para a compreensão do período à medida que a estrutura econômica brasileira não se transformou num grande exportador de produtos industrializados de elevada composição tecnológica, em especial bens de consumo duráveis e bens de produção. Além da defasagem tecnológica estabelecida entre o padrão de relações interindustriais vigente no Brasil e o padrão de relações interindustriais pós-taylorismo-fordismo

dos países de capitalismo cêntrico, agregava-se o fato de que as subsidiárias das multinacionais não vieram produzir no país para competir com suas próprias matrizes internacionais. Vieram para explorar a condição de um mercado cativo representado pelo mercado nacional.

Conforme podemos verificar através da Tabela XXXV, entre 1968 e 1976 a exportação de produtos agrícola *in natura* caiu de 69,1% em 1968 para 47,8% em 1976. Esta queda de participação dos produtos agrícola *in natura* nas exportações ampliou espaços para a exportação de outros produtos, em especial de bens industrializados.

A exportação de minérios não-industrializados subiu de 7,4% para 11,1%. Outros produtos não-industrializados (que se encontravam fora do grupo de bens minerais e agropecuários *in natura*) caiu de 2,9% para 1,8%.

Os bens industrializados elevavam a participação nas pautas de exportação no mesmo período. Os bens industrializados de base agrícola subiam de 16,2% para 19,7%, enquanto que os bens industrializados de base não-agrícola subiam de 0,7% para 15,3% e outros industrializados subiam de 3,7% para 4,8%.

A participação dos bens agrícolas *in natura*, minerais, outros “não-industrializados” e industrializados de base agrícola em 80% das exportações e os bens industrializados de base não-agrícola e “outros industrializados” em 20% das exportações demonstra a dependência da economia brasileira da exportação de produtos e indústria primária. Esta realidade determinava a submissão da estrutura econômica brasileira aos termos de troca favoráveis aos países cêntricos. Determinava ainda a sua vulnerabilidade às instabilidades da economia internacional a exemplo da “crise do petróleo”, quando ocorreu uma queda do valor dos bens primários e uma elevação brutal do valor do petróleo e de bens tecnológicos no mercado internacional.

Esta realidade demonstrava, ainda, que a montagem dos últimos setores industriais necessários para completar o padrão interindustrial taylorista-fordista não modificava (pelo menos até aquele momento) a condição da economia brasileira. Conservava-se, em termos fundamentais, a condição de uma economia exportadora de produtos primários de origem agrícola e mineral *in natura*, pré-transformado ou transformado.

A dependência da economia nacional em relação à dinâmica de expansão das multinacionais e monopólios nacionais (não raramente diretamente dependente das multinacionais) e a elaboração de políticas governamentais pragmaticamente voltadas para assegurar investimentos em infraestrutura e financiamentos direcionados para os setores privados de ponta da economia concorreram decisivamente para a consolidação do papel estratégico das empresas multinacionais e monopólios

nacionais no conjunto da sociedade brasileira. Exemplo dessa realidade nos deu a indústria automobilística, que determinou em grande medida o ritmo da importação de petróleo, da pesquisa de extração de petróleo, da construção de refinarias, da construção de estradas de rodagem, do planejamento urbano, da conformação de uma indústria fornecedora de peças e componentes para automóveis, da indústria de base estatal fornecedora de ferro e outros insumos industriais, da canalização da poupança privada para a realização comercial da sua mercadoria, entre outros condicionamentos.

A condição de uma economia transferidora de estímulos produtivos na forma do envio de lucros das multinacionais, do pagamento de custos financeiros internacionais e dos termos de troca desfavoráveis, criou uma extrema dependência das atividades econômicas estratégicas (o grande capital nacional e, principalmente, multinacional) e dos capitais financeiros internacionais para assegurar taxas de investimentos reais.

Podemos comprovar esta afirmação através da análise do comportamento do produto interno bruto (PIB) e dos déficits em conta corrente contidos na Tabela XI. No período compreendido entre 1950 e 1955 o PIB cresceu a uma taxa média de 6,7% e acumulou um déficit em conta corrente de U\$ 1.025 milhões. A taxa média de crescimento do PIB apresentava significativamente elevada se considerarmos que a economia brasileira, embora dependente e submetida a uma industrialização restringida a bens primários, não se encontrava internacionalizada.

No período compreendido entre 1956 e 1961, ou seja, o período de implantação do padrão de acumulação monopolista, dependente e internacionalizado, a taxa média de crescimento do PIB foi de 7,4% e o déficit de conta corrente foi de U\$ 1.466 milhões. Observa-se já neste período uma elevação moderada do PIB (0,7%) frente a um crescimento expressivo do déficit de conta corrente (U\$ 441 milhões) em relação ao período anterior.

No período de 1962 a 1967 a economia monopolista, dependente e internacionalizada deu sinais importantes do quanto ela estava determinada pelas multinacionais, capital financeiro internacional e monopólios nacionais. A radicalização das lutas dos operários, classes médias assalariadas, estudantes e trabalhadores e pequenos produtores rurais, expresso na forma da denúncia do pacto populista no período imediatamente precedente ao golpe militar de 1964, determinou o recuo dos investimentos diretos dos grandes capitais nacionais e internacionais e o cancelamento de novos empréstimos (a exemplo dos 726 milhões de dólares negociados entre o governo Goulart e o governo norte americano e o FMI) para assegurar o financiamento do déficit em conta corrente e continuidade de investimentos em infra-estrutura industrial e transporte. Nos

anos de 1963 e 1964 o crescimento do PIB foi, respectivamente, de 1,5% e 2,9%. As dúvidas que se seguiram ao golpe fizeram os grandes capitais conservarem recuados em relação a novos investimentos. Em consequência o crescimento do PIB foi de apenas 2,7% em 1965.

No período o PIB caiu para 3,5% e o déficit em conta corrente acumulou em U\$ 178 milhões. O déficit em conta corrente somente não foi muito maior em decorrência da contenção dos gastos do governo com serviços sociais, restrição das importações etc.

No período compreendido entre 1968 e 1973, qual seja o período ciclo econômico do chamado “Milagre Econômico Brasileiro”, o PIB cresceu a uma taxa média de 11,1%. Isto foi possível porque ocorreu a entrada de novas multinacionais, intensificou a corrida aos empréstimos internacionais e acentuou a concentração dos grupos econômicos nacionais assegurados, é claro, por uma “estabilidade” política e social proporcionada por um Estado altamente repressivo.

O déficit em conta corrente atingiu U\$ 5.835 milhões. Como podemos conferir através da Tabela XXXVIII as exportações (U\$ 20.024 milhões) empataram com as importações (U\$ 20.027 milhões) no referido período, do que se conclui que o déficit em conta corrente ocorreu em função dos novos empréstimos internacionais para assegurar investimentos nos programas de infraestrutura industrial de cunho estatal (mas também privado através do BNDES), para o refinanciamento do endividamento e para encontrar divisas externas para a remessa de lucros das multinacionais.

No período compreendido entre 1974 e 1976 o PIB foi de 8,2% e o déficit em conta corrente acumulado foi de U\$ 19.846 milhões. A elevação dos preços do petróleo e tecnologia (equipamentos, máquinas, petróleo e insumos industriais) e a queda dos preços dos produtos primários no mercado mundial foram responsáveis por uma balança comercial desfavorável de U\$ 10.272 milhões. A elevação dos juros internacionais e os novos empréstimos internacionais para o refinanciamento da dívida externa, para a manter em continuidade das obras de infraestrutura industrial e transportes em formação e para assegurar divisas para que pudessem ser enviados os lucros das multinacionais foram responsáveis pelos restantes U\$ 9.574 milhões que compuseram o déficit em conta corrente no período.

A taxa média de crescimento do PIB no período ainda foi expressiva em decorrência do II PND, fruto de um esforço para assegurar a continuidade de taxas elevadas de crescimento (ou postergar a agonia) da economia de forma extremamente favorável ao grande capital. Dessa forma, grande parte dos novos empréstimos foram direcionados para completar o setor industrial estatal (especialmente os pólos petroquímicos) e para estimular o grande capital através de empréstimos

realizados pelo BNDES tendo em vista ampliar instalações industriais e implementar os grandes empreendimentos agropecuários etc.

O dinamismo do padrão de acumulação monopolista, dependente e internacionalizado não foi assegurado tão-somente através da lógica de expansão do grande capital conforme podemos observar. O Estado cumpriu um papel fundamental. Além de criar condições políticas e sociais (repressão política dos movimentos reivindicativos e de contestação da ordem social, aprovação de leis que acentuou a expulsão de populações de não-proprietários do campo etc) e econômicas (liberação de empréstimos através de instituições financeiras estatais com juros reais negativos, incentivo à realização de empréstimos internacionais, “queima” de recursos públicos na forma de incentivos para exportação etc) extremamente favoráveis ao grande capital, o Estado concorreu decisivamente para criar mercado para a realização comercial dos bens e serviços gerados pelo grande capital.

O Estado estimulou a conformação de setores sociais em condições de consumir bens de elevada composição de valor através de mecanismos como a elevação dos salários da tecnocracia do Estado (que tendia a elevar os salários dos executivos e dos serviços de profissionais liberais) da incidência regressiva dos impostos etc. Isto cumpria um papel imprescindível para a realização comercial dos bens das empresas multinacionais e as modernas empresas de capital nacional visto que estas empresas geravam elevada produtividade sem, contudo, gerar muitos empregos e com elevada renda. O Estado concorria, ao mesmo tempo, para conformar um mercado “europeu” de consumo no Brasil e para submeter as grandes massas operárias e populares a pequenos aumentos no nível de emprego, subemprego, baixos níveis salariais e precarização social.

A partir do ciclo econômico do chamado “Milagre Econômico Brasileiro” a vinda de novas multinacionais, os novos ganhos de escala e diversificação de atividade das multinacionais e monopólios nacionais instalados, a consolidação das indústrias de base etc, impunham a formação de nova demanda.

A demanda por bens tecnológicos e de consumo teria de aumentar a partir de então. Ampliar a geração de divisas externas para conter o déficit em conta corrente tornava-se ainda mais necessário. A reestruturação do setor agropecuário permitia atender esta dupla exigência do padrão de acumulação monopolista, dependente e internacionalizado. Modernizar o setor agropecuário criava demanda para bens tecnológicos e bens de consumo corrente. Por outro lado, o setor agropecuário (ao lado da exportação de minérios), por ser o principal setor de inserção no mercado mundial, deveria ser estruturado de forma a acelerar a exportação (*in natura* ou transformado).

A demanda de bens agropecuários passou então a depender do médio e grande estabelecimento rural capitalizado. Recorrendo a um padrão de tecnologia agrícola mundialmente conhecido como “revolução verde” (apoiada na tratorização e quimificação da produção, aperfeiçoamento genético, especialização produtiva, agricultura extensiva etc) o setor agropecuário passa a demandar uma infinidade de bens de capital. Os setores sociais beneficiados pela modernização do setor passava a demandar uma grande quantidade de bens de consumo corrente e durável.

A demanda de tratores elevou-se de 61.338 em 1960 para 323.113 em 1975 (Tabela XIV). No mesmo período a demanda de fertilizantes subiu de 305 ^(1000 t) para 1.978 ^(1000 t). A demanda de agrotóxicos elevou-se de 22,4 ^(1000 t) em 1965 para 78,5 ^(1000 t) (Tabela XV). Estes bens tecnológicos eram produzidos pelas indústrias de material de transporte e de bens químicos, ambas dominadas pelo capital multinacional.

A pequena produção esteve à margem da modernização do setor agropecuário no período compreendido entre 1967 e 1976. Isto porque a referida modernização pressupunha a expropriação/proletarização de amplas parcelas da população rural, para que fosse possível o desenvolvimento das relações capitalistas de produção, a movimentação de grandes massas de capitais para o consumo em larga escala de tratores, fertilizantes e agrotóxicos, a viabilização de uma produção concentrada em poucas e grandes unidades para assegurar baixos custos de comercialização e a absorção de grandes montantes de financiamentos etc.

Grandes grupos monopolistas e oligopolistas, usufruindo de incentivos fiscais e creditícios e/ou em busca de acumulação marginal em decorrência do acirramento da competição dos grandes capitais, destacaram-se na conformação das demandas dos oligopólios e monopólios que produziam bens tecnológicos para o setor agropecuário. Na forma de indústrias e agroindústrias e de grandes propriedades demandavam diretamente a produção dos novos bens tecnológicos. Especialmente na forma de indústria e agroindústria estes capitais provocavam a demanda destes bens indiretamente, na medida em que subordinavam e imprimiam um tipo de atividade agropecuária “moderna” numa parte da pequena produção e da média e grande propriedade a elas dependentes.

O impedimento à ampla modernização da pequena produção e à democratização das terras no período torna-se “compreensível” neste contexto macro-econômico. Era inadmissível para padrão de acumulação instalado - coatado em sua reprodução expansiva, dependente da acumulação dos grandes conglomerados e voltada para a realização dos bens por eles produzidos - voltar-se para a modernização da pequena produção. Isto porque a modernização não ultrapassaria o limite da

restrita geração de rendas (em relação à necessidade de meios de pagamento para o consumo dos bens tecnológicos então disponíveis), visto que o Estado encarregava-se de comprimir o custo da cesta básica (fundamentalmente produzidos pela pequena produção) para que se viabilizasse a extrema acumulação de mais-valia no espaço urbano-industrial e rural (sob relações capitalistas de produção).

Esta extrema acumulação de mais-valia deveria ser o bastante para assegurar a reprodução do capital nacional (dependente ou não de empréstimos externos) e capital internacional e proporcionar rendas nas mãos do Estado para cobrir encargos financeiros externos e exigências infra-estruturais internas. Em outras palavras, a pequena produção cumpria uma lógica: gerar bens de consumo barato sob trabalho familiar, assegurando ampliação das condições de extração da mais-valia no espaço urbano-industrial e rural (sob relações capitalistas de produção).

O padrão tecnológico de cunho agrícola extensivo, por outro lado, era importado dos países centrais, especialmente dos Estados Unidos. Este padrão era contraditório com relação a agricultura intensiva desenvolvida na pequena propriedade através da mão-de-obra familiar. A adoção do novo padrão pressupunha grandes extensões de terras, elevadas despesas (investimento nos recursos tecnológicos) e assalariamento da força de trabalho, o que representava um obstáculo para a realização da demanda daqueles bens.

A democratização das terras assumia contradições com relação ao novo padrão tecnológico agropecuário, bem como da dinâmica econômica urbano-industrial. Este padrão agropecuário deveria se apoiar sobre relações capitalistas de produção. Portanto, uma massa de proletários do campo teria que ser formada e ampliada para a manutenção de contratos de assalariamento (temporário e permanente) e extração da mais-valia.

A massa de proletários deveria também assegurar a queda dos custos do capital variável tendo em vista, ao mesmo tempo, concorrer para viabilizar os investimentos em capital constante (o próprio capital constante, em especial na forma de recursos tecnológicos mecânicos, proporcionava a diminuição dos custos com capital variável através da substituição de mão-de-obra).

As atividades econômicas desenvolvidas no espaço urbano-industrial também se beneficiavam da intensa proletarização. Além da depreciação dos salários em decorrência do agigantamento do exército industrial de reserva do interesse do capital em geral, gerou-se uma massa de trabalhadores para as atividades industriais que em função da baixa capitalização e/ou modernização tecnológica não apresentavam ganhos de escala, a exemplo da construção civil e setores de serviços (público e privado). O baixo custo da contratação desta mão-de-obra, mesmo

sob baixos níveis de mecanização e qualificação profissional, permitiu grande extração da mais-valia.

A modernização da agricultura, portanto, articulava-se com o setor urbano-industrial de várias formas. Através deste processo criava-se condições extremamente favoráveis para a realização dos ganhos dos monopólios e oligopólios industriais, bancos e empresários do campo.

As terras converteram-se em geradoras de renda para o grande capital à medida que a contradição capitalista *versus* proprietário era “solucionada” pela conformação do empresariamento e/ou gradual reorientação dos latifúndios. O grande capital recorreu, a exemplo da média e grande propriedade tradicional, à exploração de relações não-capitalistas de produção no campo, desenvolvidas paralelamente (ou não) com as relações capitalistas de produção. Usou a condição da terra como reserva de valor, apropriando-se de uma renda socialmente gerada, mas para ele transferida através da sua permanente valorização. A terra, portanto, proporcionava ganhos ao grande capital mesmo quando improdutiva.

A aquisição de terra pelo grande capital nem sempre demandava desembolso de capital (imobilizado como renda da terra). Através de concessões realizadas por governos, a compra através de recursos públicos concedidos (incentivos fiscais e creditícios), aquisições a preços ínfimos proporcionados pela fraude e violência, entre outras formas, o grande capital pôde ter acesso à renda da terra sem que fosse necessário a imobilização de grandes montantes de capitais ou mesmo, em alguns casos, de capital algum.

Instituições como a FUNAI, SUDAM, SUDENE, BNDES concorreram para tanto. Orientadas pela lógica do padrão de acumulação monopolista, dependente e internacionalizado concorreram para assegurar ganhos para o grande capital. Coerente, portanto, com a dinâmica de expansão econômica dependente dos grandes capitais.

A terra convertia-se em um importante espaço de investimento. O bem natural convertia-se (em certo sentido) em “meio de produção” para o grande capital. E, como tal, deveria ser privado daqueles que criavam renda e que podiam gerar mais-valia: o trabalhador rural.

4.8- A Transição para o novo Padrão de Acumulação Capitalista e de Financiamento

O novo padrão de acumulação capitalista e de financiamento que começou a ser implementado a partir de 1990 não se articulou por meio de uma divisão de atuação dos capitais estatal e privados nacional e internacional, respectivamente, nos Departamentos I, II e III como no

padrão de acumulação precedente. Ocorreu uma progressiva alienação do Estado da esfera da produção e das atividades de serviços através da privatização.

Os capitais monopolistas nacionais e, principalmente, multinacionais assumiram a quase totalidade da esfera da produção e das atividades de serviços. O Estado foi reduzido a um papel de regulação e controle dos diversos setores econômicos ditos estratégicos (telecomunicações, eletricidade etc). Regulação e controle este conduzido de forma mista, isto é, compartilhada com as próprias empresas monopolistas e oligopolistas que atuam nos diversos setores, o que objetivamente compromete a própria regulação e controle implementado em prejuízo das maiorias sociais e do próprio país.

O novo padrão de acumulação capitalista e de financiamento foi determinado pela nova fase da mundialização do capital financeiro internacional. A nova expansão das empresas transnacionais no país, seja por meio de novos investimentos das empresas já instaladas internamente ou por meio de deslocamento de novas empresas, acentuaram a lógica da concorrência. Processo este agravado pela própria desregulamentação da economia operada por sucessivos governos instalados no país após 1990 e pela abertura indiscriminada da economia brasileira. Como consequência ocorreu o sacrifício de uma política de industrialização substitutiva de importações, a inviabilização de uma política nacional de industrialização e a eliminação de todas as regras para produção e circulação do capital e de produtos.

O novo padrão de acumulação desencadeou mudanças fundamentais na forma de organização da relação estabelecida entre o capital e o trabalho. Ocorreu mudanças na forma de organização do trabalho e da produção (com novos métodos de gerenciamento e das novas tecnologias), na forma de contrato de trabalho (com o contrato indeterminado dando lugar a formas de contrato de trabalho determinado, temporário etc), entre outros processos.

O novo padrão de acumulação operou mudanças no padrão cultural dos trabalhadores e da sociedade em geral. De um lado, acentuou valores como o individualismo, a competição e o consumismo. De outro, desenvolveu novas formas de integrar o trabalhador à produção, almejando a integralidade das suas potencialidades físicas e intelectuais.

Formou-se uma realidade no país em que o capital financeiro internacional, direta e indiretamente presente em todos os setores da atividade econômica, governa. Aos governos tem restado a administração econômica, basicamente restrita a estabilização monetária, ao ajuste fiscal e ao combate à inflação (Carleial e Valle, 1997, p. 446- 448). Concomitantemente, tem ocorrido agravamento dos endividamentos externo e interno, desequilíbrio das balanças comercial e de

pagamento, pressão das remessas de lucros das empresas transnacionais, entre outros fatores macroeconômicos adversos.

Do ponto de vista econômico, o novo padrão de acumulação, ainda em processo de conformação final, foi responsável por uma grave crise econômica e social. A desindustrialização, a desarticulação de instrumentos de planejamento, controle e regulação pública, a desestatização, a desnacionalização, entre outros processos econômicos, e o desemprego, o subemprego e a marginalização/exclusão social, entre outros processos sociais, são algumas das conseqüências do novo padrão de acumulação.

5- Reestruturação Produtiva, Produtividade e Emprego na Indústria Brasileira

O desempenho das empresas brasileiras se comparadas às internacionais, apresenta a seguinte situação no início de 1990: defasagem tecnológica de equipamento e instalação; deficiências nas tecnologias de processo e de produto; falta de investimento em P&D; limites na difusão de sistemas de gestão de qualidade; lentidão na adoção de inovações gerenciais e organizacionais; carência de interação entre usuários e produtores, entre fornecedores e produtores; padrão anacrônico de relações gerenciais/trabalhistas (tomando como referência a globalização) etc.

O governo Collor buscou implantar dois planos de estabilização econômica. O resultado foi a retratação da atividade econômica, em especial devido a medidas fiscais e monetárias adotadas, a retomada do pagamento da dívida externa e do reforço do processo de endividamento interno.

No período de 1989/92, o ajuste se faz em um cenário de abertura comercial e reestruturação da produção, envolvendo medidas como: concentração em linhas de produtos competitivos, terceirização de serviços e preocupação com programas de qualidade e produtividade. A nova política industrial teve como meta o aumento da eficiência na produção e comercialização de bens e serviços por meio da reestruturação da indústria. O BNDES, estratégico na nova política industrial, teve como papel incrementar a competitividade e produtividade industrial; ampliar e modernizar os investimentos em infra-estrutura (setores de energia elétrica, transporte e portos); redefinir o papel do Estado na ampliação da participação de capitais privados em atividades anteriormente sob responsabilidade estatal; estabelecer parcerias com a iniciativa privada em determinados setores; e buscar diminuir os desequilíbrios regionais e sociais.

A economia brasileira passou nos anos 90, portanto, por quatro processos inter-relacionados e simultâneos: globalização, abertura de economia, estabilização e privatização. No que tange a reestruturação produtiva, o processo é mais intenso nos setores da indústria.

5.1- Produtividade e Emprego na Indústria Brasileira

O setor industrial apresenta ao longo da década de 70 um aumento de produção, de produtividade e de emprego. Tais resultados são garantidos, primeiramente, pelos três últimos anos do Milagre Econômico (70-73). No período o crescimento industrial, turbinado pelo endividamento externo e pelo intenso arrocho salarial dos trabalhadores, atinge níveis superiores a 7% do PIB (Tabela XI).

Esta trajetória de elevada atividade industrial é interrompido com a crise do petróleo de 1973. A crise é responsável pela elevação dos custos dos insumos industriais, dos bens de capital e de elevação das taxas internas de juros.

O II PND (1974/78), implementado pelo governo Geisel, assegura um elevado índice de atividade industrial em um contexto econômico desfavorável. Este índice é mais intenso no biênio 74/76, quando a capacidade de investimento público ainda é elevado, em que pese o custo de elevação da atividade industrial em decorrência da elevação dos custos da atividade industrial decorrente da crise do petróleo na forma da elevação dos custos de insumos industriais (petróleo, derivados, etc), de bens de capital e de capital. A pressão dos custos da dívida externa e interna assume um grande significado. Os investimentos privados recuam, mas o governo tenta manter a atividade industrial com os investimentos programados por meio do II PND.

Conforma-se um contexto de desaceleração da atividade industrial, moderado por meio dos investimentos públicos no setor industrial. Como resultado geral da década, ocorre um índice de crescimento da atividade industrial.

Nos anos 80, por força da própria crise, ocorre uma redução da atividade industrial: cai a oferta de emprego e a produção. Ocorre, todavia, uma elevação da produtividade. No período 80/85 a produtividade gira em torno de 6,5% com intensa redução de emprego. Esta combinação demonstra se constituir em uma estratégia do patronato industrial de caráter defensivo, isto é, aumentar produtividade buscando redução de custos, e moderar os custos da implementação do aumento da produtividade com a redução da folha de pagamento. No período 86/90 a produtividade permanece elevada com intensa redução de emprego e de produção (Carleial e Valle, 1997, p. 44-47).

Na década de 90 ocorre um comportamento econômico muito mais diferenciado. No período 90/92, sob intensa recessão econômica, ocorre aumento de produtividade com queda de emprego e muito mais ainda de produção, a exemplo de 1984. O aumento de produtividade esta relacionado a uma estratégia defensiva - redução de emprego (e salário em algumas casos) mediante a redução de demanda interna, a continuidade da participação subalterna no mercado

internacional de bens industriais e a competição com os produtos importados a partir da abertura não programada da economia – e ofensiva – investimento de bens tecnológicos importados por meio da abertura econômica e que são responsáveis em grande medida pelo aumento de produtividade (Carleial e Valle, 1997, p. 44-47).

No período 93/95 ocorre aumento de produtividade e de produção, mas não ocorre aumento de emprego. A economia apresenta uma retomada de atividade no período, reforçada com o advento do Plano Real, e a abertura econômica é intensificada. Podemos concluir que o aumento de produtividade obedece, fundamentalmente, a uma estratégia ofensiva, vinculada portanto com a reestruturação das bases tecnológicas das indústrias e com a adoção de novos métodos de gestão da produção.

A produtividade do setor de atividade industrial se apresenta bastante elevada no início dos anos 90. Os vários estudos acerca da produtividade do período aponta para um aumento de 7% na média do período de 90/95 (Carleial e Valle, 1997, p. 44-47).

No período de 1995-97 os investimentos permaneceram defensivos em eficiência operacional. Buscou-se a ampliação de projetos destinados a reposição e/ou redução de custos. Os investimentos de diversificação e/ou renovação de produtos não foram numerosos.

As taxas de desemprego permaneceram elevadas. A redução da massa salarial acompanhou as taxas de desemprego, bem como a criação de um ambiente desfavorável aos trabalhadores em decorrência de iniciativas de desregulamentação do mercado de trabalho por meio das novas formas de contrato de trabalho (contrato determinado, temporário, etc) e de flexibilização de negociação no âmbito do próprio contrato de trabalho (bancos de horas, férias coletivas não remuneradas, etc).

No período de 1998/99, especialmente a partir da desvalorização cambial de março de 1999, ocorre uma crescente ampliação das empresas nacionais com o mercado interno, reduz moderadamente o desemprego e reduz o coeficiente de ociosidade industrial. Os investimentos das empresas industriais, especialmente das de plantas pequenas, foram dependentes da participação de terceiros no financiamento dos seus projetos, totalizando 30% do total. No período ocorreu, ainda, em 12% das empresas industriais em localizações distintas daquelas em que se situa a planta matriz original. Os estados que mais atraíram estes investimentos foram o Paraná, Bahia, Minas Gerais e Rio Grande do Sul (Fonseca e Bielschowsky, 2001).

No período 2000/2002, segundo pesquisa CNI/CEPAL, os investimentos tende a se caracterizar por ser forte e auto sustentável. De fato a fatores que dificultam esta tendência,

como a crise energética, as elevadas taxas de juros, a carga de impostos, as incertezas oriundas das restrições macroeconômicas e a projetada recessão mundial. Mas segundo a pesquisa o empresariado industrial encontra-se otimista com a estabilidade de preços, pelo rápido crescimento das vendas industriais no mercado interno motivada pela desvalorização cambial e pela eficiência adquirida nos anos 90.

No período permanece a carência de fontes de financiamento, o elevado custo dos mesmos e a dependência da participação de terceiros no financiamento de seus projetos de investimento chega a 41% dos recursos necessários. Os projetos de investimentos planejados tem o objetivo aumentar o grau de automação industrial em 87% das empresas. Assim,

Como o impulso ao desemprego dado pela reestruturação organizacional das empresas nos anos 90 parece, no essencial, já se ter esgotado, é possível que a automação venha a ter efeitos sobre o emprego bem menos desfavorável do que aqueles ocorridos durante a referida reestruturação (Fonseca e Bielschowsky, 2001).

No atual período ocorre uma redução na participação dos projetos destinados à reposição e/ou redução de custos e uma elevação daqueles que objetivam expansão e uma forte elevação na participação daqueles que objetivam renovação de produtos. Do que se conclui que pode estar superada a fase em que predominaram investimentos defensivos em eficiência operacional, do miniciclo de modernizações de 1995/97, bem como tem ocorrido um significativo movimento na direção da diversificação de produtos.

As empresas industriais movimentam-se para os estados fora dos estados de suas matrizes. Bahia, Minas Gerais e Goiás são os estados que mais atraem estas empresas, enquanto que São Paulo e Paraná são os estados que mais convivem com movimentações de investimentos de novas plantas no seu próprio interior.

A referida expansão especial das empresas tenderá a aumentar o número total de empregados. Por outro lado cerca de 60% das plantas originais não sofrem redução na produção e no emprego.

O mercado doméstico tende a se converter na grande alavanca do investimento das empresas industriais. Estas empresas esperam que os novos investimentos permitam aumentar a razão entre exportações e vendas totais e que haja uma relativa estabilidade na participação das importações no custo total com insumos e matérias primas. Assim, um novo ciclo de

investimento tende a não se constituir necessariamente limitado, a médio e longo prazos, por uma deterioração do saldo comercial.

Em suma, antes da crise energética a indústria brasileira planejava aumentar os investimentos sobretudo os voltados à inovação, indicando uma melhora qualitativa no perfil do investimento. O resultado mais surpreendente talvez seja o que se refere às contas externas, que costuma-se identificar, ao lado dos problemas, que costuma-se identificar, ao lado dos problemas fiscais, como a grande restrição macroeconômica atual ao crescimento sustentável. Um resultado favorável para a balança comercial parece depender, porém, de que efetivamente se cumpram os investimentos programados e, mais que isso, que se ingresse num ciclo investidor robusto (Fonseca e Bielschowsky, 2001).

5.2. A Dinâmica da Reestruturação Produtiva no Brasil

As inovações tecnológicas e organizacionais iniciadas nos anos 80 nas empresas vinculadas ao mercado externo passaram a difundir-se para o conjunto da economia brasileira nos anos 90 basicamente em razão da recessão conjugada à abertura indiscriminada da economia. Para as empresas reagir à crise e à maior concorrência, fizeram uso das inovações tecnológicas de base microeletrônica em uma lógica defensiva com o objetivo de aumentar a produtividade, reduzir custos de produção e melhorar a qualidade dos seus produtos. As exigências de qualidade e produtividade e a pressão por redução de custos se generalizaram para um universo cada vez maior de empresas, inclusive para aquelas vinculadas mais diretamente ao mercado interno como as empresas do setor de alimentos, têxtil, informática etc.

O comércio e o serviços (públicos e privados) também passaram a aplicar programas de qualidade, produtividade e redução de custos. Os impactos das inovações tecnológicas, organizacionais e gerenciais começaram a afetar indistintamente todos os trabalhadores.

Em razão dessas exigências o maior desafio para as empresas passou a ser a flexibilidade produtiva. As empresas procuram organizar a produção e o trabalho de forma que a planta industrial fosse capaz de produzir uma gama cada vez maior de produtos em uma mesma linha de produção e ter capacidade de enfrentar as oscilações do mercado. A introdução das inovações

tecnológicas (robôs, terminais de computadores etc.) passou a ser acompanhada e subordinada à implementação de novas formas de organização da produção e do trabalho (células e/ou ilhas de produção, grupos de trabalho participativos e polivalentes etc.) e inúmeros programas de controle e desenvolvimento da qualidade (TQC, Kaizen, etc.).

A marca mais característica da reestruturação produtiva no país é, todavia, a predominância das inovações organizacionais e gerenciais. Ainda é pouca expressiva a incorporação das novas máquinas e equipamentos de base microeletrônica fora das empresas transnacionais instaladas no Brasil. A maioria das empresas alteram a organização da produção e do trabalho, mas mantendo as mesmas máquinas e equipamentos.

Entre as inovações organizacionais e gerenciais mais difundidas estão a terceirização e o “just-in-time”. A adoção da terceirização pelas empresas consiste em concentrar esforços naquilo que é a vantagem competitiva da empresa e transferir o conjunto das atividades, seja de apoio (limpeza, restaurante, transporte, enfermagem etc) ou mesmo de produção (ferramentaria, manutenção etc), para outras empresas, com o objetivo de reduzir custos e simplificar o processo produtivo. A terceirização pode manter as mesmas atividades no interior das empresas ou deslocá-las para as empresas. Esse processo tem uma natureza perversa e selvagem, pois envolve rebaixamento salarial e informalização das relações de trabalho, perderam benefícios sociais e trabalhistas aumento da jornada de trabalho (Moraes, 2000).

O “just-in-time”, por sua vez, é um instrumento de controle da produção cujo objetivo básico é atender o cliente da empresa com a maior rapidez possível, reduzindo os estoques de matéria-prima e de bens intermediários e finais. Para tanto, utiliza-se um sistema de informações que procura estabelecer o momento exato de articulação entre as várias etapas de fabricação, o material exato para o processo de produção e a quantidade exata de produção. Esse sistema pode também se estender para os fornecedores externos (Moraes, 2000).

O “just-in-time” está associado à implementação das células de fabricação e tecnologias de grupo. Apóia-se na operação com níveis reduzidos de insumos, o que exige uma enorme coordenação entre as diversas etapas de produção. As células ou ilhas de fabricação são uma nova forma de organizar a produção, já que as máquinas são ordenadas de acordo com o fluxo das peças e não mais pelo tipo de máquinas. As células ou ilhas de fabricação são acompanhados

pela utilização do Kaizen e do Programa de Qualidade Total com o propósito de integrar o controle de qualidade à produção envolvendo todas as atividades e postos de trabalho.

A tendência mais recente das relações com os fornecedores externos é a criação de pólos industriais e condomínios de empresas. O polo industrial consiste na aproximação geográfica dos fornecedores das empresas que utilizam uma gama muito variada de peças para a fabricação de um determinado produto final. O condomínio industrial, por sua vez, envolve a instalação dos fornecedores no terreno ou mesmo no interior da planta da empresa-mãe. Essas duas formas de organização espacial da relação das empresas com os seus fornecedores tem crescido no setor automotivo, na informática, na eletrônica de consumo e na chamada linha branca (televisão, geladeira, freezer, fogão etc.).

As empresas, na reestruturação produtiva, não estão optando somente por estabelecer novas relações produtivas e comerciais com vistas a uma maior aproximação geográfica com os seus fornecedores. Essa política é acompanhada pela globalização das compras (global sourcing), ou seja, as chamadas empresas-mãe passam a importar grande parte dos insumos (peças, componentes etc) utilizados nos seus processos industriais (Moraes, 2000).

A redução dos níveis hierárquicos para aumentar a rapidez na aplicação das decisões e intensificar a coordenação interna entre as suas várias áreas e departamentos das empresas também tem sido observado.

Essas mudanças têm gerado alterações na natureza do trabalho e das funções e profissões. Os trabalhadores, além de responsáveis por múltiplas funções de operação, limpeza, manutenção e controle de qualidade, passam a ser submetidos a ritmos muito mais intensos de trabalho. O trabalho tende a se concentrar mais na execução de operações de sistemas, máquinas e equipamentos do que naquele associado á manipulação direta do material ou insumo em processo de fabricação. Essas mudanças no trabalho exercido no interior das empresas têm reforçado as características dos chamados operadores e eliminado diversas profissões do suporte e apoio.

A polivalência do trabalhador no Brasil não tem significado maior valorização econômica do mesmo. Quase sempre o trabalhador passa a executar as mesmas atividades que antes eram executadas por um número maior de trabalhadores, sem contudo haver alterações salariais e nas das condições de trabalho.

Essa situação reflete não só o descaso pelo trabalhador enquanto ator fundamental no processo de geração de riqueza, mas também o paradoxo do sistema educacional e de formação profissional do nosso país. Assim, os baixos níveis de qualidade do ensino básico e o pensamento empresarial em conceber a formação profissional como mero adestramento são incoerentes com as novas prerrogativas de um trabalhador dotado de conhecimentos universais e de uma qualificação profissional polivalente.

5.3- Qualidade e Exclusão Social

A obsessão pela qualidade que invade o campo produtivo explica-se, em parte, pela existência de um mercado cada vez mais diversificado e diferenciado. É a necessidade de desenvolver novas estratégias competitivas que permitam uma maior e melhor adaptabilidade a um mercado de tipo pós-fordista, que supõe um mercado diferenciado e uma qualidade diferencial. Sem este caráter diferencial, não se pode compreender uma das razões fundamentais que explicam a qualidade no mundo empresarial.

Não é impossível homogeneizar – para cima – todo um mercado. Consumir mercadorias de qualidade não é um direito de todos em uma sociedade capitalista. Na terminologia do moderno mercado mundial, “qualidade” quer dizer “excelência” e “privilégio”, mas não “direito”.

Os poucos que podem consumir mercadorias de qualidade não querem, por sua vez, consumir sempre um padrão unificado e homogêneo de produtos. Exigem variedade, permanente atualização, inovação, criatividade, bons serviços etc. Os “outros”, segundo a interpretação dominante, se beneficiarão na medida em que, quanto mais consuma a minoria, mais deverá produzir-se, o que gerará maior empregabilidade, riqueza acumulada e bem-estar social. Em suma, os que falam sobre qualidade no mercado referem-se sempre à qualidade dos incluídos, não a dos excluídos.

6- Reestruturação Produtiva e o Sindicalismo Brasileiro

O processo de modernização conservadora teve início no governo Collor. Ele ocorreu no justo momento da inflexão do padrão de acumulação capitalista e de financiamento vigente, calcado no intervencionismo estatal enquanto agente produtivo, planejador estratégico e regulador do mercado, na proteção do mercado interno, na transferência de renda dos vários setores de atividade econômica para o setor industrial e no padrão de endividamento externo e interno como alavanca econômica.

A reestruturação produtiva ocorreu no bojo de um processo de mudança econômica (nacional e internacional) caracterizado pela abertura da economia internacional, pela desregulação do mercado interno, pela restrição do papel do Estado na economia, pela corrida tecnológica e produtiva.

A reestruturação produtiva foi imprimida de forma conservadora. A economia foi exposta de forma abrupta à competição internacional, o que determinou a eliminação de várias empresas do setor produtivo, a redução de empregos e a recessão econômica. Não ocorreu um pacto de compromisso possível entre empresários e trabalhadores, de forma que os trabalhadores terminaram arcando com o ônus principal. Os ganhos de produtividade das grandes empresas não foram compartilhadas com os trabalhadores.

A globalização, embora se constitua em uma cadeia de elos desiguais entre os países tendo em vista assegurar o domínio do hemisfério norte sobre o sul, foi considerada pelos setores conservadores e globalitários o instrumento que poderia engendrar a modernização, bem como um processo inevitável e um ideal e método do desenvolvimento. Formou-se o pensamento único em relação a globalização; fora dele somente restava a heresia.

O capital financeiro internacional passa governar por meio das agências financeiras internacionais (Banco Mundial e FMI) e das políticas econômicas dos três grandes blocos econômicos. Neste contexto os governos dos países ditos “emergentes” devem honrar seus compromissos financeiros internacionais, assegurar a abertura das suas economias e inserir de forma subalterna à globalização. A razão de ser da política financeira internacional passou a ser a estabilidade monetária, o ajuste fiscal e o combate a inflação.

Os objetivos buscados por meio da abertura econômica, da política de estabilização monetária e da privatização do setor público foi o processo de desindustrialização de amplos setores tidos como não modernos, a desestruturação dos métodos produtivos tradicionais, o

desemprego como elemento de contenção dos salários, o avanço das empresas transnacionais adquirindo empresas privatizadas e/ou criando novas de forma a introduzir padrões de produção mais modernos, entre outros. Os objetivos políticos em relação ao mercado de trabalho foram o isolamento dos sindicatos, a desregulamentação dos direitos trabalhistas e a flexibilização do mercado de trabalho.

A revolução produtiva apoiou-se na robótica, na informática, nos novos materiais, etc. Como resultado ocorreu a revolução na produção e fluxo de informações e dados. Seus objetivos foram reduzir o estoque de material; fazer o tempo de atravessamento do produto no interior da fábrica mais breve; satisfazer o cliente como estratégia para manter ou ampliar sua participação no mercado; fazer o trabalhador polivalente; aumentar a qualidade dos produtos; diminuir custos e desperdícios por meio da eliminação de funções e postos de trabalho, do barateamento dos componentes do produto e da utilização da modularidade e produtibilidade; fazer crescer a produtividade da empresa de forma a conquistar níveis “ótimos” de escala; atenuar o conflito sindical e obter a adesão do trabalhador aos novos métodos produtivos (Carleial e Valle, 1997, 453).

As novas estratégias de gestão orientaram-se pelo processo de focalização da empresa em razão da sua atividade-fim, o que levou a terceirização e/ou descentralização de certas unidades da empresa; pela introdução da manufatura celular (“just in time”, kanban, kaizen etc) e dos programas de qualidade na organização da produção, o que levou a provocar novas práticas, comportamentos e condutas na empresa; pela polivalência de funções e trabalho em grupo, o que levou a minar a solidariedade entre os trabalhadores, a segmentar o trabalho e a ampliar as responsabilidades e domínios profissionais dos mesmos; e pelo envolvimento e participação do trabalhador no processo de produção, o que levou a integrar a criatividade do trabalhador no processo produtivo, ao mesmo tempo em que impõe formas mais sutis de imposição do controle e domínio sobre os trabalhadores (Carleial e Valle, 1997, 453-454).

A revolução tecnológica industrial e as novas estratégias de gestão provocaram a redução do emprego e a redução dos custos da mão-de-obra para o capital. Todavia, levou as empresas a valorizarem a polivalência do trabalhador, a sua participação nos níveis mais básicos de decisão e a iniciativa para solucionar problemas.

A valorização do potencial material e intelectual do trabalhador se constituiu em uma estratégia voltada para aumentar o lucro e para construir uma imagem mais humanista da empresa. Mas, o que verdadeiramente almeja a empresa é o lucro. Quando esta estratégia de

mais consenso (hegemonia) e menos controle (coerção) não impede a resistência do trabalhador ou redundante em queda da taxa de lucro, o discurso e o método de relação estabelecido entre o capital e o trabalho muda radicalmente.

As novas estratégias de gestão para assegurar eficácia teve que se apoiar sobre duas premissas. De um lado, ela teve que expandir o padrão cultural típico da sociedade capitalista e burguesa, isto é, um padrão cultural caracterizado pelo individualismo, materialismo, consumismo e concorrencialismo. Tal padrão teve que ser completado por meio de uma leitura racional e instrumental responsável pela leitura fragmentada da realidade. De outro lado, ela teve que determinar o isolamento do sindicato combativo de categoria. Este sindicato representava um obstáculo ao processo de “modernização” da empresa porque resistia a implantação da terceirização, da intensificação do trabalho, da multiplicação de funções do trabalhador, e assim por diante.

6.1- A Ação Sindical em Face da Reestruturação Produtiva

A implementação das políticas de reestruturação produtiva possuiu uma condição geral para a sua eficácia, qual seja, a expulsão rápida e completa da empresa dos trabalhadores em excesso e a criação do desemprego estrutural. Sem minar a resistência dos trabalhadores não seria possível garantir as inovações.

As empresas e o governo buscaram desregular o mercado de trabalho e flexibilizar a legislação trabalhista. Assim, foram implementadas a medida provisória nº 1029, a medida provisória nº 1079, a Portaria 85 do Ministério do Trabalho (Carleial e Valle, 1997, p 465-469).

A estratégia da empresa em relação aos trabalhadores se apoiou na busca da solução dos conflitos na empresa. Para tanto, criaram organizações voltadas para a mediação entre trabalhadores e capitalistas, mas submetidas aos objetivos da empresa. Nas negociações, circunscritas na empresa, houve uma política de exclusão do sindicato Política esta nem sempre marcada de êxito.

As empresas, quando muito, incentivaram o sindicato à japonesa, isto é, circunscrito à empresa e que compartilha com esta os mesmas estratégias e objetivos. Dessa relação emerge o neocorporativismo, a crise de identidade de classe e os pensamentos exclusivistas e autoritários. A hiperlocalização dos conflitos, da organização e da identidade do trabalhador impõe-se enquanto uma tendência política.

A luta de resistência contra a reestruturação produtiva tem se revelado insuficiente. A luta sindical tem exigido o desenvolvimento de um projeto alternativo dos trabalhadores para enfrentar a globalização, o neoliberalismo e a reestruturação produtiva.

A luta sindical tem que buscar combinar o básico da luta imediata (salário, produtividade participada etc) com a luta geral; impulsionar um novo sindicalismo, construído pela base e com diretorias renovadas permanentemente; e contribuir com a criação de uma vasta organização de base independente e autônoma. A luta sindical tem que se desenvolver de forma horizontal (apoiada em organismos de base), de modo a edificar uma democracia de base efetiva e cotidiana; e a incorporar na mesma luta a diversidade de trabalhadores da empresa (terceirizados, temporários, determinados etc), bem como os excluídos do trabalho (desempregados).

A luta sindical pela redução da jornada de trabalho e pela reconstrução de espaços de humanização por meio do “ócio” gerado se coloca como uma necessidade. Enfim, a luta sindical pode se constituir em uma luta em prol de uma nova cultura e um novo projeto de civilização fundada no humanismo e na solidariedade.

A crise do sindicato, do movimento sindical e das lutas sindicais tradicionais pode proporcionar o momento para que os mesmos se reformulem. As transformações e suas conseqüências são, em termos básicos, conhecidas.

7- Reestruturação Produtiva, Trabalhador Polivalente e Educação

O discurso da valorização humana do trabalhador e a defesa ardorosa da educação básica para a formação do cidadão e de um trabalhador polivalente, participativo, flexível e de elevada capacidade de abstração e decisão, decorre da própria vulnerabilidade do novo padrão produtivo. O novo padrão aumenta a necessidade qualitativa do trabalhador.

O novo padrão produtivo, apoiado em sistemas informatizados, projeta o processo de produção com modelos de representação do real e não com o real. Estes modelos, em face de uma matéria-prima que não é homogênea, podem apresentar problemas que comprometem todo o processo. A intervenção direta de um trabalhador com capacidade de análise torna-se crucial para a gestão da variabilidade e dos imprevistos produtivos.

Por serem sistemas altamente integrados, problemas e imprevistos não atingem apenas um setor do processo produtivo, mas toda a estrutura produtiva da empresa. O trabalhador parcelar do taylorismo passa a se constituir em um entrave para o novo padrão produtivo, visto que o novo trabalhador deve ser capaz de identificar e de resolver problemas e imprevistos em equipe.

O capital tem que “redescobrir” a humanidade obliterada do trabalhador por parte do taylorismo/fordismo. O capital passou a se interessar mais pela apropriação de qualidades sócio-psicológicas do trabalhador coletivo por meio dos chamados sistemas sócio-técnicos de trabalho em equipes, dos círculos de qualidade etc. Trata-se de novas formas de gestão da força de trabalho que visam a garantir a integração do trabalhador aos objetivos da empresa (Moraes, 2000).

O capital busca forçosamente trabalhadores com um nível de abstração mais elevado, o que implica em mais tempo de escolaridade e de uma escolaridade de melhor qualidade. Mas também busca, combinadamente, manter tanto a subordinação do trabalhador quanto a qualidade de sua formação.

A estratégia mais geral de subordinação do trabalho ao capital dá-se mediante o mecanismo de exclusão social. Estes mecanismos são materializados na expansão do desemprego estrutural, na precarização do trabalho, na contratação de serviços terceirizados, no enfraquecimento do poder sindical, entre outros processos.

No campo da educação e da formação, o processo de subordinação do trabalhador ao capital busca efetivar-se mediante a delimitação dos conteúdos e da gestão do processo

educativo. No plano dos conteúdos, a educação geral, abstrata, vem demarcada da exigência da polivalência ou de conhecimentos que permitam a “policognição”.

O conceito de “policognição”, que busca explicitar as demandas emergentes do sistema produtivo capitalista dentro do novo padrão tecnológico, se caracteriza por um conjunto de conhecimentos. Estes conhecimentos envolvem o domínio dos fundamentos científico-intelectuais subjacentes às diferentes técnicas que caracterizam o processo produtivo moderno, associado ao desempenho de um especialista em um ramo profissional específico; a compreensão de um fenômeno em processo no que se refere tanto à lógica funcional das máquinas inteligentes como à organização produtiva como um todo; a responsabilidade, lealdade, criatividade e sensualismo; e a disposição do trabalhador para colocar seu potencial cognitivo e comportamental a serviço da produtividade da empresa.

O conceito de “polivalência” é de cunho mais operacional. Indica as exigências demandadas do “novo” trabalhador, isto é, a boa formação geral, atenção, lealdade, responsabilidade. Indica, ainda, a capacidade de perceber um fenômeno em processo. Todavia, não indica a necessidade de domínio dos fundamentos científico-intelectuais subjacentes às diferentes técnicas produtivas modernas.

Há, portanto, diversas concepções acerca de atividades polivalentes. Cada concepção demanda um tipo de qualificação e de intensificação do trabalho. Por outro lado, a tensão real sobre a qual se dá a formação e qualificação humana esta impelida pelo processo de reconversão tecnológica.

7.1- Breve Trajetória do Ensino Tecnológico

A trajetória da educação tecnológica no Brasil pauta-se, marcadamente, pela dicotomia entre o pensar e o fazer. Mas tem passado por mudanças significativas. A progressiva conquista da equivalência com o ensino regular e as mudanças pedagógicas e curriculares permitiram que se transitasse, de uma concepção originária de adestramento e formação de mão-de-obra, por processos educativos centrados em currículos tecnicistas e meramente profissionalizantes, para uma concepção e prática educativa que buscava superar as contradições entre teoria e prática e entre tecnologia e humanismo.

Dessa forma foi possível a construção paulatina de um padrão unitário de qualidade, de reconhecida excelência, na formação de cidadãos aptos a intervirem ativamente na vida social

pelo exercício pleno da cidadania, o que inclui a capacitação para o trabalho. Centros federais e escolas técnicas e agrotécnicas puderam formar cidadãos críticos, aptos para se inserir ativamente na vida produtiva, não como meros manipuladores de pacotes tecnológicos importados e de rápida obsolescência, mas como reais produtores de conhecimento tecnológico. Construiu-se assim, por demanda de amplos setores da sociedade, um importante patrimônio sócio-educacional que mais se aproximou do conceito de educação unitária no Brasil.

Esse modelo de instituição, no entanto, passou a ser sistematicamente desmontado a partir do início do primeiro governo Fernando H. Cardoso. O PL 1603 tinha como eixo a extinção da integração entre a educação profissional e a formação geral do educando, de forma a reduzir os centros federais de educação tecnológicas e as escolas técnicas e agrotécnicas a meras instituições formadoras/treinadoras de mão-de-obra e a impor um cunho nitidamente privatista no funcionamento das instituições de ensino tecnológico.

Em uma manobra para contornar as resistências desencadeadas ao PL 1603 o governo o retirou de trâmite no Congresso, mas o transformou no Decreto-Lei 2208/97 e impôs, assim, a reforma que desejava às instituições de ensino tecnológico. Como passo seguinte cooptou os dirigentes das IFEs com o canto de sereia de um financiamento de US\$ 500 milhões para a implantação do PROEP – Projeto de Reforma e Organização da Educação Profissional - elaborado de forma atender aos objetivos da reforma.

O governo reafirmou sua opção por um tipo de “educação”: adequar a formação técnico-profissional às exigências do mercado, de forma a qualificar e requalificar profissionais com conhecimento superficial e instrumental, de rápida obsolescência. Tal processo concretizou o descompromisso com a educação pública de qualidade e restringiu o acesso (não formal, mas real) aos níveis mais elevados de pós-graduação para os poucos incluídos nos centros federais de educação.

As transformações em curso, que buscam abrigo e justificação ideológica na diversificação, flexibilização e expansão da oferta de cursos tecnológicos, revelem na prática o recrudescimento da dualidade estrutural do sistema escolar brasileiro. Dualidade estrutural que, embora originada na educação básica, também se expandiu para o nível superior.

7.2- Reforma do Ensino Tecnológico e os Novos Desafios

A pedagogia do eficientismo industrial traz para o campo pedagógico concepções empresariais que imprimem à educação uma perspectiva mercadológica que, por princípio, recusa a autonomia dos educadores e dos educandos e submete-os à ditadura do mercado. Daí resultam as teorias economicistas que vinculam linear e mecanicamente a educação ao aparato produtivo, subordinando-a à lógica da rentabilidade.

Os assessores do Banco Mundial consideram que o modelo educacional dos centros federais de educação tecnológica e escolas técnicas e agrotécnicas federais apresentam elevados custos e não proporcionam benefícios sociais e econômicos, isto é, não se adapta nem ao mercado, nem à produção, permanecendo distante dos interesses empresariais. Alegam, ainda, que os alunos que concluíam o ensino médio de nível técnico não ingressavam imediatamente no mercado de trabalho, prosseguindo em sua formação acadêmica. Os assessores do Banco Mundial reproduzem, enfim, a concepção de trabalho como instrumento subalterno do processo de acumulação e reprodução do capital.

O Banco Mundial propõe a reforma implementada pelo governo FHC por meio do decreto 2208/97 e da portaria 646/97. Retoma e aprofunda o paradigma dual: a escola que ensina a pensar por meio do domínio teórico-metodológico do conhecimento socialmente produzido e acumulado e a escola que ensina a fazer por meio da memorização de procedimentos e do desenvolvimento psico-físicos; o ensino humanista-acadêmico para os ricos e o ensino profissional para os pobres. De um lado, privilegia a gestão e o controle do processo produtivo, de outro, dissocia trabalhador e cidadania.

Com o saber fragmentado o trabalhador terá maiores dificuldades para compreender, em sua totalidade, o processo de trabalho e as relações sócio-econômicas. A política e a sociedade se constituirão em terrenos pouco compreensíveis. A educação não será integral, articulada ao processo produtivo, tendo em vista garantir ao trabalhador o controle qualificado sobre a sua própria prática produtiva. O saber e o fazer, dissociados, proporcionarão grandes obstáculos para essa compreensão.

7.3- Um Projeto Pedagógico de Formação Integral

A concepção de educação unitária e politécnica deve orientar a contraposição à reforma da educação técnica e tecnológica no Brasil. Os seus pressupostos são o trabalho como princípio educativo e a formação politécnica.

A educação é um processo de formação social e profissional e, nesse sentido, quer a educação de nível médio, quer a de nível superior, devem preparar para o mundo do trabalho. O trabalho é um processo pelo qual o ser humano se faz e imprime a sua ação sobre a natureza e o meio social, transformando-os e transformando a si próprio.

A preparação educacional/profissional para o mercado de trabalho é o processo de disponibilização de força de trabalho para a realização da relação capitalista de produção, regulada pela dinâmica da concorrência e das trocas de mercado. Já a preparação educacional/profissional para o mundo do trabalho seria o desenvolvimento pleno do potencial humano, o que, no campo da educação, significa a apreensão e unificação dos saberes científicos, tecnológicos, éticos e políticos, social e historicamente construídos, em busca da realização dos sujeitos históricos e da construção do presente e do futuro. Trata-se, portanto, de negar a redução do processo educacional/profissional à funcionalidade da produção.

A formação politécnica é a formação por meio do resgate da relação entre conhecimento, produção e relações sociais. Isto por meio da apropriação do saber científico-tecnológico pela perspectiva sócio-histórica, que permita a participação na vida social, política e produtiva, como cidadão e trabalhador. O educando deverá estar em condições de dominar as diferentes modalidades de saberes requeridos pela atividade social e produtiva, com a compreensão do seu caráter e de sua essência.

A intensificação da concorrência intercapitalista e a nova base científico-tecnológica e de gestão dos processos produtivos exige que as empresas intensifiquem o processo de trabalho, pelo desenvolvimento de conhecimentos técnicos mais amplos e de habilidades atitudinais e comportamentais que garanta iniciativa, gestão do processo e capacidade para agir em situações imprevistas. Mas, todos esses requerimentos ou qualidades devem ser desenvolvidos e circunscritos na justa medida de funcionalidade da manutenção da alienação do trabalho, base da exploração capitalista. Isto porque o capital, ao mesmo tempo em que necessita ampliar a base cultural e tecnológica do trabalhador para garantir a sua reprodução e valorização ampliada, necessita também negá-la para preservar a continuidade do processo de alienação e exploração.

A educação unitária e politécnica trabalha pela unificação dos saberes e por sua referência à materialidade dos processos de produção. Opõe-se a propostas educacionais que se baseiam na crescente especialização e na formação de novas disciplinas para cada conjunto de conteúdos e técnicas, bem como no fortalecimento do caráter psicologizante de currículos, tendo em vista o desenvolvimento de atitudes e comportamentos considerados “favoráveis” ao

ambiente de trabalho. A educação unitária e politécnica busca integrar saberes a partir da identificação de “núcleos unitários” que se inter-relacionam, atenta à diversidade e multiplicidade do real, não especializar e resolver as contradições no campo do artificialismo curricular. Caminhar contra a dispersão ou fragmentação curricular e de saberes de forma a superar polaridades que historicamente têm se manifestado em concepções educacionais, como entre o conhecimento geral e o conhecimento específico, entre o conhecimento técnico e o político, entre o conhecimento humanista e o tecnológico, entre a teoria e a prática, é o grande objetivo.

A produção da ciência e das tecnologias não é neutra. Sem reconhecermos isto incorreremos na superficialidade de supor que os impactos tecnológicos podem ser controlados unicamente a partir da ampliação do conhecimento e da informação, deixando de lado os interesses contraditórios que envolvem a questão. Como sabemos, a produção, a utilização e o impacto das tecnologias não atinge uniformemente as sociedades, nem em relação às classes sociais que as compõem, nem tampouco aos diversos países.

8- TABELAS

TABELA I
DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL: 1919, 1939, 1950, 1960

	1919	1939	1950	1960
minerais não-metálicos	5,7	5,2	7,2	6,7
metalurgia	4,4	7,6	9,4	11,5
mecânica	0,1	3,8	2,1	3,5
material elétrico e de comunicações	-	1,2	1,6	3,9
material de transportes	2,1	0,6	2,2	7,5
madeira	4,8	3,2	4,2	3,2
móveis	2,1	2,1	2,2	2,2
papel	1,3	1,5	2,2	3,0
borracha	0,1	0,7	1,9	2,3
couros e Peles	1,9	1,7	1,3	1,1
química	1,7		5,3	8,7
prod. Farmacêuticos	1,2	9,8	2,8	2,5
perfumes, sabão, velas	0,7		1,6	1,4
plástico	-	-	0,3	0,8
têxteis	29,6	22,2	19,6	12,0
confecções e sapatos	8,7	4,9	4,2	3,6
produtos alimentares	20,6	24,2	20,5	16,9
bebidas	5,6	4,4	4,4	2,9
fumo	-	-	1,4	1,3
editorial e gráfica	0,4	3,6	4,0	3,0
diversos	3,5	1,0	1,6	1,6
indústria de transformação	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: DOWBOR, Ladislau. Formação do Capitalismo Dependente no Brasil (Tabela organizada a partir dos Censos industriais - 1919 e 1939, in: Villela e Suzigan, p. 435; 1950 e 1960, in: Werner Baer e I. Kerstenetzky - "Import substitution and industrialization in Brazil", American Economic Review, May, 1964, p. 418). São Paulo: Brasiliense, 1982.

TABELA II
ÍNDICE DO SALÁRIO-MÍNIMO REAL

ANO	SALÁRIO-MÍNIMO
1954	98,98
1955	111,04
1956	117,46
1957	122,65
1958	106,70
1959	119,45
1960	100,30
1961	111,52
1962	101,82
1963	89,62
1964	92,49
1965	88,82
1966	76,03
1967	72,05
1968	70,39
1969	67,74
1970	68,93
1971	65,70
1972	64,79
1973	59,37
1974	54,48
1975	56,93
1976	56,54

Fonte: DIEESE, Boletim Informativo, 1988.

TABELA III
BRASIL: CLASSIFICAÇÃO DAS 10 MAIORES EMPRESAS POR SETORES, CAPITAL MAIS RESERVAS: 1967-1972

	1967				1972			
	Esta-tal	Na-cional	Es-tran-geira	N/class .	Esta-tal	Na-cio-nal	Estran-geira	N/class .
Bens de capital	-	3	7	-	-	4	6	-
Bens de cons. duráveis.	-	4	6	-	-	2	8	-
Bens de cons. não-duráveis	-	5	5	-	1	5	4	-
Bens intermediários	6	1	3	-	7	1	2	-
Serviços públicos	9	-	1	-	9	-	1	-
Construção civil	-	7	1	2	2	8	-	-
Comércio	-	8	2	-	-	8	1	1
Comunicações	-	10	-	-	-	10	-	-

Fonte AFONSO, Carlos, SOUZA, Herbert. O Estado e o Desenvolvimento Capitalista no Brasil (Tabela organizada a partir dos dados contidos em "Quem é Quem na Economia Brasileira", editora Visão S.A., Volume 33, nº 5 e 8 de março de 1968 e nº6 de agosto de 1973). Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1977.

TABELA IV
DÍVIDA EXTERNA A MÉDIO E LONGO PRAZO
1964/1982 - US\$ MILHÕES

Ano	Div. bruta em 31/12	Div./PIB	Aux. Desenv. e emprést Compens.		Financiamento, importações.		Dívida em moeda	
		(%)	valor	(%)	valor	(%)	valor	(%)
1964	2.942	-	-	-	-	-	-	-
1965	2.930	-	-	-	-	-	-	-
1966	2.956	-	-	-	-	-	-	-
1967	3.372	11,8	1.219	36	1.386	41	670	20
1968	3.916	11,4	1.116	28	1.653	42	1.104	28
1969	4.403	11,4	879	20	1.920	44	1.605	36
1970	5.295	11,9	935	18	1.709	32	2.285	43
1971	6.622	12,7	923	14	2.201	33	3.193	48
1972	9.521	15,7	758	8	2.784	29	5.528	58
1973	12.571	17,3	959	8	3.487	28	7.848	62
1974	17.165	17,9	951	6	4.741	28	11.211	65
1975	21.171	17,0	898	4	5.464	26	14.561	69
1976	25.985	18,2	980	4	6.577	25	18.194	70
1977	32.037	19,3	1.867	6	8.422	26	21.528	67
1978	43.511	22,8	2.895	7	10.830	25	29.500	68
1979	49.904	22,6	3.516	7	11.572	23	34.625	69
1980	53.847	22,6	3.747	7	12.108	22	37.819	70
1981	61.411	24,7	3.386	6	12.880	21	44.984	73
1982	70.197	28,0	3.624	5	13.520	19	52.832	75

Fonte: Tabela formada com base em dados recolhidos, in: AFONSO, Carlos, SOUZA, Herbert. O Estado e o Desenvolvimento capitalista no Brasil, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977; e GOLDEINSTEIN, Sérgio. A Dívida Externa Brasileira - 1964-1982: evolução e crise. Rio de Janeiro : Guanabara, 1986.

TABELA V
EVOLUÇÃO DO SERVIÇO DA DÍVIDA 1967/1982 - US\$ MILHÕES

Ano	Juros	Amort.	Serv. div.	Serv./PIB %	Serv./EXP %	Serv./Nec fin. BP %
1967	196	496	692	2	42	85
1968	144	484	628	2	33	86
1969	182	493	695	2	30	95
1970	234	673	907	2	33	73
1971	302	850	1.152	2	40	53
1972	359	1.202	1.561	3	39	58
1973	514	1.672	2.186	3	35	70
1974	652	1.920	2.722	3	34	30
1975	1.498	2.172	3.670	3	42	41
1976	1.809	2.987	4.796	3	47	53
1977	2.103	4.060	6.163	4	51	76
1978	2.696	5.223	7.919	4	63	65
1979	4.186	6.385	10.571	5	69	79
1980	6.311	5.010	11.321	5	56	72
1981	9.161	6.241	15.402	6	66	86
1982	11.353	6.952	18.305	7	91	80

Fonte: GOLDENSTEIN, Sérgio. A Dívida Externa Brasileira - 1964-1982: evolução e crise (Tabela formada com base em dados obtidos junto ao BACEN). Rio de Janeiro : Guanabara, 1986.

TABELA VI
POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA
(1940 - 1985)

Ano	PEA total	PEA agrícola	% da PEA agrícola sobre PEA total	% de crescimento PEA agrícola	% de crescimento PEA total
1940	14.759	9.723	65,9%	-	-
1950	17.117	10.253	60%	0,53%	1,50%
1960	22.750	12.277	54%	1,82%	2,89%
1970	29.557	13.088	44,2%	0,64%	2,65%
1980	43.797	13.109	29,9%	0,02%	4,01%
1985	53.234	15.190	28,5%	2,99%	3,98%

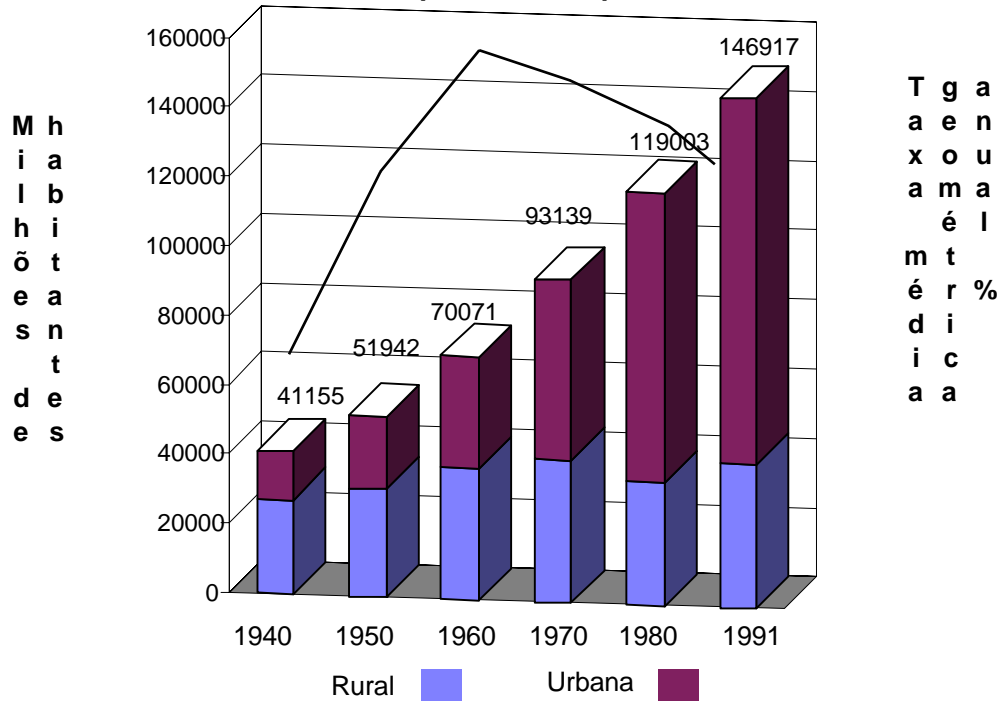
Fonte: MARCONDES, Renato Leite. "Agricultura e Desenvolvimento no Brasil: Trinta Anos Depois" (Tabela organizada com base em dados imitados pelo IBGE em 1990). Revista Economia e Empresa, Volume 2, nº 2. São Paulo, abril/maio de 1995.

TABELA VII
TAXA DE CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO E DE COMPOSIÇÃO PELAS FONTES DE RENDIMENTO E
ÁREA CULTIVADA (1940 - 1980)

Período	Produção	Área	Rendimento
1940-1950	3,11%	2,58%	0,53%
1950-1960	5,74%	4,16%	1,56%
1960-1970	5,35%	3,46%	1,89%
1970-1980	8,31%	3,71%	4,93%

Fonte: MARCONDES, Renato Leite. "Agricultura e Desenvolvimento no Brasil: Trinta Anos Depois" (Tabela organizada com base em dados sistematizados por ALVES, E., CONTINI, E. "A Modernização da Agricultura Brasileira", in: BRANDÃO, A.S. (editor). Principais Problemas da Agricultura Brasileira. Rio de Janeiro : IPEA/INPES. 49-98). Revista Economia e Empresa, volume 2, nº 2. São Paulo, abril/junho de 1965. P. 61.

TABELA VIII
POPULAÇÃO URBANA E RURAL
(1940-1991)



Fonte: IBGE. Classificação da Vegetação Brasileira, adaptada a uma sistema universal. Rio de Janeiro, 1991.

TABELA IX
TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DOS PREÇOS DE ATACADO DAS CLASSES DE BENS
(1948 - 1980)

Período	Geral	Matérias-primas	Alimentos
1948-1950	3,4	16,9	0,96
1950-1954	18,6	19,1	19,8
1954-1958	17,6	12,1	16,3
1958-1962	41,2	41,0	44,2
1962-1966	63,0	63,1	62,8
1966-1970	21,9	20,5	22,0
1970-1975	22,2	24,0	22,1
1975-1980	54,9	60,1	48,9
1980-1985	159,6	168,3	145,8

Fonte: MARCONDES, Renato Leite. "Agricultura e Desenvolvimento no Brasil: Trinta Anos Depois" (Tabela organizada com base em dados emitidos pela Fundação Getúlio Vargas). Revista Economia e Empresa, volume 2, nº 2. São Paulo, abril/junho, de 1995.

TABELA X
TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO REAL DA AGRICULTURA, INDÚSTRIA E PIB
(1930 - 1985)

Período	Agricultura	Indústria	PIB
1930-1939	2,2	5,6	3,5
1940-1946	4,8	6,9	5,6
1947-1950	4,3	11,0	6,8
1951-1954	4,5	7,2	6,8
1955-1958	4,2	9,9	6,5
1959-1962	5,8	10,0	7,7
1963-1966	3,2	3,1	3,1
1967-1970	4,7	10,1	8,2
1971-1975	6,4	12,7	9,7
1975-1980	4,8	6,9	6,4
1981-1985	1,7	2,8	2,5

Fonte: MARCONDES, Renato Leite. "Agricultura e Desenvolvimento no Brasil : Trinta Anos Depois" (Tabela organizada com base em dados emitidos pelo IBGE). Revista Economia e Empresa, volume 2, nº 2. São Paulo, abril/junho de 1995.

TABELA XI
PRINCIPAIS INDICADORES DA ECONOMIA POLÍTICA (1950 - 1985)

Ano	Inflação (IPA) Média	PIB Crescimen-to	Capacidade Ociosa	Conta Corrente Déficit (-) ou Superávit (+) (US\$MM)	Base Monetária %
1950	2,5	6,5	0,0	140	24,5
1951	21,1	6,0	2,4	-403	14,1
1952	12,6	8,7	5,9	-624	17,6
1953	15,7	2,5	6,2	55	16,7
1954	24,5	10,1	6,4	-195	24,5
1955	19,7	6,9	4,9	2	15,8
1956	21,6	3,2	6,8	57	19,3
1957	14,9	8,1	9,5	-264	35,1
1958	14,2	7,7	3,6	-248	18,0
1959	42,8	5,6	1,0	-311	38,7
1960	31,3	9,7	4,2	-478	40,2
1961	40,5	10,3	0,0	-222	60,4
1962	50,2	5,3	0,0	-389	64,4
1963	76,0	1,5	8,1	-114	70,1
1964	81,3	2,9	11,3	140	78,5
1965	53,6	2,7	14,9	368	72,7
1966	41,1	3,8	14,2	54	23,1
1967	26,7	4,8	18,9	-237	30,8
1968	22,7	11,2	15,7	-508	42,0
1969	19,1	10,0	13,2	-281	28,7
1970	19,3	8,8	12,2	-562	16,9
1971	21,5	12,0	9,8	-1.307	36,3
1972	17,7	11,1	6,5	-1.489	18,5
1973	15,4	13,6	0,3	-1.688	47,1
1974	29,1	9,7	0,1	-7.122	32,9
1975	27,8	5,4	3,0	-6.711	36,4
1976	40,4	9,7	0,0	-6.013	49,8
1977	40,6	5,7	3,2	-4.037	50,7
1978	38,9	5,0	3,3	-6.990	44,9
1979	55,4	6,4	4,1	-10.742	84,4
1980	109,2	7,2	3,5	-12.886	56,9
1981	113,0	-1,6	12,3	11.734	69,9
1982	94,0	0,9	15,2	-16.310	86,8
1983	164,9	-3,2	24,0	-6.837	96,8
1984	232,9	4,5	22,6	45	243,8
1985	223,4	8,3	19,8	-630	256,0

FONTE: IBGE e FGV.

TABELA XII
EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES, 1973 - 1978

Ano	Import. US\$ milhões	Mil ton.	Preço ton. import. US\$	Preço ton. petróleo US\$	Import. mat. prima US\$ milhões	Import. petróleo US\$ milhões
1973	6.192	49.769	124,4	20,1	3.271	711
1974	12.641	54.898	230,2	81,2	8.429	2.840
1975	12.210	53.056	230,1	80,0	7.225	2.875
1976	12.347	61.652	200,8	85,2	7.669	3.612
1977	12.023	62.062	193,7	91,1	7.723	3.814
1978	13.639	69.790	196,1	91,9	8.728	4.196

Inclusive petróleo.

Fonte: GOLDENSTEIN, Sérgio. A Dívida Externa Brasileira - 1964-1982: evolução e crise (Tabela organizada com base em dados emitidos pelo BACEN). Rio de Janeiro: Guanabara, 1986.

TABELA XIII
CUSTO MÉDIO DO ENDIVIDAMENTO EXTERNO, 1978 - 1982
US\$ MILHÕES

Ano	Dív. Externa média no ano (1)	Juros (2)	Custo médio ao ano (2/1)
1978	37.774	2.696	7,2
1979	46.707	4.186	9,4
1980	51.875	6.311	12,2
1981	57.629	9.161	15,9
1982	65.804	11.353	17,3

FONTE: GOLDENSTEIN, Sérgio. A Dívida Externa Brasileira - 1964-1982: evolução e crise (Tabela organizada com base em dados emitidos pelo BACEN). Rio de Janeiro: Guanabara, 1986.

TABELA XIV
EVOLUÇÃO DA UTILIZAÇÃO DE TRATORES NO BRASIL.
1950/80

Anos	Tratores (n°)	ha lavouras / trator	Estabelecimentos/trator
1950	8.372	2.281	247
1960	61.338	468	54
1970	165.870	205	30
1975	323.113	124	15
1980	527.906	87*	10

Fonte: Agroanalysis / FGV, Ano 3, n° 66, 1979 e Censos Agropecuários / IBGE.

TABELA XV
EVOLUÇÃO DA UTILIZAÇÃO DE FERTILIZANTES QUÍMICOS
E DE AGROTÓXICOS NO BRASIL - 1950/78.

Anos	Fertilizante		Agrotóxico	
	1.000t	Índice	1.000t	Índice
1950	89	100	-	-
1960	305	343	-	-
1970	286	321	22,4	100
1975	1.978	2.222	78,5	350
1978	3.100	3.483	75,2	336

Fonte: Agroanalysis / FGV, Ano 4, n° 1 e ano 4, n° 10, 1980.

TABELA XVI
DISTRIBUIÇÃO DE POSSE DA TERRA NO BRASIL DE ACORDO COM OS CENSON AGROPECUÁRIOS
1920/75

Estratos (%) dos estabelecimentos	% da área correspondente					
	1920	1940	1950	1960	1970	1975
50-	3,8	3,6	3,2	3,1	2,9	2,5
40	19,7	19,7	18,5	18,9	19,4	18,5
10+	76,5	76,5	78,3	78,0	77,7	79,0
1+	41,9	43,0	44,6	44,5	43,1	44,9
GINI	-	0,832	0,843	0,842	0,844	0,855

Fonte: MARTINS, J.S. Os Camponeses e a Política no Brasil. Petrópolis : Vozes, 1981, p. 97.

TABELA XVII
DISTRIBUIÇÃO DE POSSE DA TERRA NO BRASIL SEGUNDO GRUPOS DE ÁREA
1975

Grupos de Área (ha)	Estabelecimentos		Área Ocupada	
	n.º	%	n.º	%
menos de 10	2.616.575	52,3	9.000.617	2,8
10 - 100	1.897.511	37,9	60.105.695	18,6
100 - 1.000	445.970	8,9	115.907.267	35,9
1.000 - 10.000	40.078	0,8	91.261.089	28,3
mais de 10.000	1.824	0,04	46.346.330	14,4
Total	5.007.169	100,0	322.621.000	100,0

Fonte: FIBGE (Censo Agropecuário de 1975).

TABELA XVIII
DISTRIBUIÇÃO DAS ÁREAS DOS IMÓVEIS RURAIS QUANTO AO USO: BRASIL, 1972

Extrato de área total (ha) e categorias	% em relação à área total		% em relação à área explorada					
	explorada ^{a/}	inexplorada ^{b/}	hortigranjeiros	cultura permanente	cultura temporária	total com cultura	total com pecuária	total com extração vegetal e/ou florestal
0,5 a - de 2	78,1	21,9	2,3	17,2	49,3	68,9	27,5	3,6
2 a - de 5	78,2	21,8	1,4	14,3	47,4	63,0	33,2	3,7
5 a - de 10	76,7	23,3	0,9	12,4	44,3	57,6	38,4	4,0
10 a - de 25	73,3	26,7	0,6	11,2	41,4	53,2	42,2	4,6
25 a - de 50	70,3	29,7	0,4	9,3	31,0	40,7	54,2	5,1
50 a - de 100	69,1	30,9	0,3	7,7	20,8	28,7	66,0	5,2
100 a - de 200	68,4	31,6	0,2	6,2	15,1	21,5	73,0	5,6
200 a - de 500	67,7	32,4	0,1	4,6	11,4	16,1	77,5	6,3
500 a - de 1.000	66,6	33,4	0,1	3,2	9,0	12,3	79,5	8,2
1.000 a - de 2.000	62,4	37,6	0,1	2,4	7,2	9,7	80,9	9,4
2.000 a - de 5.000	52,4	47,6	0,1	1,7	4,9	6,6	78,4	15,0
5.000 a - de 10.000	45,2	54,8	0,1	1,2	3,9	5,1	78,9	16,0
acima de 10.000	41,0	59,0	-	1,1	2,0	3,1	68,5	28,4
Grupo de Estabelecimento 0,5 a - de 10 (média)	77,6	22,3	1,5	14,6	47,0	63,1	33,0	3,7
Grupo de Estabelecimento 10 a - de 100 (média)	70,9	29,1	0,4	9,4	31,0	40,8	54,1	4,9
Grupo de Estabelecimento 100 a - de 1.000 (média)	67,5	32,4	0,1	4,6	11,8	16,6	76,6	6,7
Grupo de Estabelecimento acima de 10.000 (média)	52,2	49,7	0,1	1,6	4,5	6,1	76,6	17,2
Minifúndio	64,6	35,4	0,2	7,5	29,6	37,3	56,8	6,0
Empresa Rural	85,1	14,9	0,2	5,4	16,7	22,4	71,5	6,1
Lat. Exploração	55,1	44,9	0,2	3,5	8,8	12,5	75,6	12,0
Lat. Dimensão	40,9	59,1	0,1	3,3	4,0	7,4	55,0	37,6
Media Total	58,5	41,5	0,2	4,3	12,6	17,1	71,7	11,2

a/ - Inclui áreas com culturas (hortigranjeiras, permanentes e temporárias), pastagens e extração vegetal e/ou florestal.

b/ - Inclui áreas aproveitáveis mas não exploradas, áreas inaproveitáveis e áreas florestais de reserva legal.

Fonte: Estatísticas Cadastrais/1, INCRA (1974).

(CONTINUAÇÃO DA TABELA XIX)

Estratos de área total (ha) e valor da produção (CR\$)	Algodão		Trigo		Feijão	
	imóveis produtores	quant. colhida	imóveis produtores	quant. colhida	imóveis produtores	quant. colhida
(ha)						
05 a - de 2	1,9	0,4	0,5	0,1	2,7	1,6
2 a - de 5	9,6	2,2	3,9	0,7	11,5	7,3
5 a - de 10	21,8	5,9	14,0	3,2	24,0	16,5
10 a - de 25	47,9	19,5	59,2	19,4	52,2	40,7
25 a - de 50	66,8	32,5	86,0	35,9	71,0	58,2
50 a - de 100	81,3	45,9	94,5	48,8	83,8	71,6
100 a - de 200	90,8	58,9	97,3	60,6	91,8	81,6
200 a - de 500	96,9	76,1	99,0	77,4	97,1	90,4
500 a - de 1.000	98,8	86,3	99,6	87,9	98,8	94,4
1.000 a - de 2.000	99,6	93,4	99,9	95,2	99,5	96,8
2.000 a - de 5.000	99,9	97,8	100,0	98,9	99,9	98,7
5.000 a - de 10.000	100,0	99,3	100,0	99,9	100,0	99,3
acima de 10.000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Grupo de Estabelecimento 0,5 a - de 10 (média)	-	5,9	-	3,2	-	16,5
Grupo de Estabelecimento 10 a - de 100 (média)	-	40,0	-	45,6	-	55,1
Grupo de Estabelecimento 100 a - de 1.000 (média)	-	40,4	-	39,1	-	22,8
Grupo de Estabelecimento acima de 10.000 (média)	-	13,7	-	12,1	-	5,6
Média Geral do G.E.* 0,5 a - de 10	6,6					
Média Geral do G.E. 10 a - de 100	42,4					
Média Geral do G.E. 100 a - de 1.000	34,6					
Média Geral do G.E. acima de 1.000	16,3					
CR\$						
- de 3.000	60,9	14,8	28,1	5,3	58,1	40,7
3.000 a - de 6.000	77,5	23,4	59,4	13,8	78,7	60,8
6.000 a - de 12.000	87,8	33,5	83,3	25,2	90,7	76,3
12.000 a - de 24.000	93,8	45,2	93,0	36,6	96,0	85,9
24.000 a - de 50.000	97,1	57,2	96,7	48,8	98,3	91,5
50.000 a - de 100.000	98,6	67,6	98,3	61,2	99,3	95,0
acima de 100.000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* - G.E. - Grupo de Estrato.

Fonte: Estatísticas Cadastrais/2, INCRA (1976).

TABELA XX
RENDA BRUTA E VALOR DOS INVESTIMENTOS PRODUTIVOS^{a/} : BRASIL, 1972

Estratos de área total (ha) e categorias	(CR\$ por ha explorado)		decomposição dos investimentos produtivos (%)						moradia e instalações casa de rec./bens incorporados (%)
	renda bruta	investimentos	benfeitorias	equipamentos	culturas permanentes	árvores de florestas plantadas	pastagens cultivadas ou melhoradas	animais	
0,5 a - de 2	1.109,2	1.606,4	42,1	16,0	17,2	1,5	3,1	20,2	43,4
2 a - de 5	639,2	1.435,2	55,5	10,4	14,1	1,2	3,1	15,7	23,0
5 a - de 10	462,1	730,5	27,2	14,8	23,0	2,0	6,4	26,5	24,8
10 a - de 25	376,1	729,5	30,7	14,5	21,9	1,7	7,0	24,3	17,7
25 a - de 50	259,7	552,7	22,6	15,2	20,2	2,0	10,1	29,8	15,0
50 a - de 100	185,2	477,0	22,5	12,2	17,5	2,1	12,7	33,0	11,2
100 a - de 200	150,9	432,8	21,6	10,5	14,9	2,3	15,0	35,6	9,0
200 a - de 500	133,5	415,2	23,0	9,2	12,3	3,4	16,3	35,8	7,0
500 a - de 1.000	116,1	390,0	22,2	8,5	8,9	4,3	19,0	37,1	5,7
1.000 a - de 2.000	103,7	372,0	20,9	12,0	6,6	4,1	19,5	36,9	4,8
2.000 a - de 5.000	83,4	305,5	22,9	12,0	3,9	6,3	20,0	35,0	3,6
5.000 a - de 10.000	61,3	202,0	20,7	10,2	3,5	6,3	21,9	37,4	3,0
acima de 10.000	32,8	137,0	17,1	8,8	1,8	13,4	21,2	37,6	2,2
Grupo de estabelecimento 0,0 a - de 10 (média)	736,8	1.257,3	41,6	13,7	18,1	1,5	4,2	20,8	30,4
Grupo de estabelecimento 10 a - de 100 (média)	273,3	586,4	25,2	13,9	19,8	1,9	9,9	29,0	14,6
Grupo de estabelecimento 100 a - de 1.000 (média)	133,5	412,6	22,2	9,4	12,0	3,3	16,7	36,0	7,2
Grupo de estabelecimento acima de 1.000 (média)	70,3	254,1	20,4	10,7	3,9	7,5	20,6	36,7	3,4
Minifúndio	240,4	516,7	27,7	13,1	14,7	1,8	9,4	33,8	18,6
Empresa Rural	361,4	885,3	22,0	12,1	15,7	2,3	14,2	33,7	6,2
Lat. Exploração	73,0	267,6	23,1	9,9	9,4	5,4	18,2	34,0	8,1
Lat. Dimensão	47,2	108,7	21,3	19,1	2,2	20,1	15,4	22,0	1,3
Total	143,8	384,2	23,5	11,3	12,4	3,8	15,2	33,8	9,6

a/: Valor de bens incorporados do imóvel, exceto a casa de moradia e demais instalações recreativas para uso exclusivo do proprietário.

Fonte: Estatísticas Cadastrais/1, INCRA (1974).

TABELA XXI
PARTICIPAÇÃO DOS IMÓVEIS RURAIS NO MERCADO: BRASIL, 1972.

(PORCENTAGENS ACUMULADAS)

Estratos de área total (ha) e categorias	número de imóveis	produção vendida	valor das benfeitorias a/ e equipamentos	valor dos meios de produção de origem agrícola b/.
0,0 a - de 2	5,4	0,5	0,5	0,2
2 a - de 5	17,2	2,7	3,9	1,1
5 a - de 10	31,1	3,7	3,7	3,2
10 a - de 25	28,9	21,7	19,6	11,6
25 a - de 50	75,4	34,1	29,4	20,3
50 a - de 100	85,8	45,0	39,1	30,1
100 a - de 200	92,3	56,0	49,0	41,3
200 a - de 500	96,9	71,1	63,9	58,2
500 a - de 1.000	98,5	80,9	74,1	70,5
1.000 a - de 2.000	99,1	88,7	83,7	81,1
2.000 a - de 5.000	99,5	95,2	93,3	90,7
5.000 a - de 10.000	99,9	97,7	96,5	94,5
acima de 10.000	100,0	100,0	100,0	100,0
Grupo de estabelecimento 0,0 a - de 10 (média)	31,1	6,7	6,7	3,2
Grupo de estabelecimento 10 a - de 100 (média)	54,7	38,3	32,4	26,9
Grupo de estabelecimento 100 a - de 1.000 (média)	12,7	35,9	35,0	40,4
Grupo de estabelecimento acima de 1.000 (média)	1,5	19,1	25,9	29,5
Minifúndio	71,9	22,2	21,8	16,8
Empresa Rural	76,7	65,9	53,7	49,8
Lat. Exploração	99,9	99,4	98,9	99,1
Lat. Dimensão	100,0	100,0	100,0	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

a/: Exceto a casa e instalação recreativa para uso exclusivo do proprietário.

b/: Valor das culturas permanentes, árvores de florestas plantadas, pastagens cultivadas ou melhoradas e animais.

Fonte: Estatísticas Cadastrais/INCRA (1974).

TABELA XXII
IMÓVEIS RURAIS COM EXPLORAÇÃO PECUÁRIA: BRASIL, 1972 (PORCENTAGENS ACUMULADAS).

Estratos de área (ha) e valor da produção (CR\$)	área total	área de pastagens	valor do rebanho	nº. de bovinos e búfalos	nº. de eqüinos, asininos e muares	nº. de pequenos animais /a
0,0 a - de 2	0,1	-	0,2	0,1	0,7	1,0
2 a - de 5	0,4	0,2	1,0	0,9	3,6	5,1
5 a - de 10	1,3	0,7	2,9	2,6	9,8	10,8
10 a - de 25	5,5	3,4	10,1	9,2	26,9	29,9
25 a - de 50	10,8	7,9	18,2	17,0	40,4	44,7
50 a - de 100	17,5	14,9	27,8	26,7	53,7	55,6
100 a - de 200	25,6	24,6	39,3	38,5	67,6	65,4
200 a - de 500	38,6	41,0	56,7	56,1	79,7	77,8
500 a - de 1.000	48,6	54,1	69,3	68,6	87,0	85,8
1.000 a - de 2.000	58,5	66,4	80,7	79,1	92,2	92,1
2.000 a - de 5.000	72,0	80,0	90,8	89,2	96,5	98,0
5.000 a - de 10.000	80,9	87,7	94,8	93,5	98,2	99,5
acima de 10.000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Grupo de estabelecimento 0,0 a - de 10 (média)	1,3	0,7	2,9	2,6	9,8	10,8
Grupo de estabelecimento 10 a - de 100 (média)	16,2	14,2	24,9	24,1	43,9	44,8
Grupo de estabelecimento 100 a - de 1.000 (média)	32,4	39,9	44,9	44,5	33,3	30,2
Grupo de estabelecimento acima de 1.000 (média)	51,4	55,9	30,7	31,4	13,0	14,2
(CR\$)						
- de 3.000	41,2	16,4	12,3	13,8	33,2	20,9
3.000 a - de 6.000	52,5	29,5	23,4	25,6	50,2	37,9
6.000 a - de 12.000	63,0	43,0	36,2	38,6	66,0	54,2
12.000 a - de 24.000	72,2	56,6	48,7	51,3	76,1	65,1
24.000 a - de 50.000	80,4	68,8	60,6	63,4	84,5	73,7
50.000 a - de 100.000	86,4	78,7	71,2	73,5	89,4	80,7
acima de 100.000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

a/: Suínos, ovinos e caprinos.

Fonte: Estatísticas Cadastrais/2, INCRA (1976).

TABELA XXIII
COMPOSIÇÃO DA MÃO-DE-OBRA TOTAL OCUPADA: BRASIL, 1972. (PORCENTAGENS).

Estratos de área total (ha) e de valor da produção (CR\$)	família a/		assalariados temporários		assalariados permanentes		parceiros		arrendatários	
	máx.	mín.	máx.	P-m-o *	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.
(ha)										
0,0 a - de 2	95,8	70,9	26,0	35,1	1,1	0,8	1,8	1,3	1,3	1,0
2 a - de 5	92,9	63,7	31,4	45,9	1,6	1,1	3,8	2,6	1,7	1,2
5 a - de 10	89,6	59,6	33,5	50,4	1,9	1,3	6,5	4,3	2,0	1,4
10 a - de 25	83,2	54,1	35,0	53,8	2,6	1,7	11,9	7,8	2,3	1,5
25 a - de 50	75,0	43,3	42,3	73,2	4,5	2,6	17,1	9,9	3,4	2,0
50 a - de 100	62,4	30,8	50,7	102,9	8,6	4,3	23,8	11,7	5,1	2,5
100 a - de 200	48,8	21,6	55,7	125,8	14,9	6,6	30,1	13,3	6,2	2,8
200 a - de 500	33,8	14,9	55,8	126,2	24,7	10,9	34,3	15,1	7,2	3,2
500 a - de 1.000	21,4	9,4	56,0	127,2	33,1	14,6	37,2	16,4	8,3	3,7
1.000 a -de 2.000	15,8	7,7	51,5	106,3	34,4	16,7	41,5	20,1	8,3	4,0
2.000 a -de 5.000	13,5	6,4	52,2	109,3	36,4	17,4	39,4	18,8	10,7	5,1
5.000 a -de 10000	9,5	4,6	52,0	108,5	36,4	17,5	43,2	20,7	10,9	5,2
acima de 10000	9,2	3,8	58,7	142,1	54,3	22,4	30,7	12,7	5,9	2,4
G.E.	92,7	64,0	30,3	43,8	1,5	1,0	4,0	2,7	1,6	1,2
0,0 a - de 10 (média)										
G.E.	73,5	42,7	42,7	76,6	5,2	2,8	17,6	9,8	3,6	2,0
10 a - de 100 (média)										
G.E.	34,6	15,3	55,8	126,4	24,2	10,7	33,8	14,9	7,2	3,2
100 a - de 1.000 (média)										
G.E.	12,0	5,6	53,6	116,5	40,3	16,5	38,7	18,0	8,9	4,1
acima de 1.000 (média)										
(CR\$)										
- de 3.000	87,8	51,7	41,1	69,9	2,1	1,3	7,4	4,4	2,6	1,5
3.000 a - de 6.000	79,8	48,0	39,9	66,3	3,3	2,0	14,3	8,6	2,7	1,6
6.000 a -de 12000	68,7	39,7	41,7	71,6	5,6	3,2	22,7	13,2	3,7	2,1
12000 a-de 24000	47,8	24,8	48,1	92,6	10,9	5,6	35,8	18,6	5,5	2,8
24000 a-de 50000	28,4	13,8	51,5	106,2	19,1	9,3	45,5	22,1	7,0	3,4
50000a-de100000	17,4	8,3	52,4	110,3	30,5	14,5	44,8	21,3	7,3	3,4
acima de 100.000	7,6	3,5	53,8	116,5	53,8	24,9	30,0	13,9	8,6	4,0

* P-m-o - Proporção em relação à mão-de-obra permanente.

a/: Inclui os dependentes que trabalham

Fonte: Estatísticas Cadastrais/2, INCRA (1976).

TABELA XXIV
DISTRIBUIÇÃO DOS IMÓVEIS RURAIS A/ POR ESTRATOS DE ÁREA TOTAL E POR CATEGORIA: BRASIL, 1972.

Estratos de área total (ha) e categorias b/	número de imóveis %			área total (%)			área média (ha)		
	1967	1972	variação	1967	1972	variação	1967	1972	variação (%)
0,5 a 10	36,4	31,1	-20,5	1,7	1,4	-17,2	4,6	4,8	+4,4
10 a 25	26,7	27,8	-3,0	4,6	4,2	-7,4	17,3	16,5	-4,6
25 a 50	15,0	16,5	+2,2	5,5	5,3	-2,3	36,5	34,9	-4,3
50 a 100	9,4	10,4	+3,7	6,9	6,6	-0,9	72,8	69,6	-4,4
100 a 1.000	11,3	12,7	+5,2	32,4	31,2	-1,0	284,3	267,7	-5,8
1.000 a 10.000	1,3	1,4	+4,3	31,1	32,4	+0,5	2.585,6	2.493,0	-3,5
10.000 a 100.000	0,1	0,1	+23,7	12,3	14,6	+2,2	22.894,6	22.577,9	-1,3
acima de 100.000	-	-	+33,9	3,5	4,5	+31,5	202.102,7	198.468,2	-1,8
Minifúndio	75,8	72,0	-11,6	12,7	12,5	+1,7	16,5	19,0	+15,2
Empresa Rural	2,4	4,8	+88,8	4,6	9,8	+118,6	190,9	221,0	+15,8
Lat. Exploração	21,8	23,3	-0,7	76,5	73,0	-1,8	347,0	343,1	-1,1
Lat. Dimensão	-	-	-37,2	6,4	4,9	-21,4	79.885,2	102.739,3	+28,6
Total	100,0	100,0	-6,9	100,0	100,0	+2,9	99,0	109,4	+10,5

a/: Excluídos os imóveis com inconsistência na declaração da área total. O traço indica valor inferior a 0,1%.

b/: Os estratos de 1967 são fechados à esquerda e os de 1972, abertos. As categorias são definidas na Lei 4.504, de 30/11/64 (Estatuto da Terra).

Fonte: IBGE (1969) e Estatísticas Cadastrais/1, INCRA (1974).

TABELA XXV
TAXAS DE OCUPAÇÃO POR UNIDADE DE FEDERAÇÃO: BRASIL, 1967/76.

Unidade	superfície territorial a/ (KM ²) (A)	área total (KM ²)				taxa de ocupação (%)			
		imóveis (B)			estab. (C)	Aparente (B/A)			Efetiva (C/A)
		1967	1972	1976 b/	1970	1967	1972	1976	1970
Rondônia	243.044	55.236	21.370	32.347	16.316	23	9	13	7
Acre	152.589	36.331	55.379	113.861	41.221	24	36	75	27
Amazonas	1.558.987	91.600	78.634	224.550	44.759	6	5	14	3
Roraima	230.104	21.084	17.373	27.804	15.944	9	8	12	7
Pará	1.227.530	165.922	209.097	265.787	107.548	14	17	22	9
Amapá	139.068	17.146	12.423	17.377	6.033	12	9	12	4
324.616	324.616	154.139	184.004	231.011	107.949	48	57	71	33
Piauí	250.934	132.463	123.401	139.607	96.067	53	49	56	38
Ceará	53.015	44.712	45.712	48.825	45.717	84	86	92	86
R.G.do Norte	56.372	45.823	47.300	50.684	45.828	81	84	90	81
Paraíba	148.817	134.256	120.486	131.073	121.048	90	81	88	81
Pernambuco	98.281	64.129	60.558	69.375	63.936	65	62	71	65
Alagoas	27.652	24.526	21.025	23.519	22.385	88	76	85	81
Sergipe	21.994	16.108	17.046	19.772	17.432	73	78	90	79
Bahia	559.951	258.796	240.771	317.196	222.608	46	43	57	40
Minas Gerais	582.586	449.011	428.979	491.457	420.095	77	73	84	72
Espírito Santo	45.597	35.046	37.918	41.231	37.594	77	83	90	82
Rio de Janeiro	42.134	33.883	29.000	37.787	32.878	81	69	90	78
Guanabara	1.171	412	157	-	283	35	13	-	24
São Paulo	247.320	223.232	219.442	244.981	204.160	90	89	99	83
Paraná	199.060	182.945	180.517	199.944	146.255	92	91	100	73
Sta. Catarina	95.483	82.577	79.836	87.719	70.253	84	84	92	74
R.G.do Sul	267.528	243.753	226.885	249.587	238.072	91	85	93	89
Mato Grosso	1.231.549	645.158	803.935	1.155.699	457.526	52	65	94	37
Goiás	624.036	441.413	441.076	572.401	357.830	71	69	92	56
Distrito Federal	5.771	1.342	1.328	1.913	1.702	23	23	33	29
Brasil	8.456.508	3.601.043	3.702.752	4.795.507	2.941.439	43	44	57	35

a/: Excluídas as águas internas.

b/: Declarações entregues até agosto de 1976 somadas às de 1972. Dados preliminares informados pelo INCRA. O traço indica que o dado não era disponível.

FONTE: IBGE (1969), IBGE (1970), IBGE (1975) e INCRA (1974).

TABELA XXVI
COMPOSIÇÃO DA MÃO-DE-OBRA NOS ÍMÓVEIS SEM ASSALARIADOS PERMANENTES: BRASIL, 1972.
(PORCENTAGENS).

Estratos de área (ha) e categorias	número de imóveis em relação ao total	família a/		assalariados temporários		parceiros a/		arrendatá- rios a/	
		máximo	mínimo	máximo	* P-m-o	max.	min.	max.	min.
0,5 a - de 2	98,3	97,6	76,7	21,5	27,3	1,4	1,1	1,0	0,8
2 a - de 5	97,7	95,6	70,1	26,6	36,3	3,0	2,2	1,4	1,0
5 a - de 10	97,0	92,9	65,5	29,4	41,7	5,4	3,8	1,7	1,2
10 a - de 25	95,6	87,3	59,8	31,5	46,0	10,6	9,6	2,1	1,4
25 a - de 50	93,0	81,1	49,6	38,9	63,6	15,8	9,6	3,1	1,9
50 a - de 100	87,9	71,9	37,8	47,4	90,3	23,1	12,1	5,0	2,6
100 a - de 200	80,5	62,2	29,0	53,4	114,7	31,4	14,6	6,4	3,0
200 a - de 500	69,8	50,8	23,0	54,7	120,6	41,0	18,6	8,2	3,7
500 a - de 1.000	59,7	36,0	16,3	54,8	121,2	53,2	24,1	10,8	4,9
1.000 a - de 2.000	54,5	28,0	14,8	46,9	88,4	62,1	33,0	9,9	5,3
2.000 a - de 5.000	54,1	24,1	12,7	47,2	89,6	63,9	33,7	12,0	6,3
5.000 a - de 10.000	52,3	18,1	10,5	42,1	72,8	60,3	34,9	21,6	12,5
acima de 10.000	42,2	17,1	7,6	55,3	123,8	70,7	31,6	12,2	5,4
Minifúndio	96,6	90,6	60,4	33,3	49,9	7,7	5,1	1,7	1,2
Empresa Rural	61,7	49,7	25,5	48,7	95,1	44,8	23,0	5,5	2,8
Lat. Exploração	82,4	61,7	32,5	47,3	89,6	31,1	16,4	7,3	3,8
Lat. Dimensão	42,3	2,2	1,5	34,1	51,6	97,8	64,5	0,0	0,0
Total	91,6	80,3	49,1	38,8	63,5	16,3	9,9	3,5	2,1

* P-m-o - Proporção em relação à mão-de-obra permanente.

a/: Inclui os dependentes que trabalham.

FONTE: Estatísticas Cadastrais/1, INCRA (1974).

TABELA XXVII
COMPOSIÇÃO DA MÃO-DE-OBRA NOS IMÓVEIS COM ASSALARIADOS PERMANENTES: BRASIL, 1972.
(PORCENTAGENS)

Estratos de área (ha) e categorias	família a/		assalariados temporários		assalariados permanentes		parceiros a/		arrendatários a/	
	máximo	mínimo	máximo	*P-m-o	máximo	mínimo	max.	min.	max.	min.
0,5 a - de 2	42,5	31,1	26,7	36,5	53,8	39,4	1,8	1,3	1,9	1,4
2 a - de 5	42,6	28,8	32,4	48,0	52,4	35,4	3,2	2,2	1,8	1,2
5 a - de 10	41,0	26,3	35,8	55,8	51,0	32,7	6,0	3,9	2,0	1,3
10 a - de 25	39,3	22,6	42,6	74,3	49,2	28,2	9,4	5,4	2,0	1,2
25 a - de 50	35,4	18,5	47,7	91,3	50,8	26,6	11,2	5,9	2,5	1,3
50 a - de 100	30,0	14,1	53,1	113,1	52,7	24,8	14,2	6,7	3,0	1,4
100 a - de 200	23,4	10,4	55,5	124,7	53,4	23,8	18,8	8,4	4,4	2,0
200 a - de 500	16,4	7,5	54,4	119,5	56,5	25,7	21,5	9,8	5,6	2,6
500 a - de 1.000	11,4	5,1	55,0	122,0	61,8	27,8	20,6	9,3	6,3	2,8
1.000 a - de 2.000	9,8	4,7	52,3	109,6	60,2	28,7	22,7	10,2	7,3	3,5
2.000 a - de 5.000	7,9	3,8	51,4	106,0	67,4	32,7	17,2	8,3	7,5	3,6
5.000 a - de 10.000	4,2	2,2	48,7	94,9	69,8	35,8	18,9	9,7	7,1	3,6
acima de 10.000	3,8	1,7	56,0	127,2	87,9	38,7	5,6	2,5	2,7	1,2
Minifúndio	41,3	23,9	42,1	72,7	50,1	29,0	7,0	4,1	1,6	0,9
Empresa Rural	13,4	6,1	54,2	118,4	64,7	29,6	18,1	8,3	3,8	1,7
Lat. Exploração	19,6	9,2	53,1	113,4	54,7	25,6	19,3	9,0	6,5	3,0
Lat. Dimensão	2,5	1,4	43,0	75,4	91,3	52,0	3,7	2,1	2,5	1,4
Total	21,3	10,3	51,8	107,4	57,2	27,6	16,7	8,1	4,3	2,3

* P-m-o - Proporção em relação à mão-de-obra permanente.

a/: Inclui os dependentes que trabalham.

FONTE: Estatísticas Cadastrais/1, INCRA (1974).

TABELA XXVIII
IMÓVEIS RURAIS SEGUNDO A NATUREZA DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA: BRASIL, 1972.
(PORCENTAGENS ACUMULADAS)

Estratos de área total (ha) e de valor da produção (CR\$)	área total	área colhida com produtos			área explorada com extração vegetal e/ou florestal
		básicos de alimentação (a)	de transformação industrial (b)	hortifrutícolas (c)	
0,5 a - de 2	0,1	0,4	0,1	0,9	-
2 a - de 5	0,4	2,7	1,3	4,7	0,2
5 a - de 10	1,3	8,1	5,0	40,8	0,6
10 a - de 25	5,5	27,3	22,6	28,2	2,9
25 a - de 50	10,8	43,9	38,4	43,4	5,9
50 a - de 100	17,5	58,0	51,5	56,8	9,6
100 a - de 200	25,6	70,3	63,5	38,4	14,4
200 a - de 500	38,6	83,1	78,5	81,8	23,0
500 a - de 1.000	48,6	89,8	87,4	88,8	31,4
1.000 a - de 2.000	58,5	94,4	93,3	93,8	40,2
2.000 a - de 5.000	72,0	97,8	97,2	97,4	56,3
5.000 a - de 10.000	80,9	99,0	99,1	98,9	66,0
acima de 10.000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
em CR\$ - de 3.000	41,2	30,4	14,2	27,6	38,5
3.000 a - de 6.000	52,5	50,8	27,8	44,9	48,9
6.000 a - de 12.000	63,0	67,7	42,4	60,8	59,0
12.000 a - de 24.000	72,2	79,0	54,8	71,8	67,2
24.000 a - de 50.000	80,4	86,8	65,7	81,3	76,8
50.000 a - de 100.000	86,4	91,9	74,9	87,6	82,1
acima de 100.000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) arroz, fava, feijão, mandioca e milho.

(b) agave ou sisal, alfafa, algodão, amendoim, cacau, café, cana, chá, fumo, juta, linho, mamona, soja e trigo.

(c) abacate, abacaxi, alho, banana, batata-doce, batata-inglesa, caju, cebola, coco, laranja, limão, manga, pêssego, pimenta-do-reino, tangerina, tomate e uva.

FONTE: Estatísticas Cadastrais/2, INCRA (1976).

TABELA XXIX
USO DE ALGUNS EQUIPAMENTOS PELOS ESTABELECIMENTOS AGRÍCOLAS: BRASIL, 1970.

Estratos de área total (ha)	porcentagem dos estabelecimentos com					utilização dos equipamentos			
	trator	arado		combina- das e/ou automo- trizes	depósitos de armaze- namento	silos para forra-gem	ha ^{a/} por HP de tratores ^{b/}	ha ^{a/} por arado	
		mecâ- nico	animal					mecâni- co	animal
menos de 10	0,4	0,3	13,1	0,3	17,8	0,1	0,1	2,0	2,0
10 a - de 100	3,0	2,5	36,0	2,4	45,3	0,7	0,2	7,7	7,1
100 a - de 1.000	9,6	8,4	25,1	3,9	40,7	2,4	0,7	30,1	28,9
1.000 a - de 10.000	22,8	19,3	20,6	6,5	43,1	5,0	2,5	139,0	114,2
acima de 10.000	44,5	26,4	10,3	7,5	36,5	6,6	8,5	517,8	398,0
Total	2,4	2,0	23,1	1,5	30,7	0,6	0,2	8,1	8,8

a/: área média cultivada por estabelecimento multiplicada pelo número de estabelecimentos que utilizam o equipamento;

b/: média ponderada obtida a partir da multiplicação do número de tratores pelos pontos médios dos estratos de HP. Para os estratos inferior e superior foram utilizados os valores 7,5 HP e 100 HP, respectivamente.

FONTE: Censo Agropecuário de 1970.

TABELA XXX
ASPECTOS COMPLEMENTARES DA CONCENTRAÇÃO DA PROPRIEDADE DA TERRA: BRASIL E UNIDADES DA
FEDERAÇÃO, 1972.

Unidades	nº. de famílias		fração de famílias residentes sem terra (%)	índice de Gini incluindo os "sem terra" (G')	% de proprietários	
	residentes nos imóveis	residentes sem terras <i>a/</i>			com mais de um imóvel	residentes no imóvel que dirigem exploração
Rôndônia	4.998	2.711	54,3	0,956	4,2	70,3
Acre	12.205	14.714	85,6	0,994	7,5	63,4
Amazonas	36.722	25.470	69,4	0,957	16,9	60,2
Roraima	1.421	858	60,4	0,830	9,3	49,0
Pará	54.063	34.777	64,4	0,958	15,5	59,3
Amapá	2.075	1.799	86,7	0,983	16,2	45,7
Maranhão	201.385	171.268	85,0	0,968	15,5	55,3
Piauí	116.092	83.143	71,7	0,937	38,1	57,3
Ceará	239.903	170.575	71,1	0,925	25,6	61,4
R.G. do Norte	84.967	58.102	68,4	0,934	24,9	57,9
Paraíba	160.114	104.477	65,3	0,925	22,2	64,6
Pernambuco	228.368	154.142	67,5	0,931	21,9	66,7
Alagoas	85.922	65.572	76,4	0,952	23,4	58,7
Sergipe	36.371	16.281	44,8	0,889	21,6	54,3
Bahia	323.354	188.868	58,4	0,907	20,3	60,2
Minas Gerais	589.977	349.207	59,2	0,903	26,5	63,2
Espírito Santo	89.614	54.404	60,7	0,841	20,7	69,7
Rio de Janeiro	85.070	63.399	74,6	0,936	19,4	51,0
Guanabara	2.038	1.432	70,3	0,891	68,2	100,0
São Paulo	449.653	347.873	77,4	0,946	31,5	52,5
Paraná	529.258	311.432	58,9	0,879	26,2	71,3
Sta. Catarina	197.723	64.903	32,9	0,760	23,9	69,8
R.G. do Sul	413.367	136.364	33,0	0,819	23,1	71,1
Mato Grosso	97.189	63.660	65,5	0,954	15,5	54,6
Goiás	180.657	107.105	59,3	0,901	15,4	63,5
Distrito Federal	1.908	884	46,4	0,879	37,9	96,9
Brasil	4.229.414	2.593.420	61,3	0,937	23,8	64,1

a/: Total de famílias residentes nos imóveis menos o número de proprietários residentes e que dirigem sozinhos a exploração. Admitiu-se que nos 30.012 imóveis de pessoas jurídicas existentes no país não há proprietários residentes, nem dependentes dos mesmos trabalhando.

Fonte: Estatísticas Cadastrais/1, INCRA (1974); Estatísticas Cadastrais/2, INCRA (1976) e Informativo Técnico nº. 2, INCRA (1975).

TABELA XXXI
SUDAM (PECUÁRIA): DISTRIBUIÇÃO POR DIMENSÃO DE ÁREA OCUPADA, DOS ESTADOS E TERRITÓRIOS *a/*

Estado / Território	Até 10.000		De 10.000 a - de 25.000		De 25.000 a - de 50.000		De 50.000 a - de 100.000		Acima de 100.000		Total	
	<i>b/</i>	<i>c/</i>	<i>b/</i>	<i>c/</i>	<i>b/</i>	<i>c/</i>	<i>b/</i>	<i>c/</i>	<i>b/</i>	<i>c/</i>	<i>b/</i>	<i>c/</i>
Rondônia	0	-	0	-	1	30,0	0	-	0	-	1	30,0
Acre	0	-	0	-	2	60,0	1	60,0	0	-	3	120,0
Amazonas	3	4,1	14	169,4	0	-	0	-	0	-	17	173,5
Pará	43	261,3	25	396,7	19	575,6	5	336,4	1	139,4	93	1.709,4
Maranhão	3	21,9	0	-	2	55,0	0	-	0	-	5	76,9
Mato Grosso	26	189,4	97	1.838,2	61	2.012,0	12	872,6	3	489,6	199	5.401,8
Goiás	11	79,8	7	124,1	2	59,2	1	79,7	2	237,8	23	580,6
Amazônia	86	556,5	143	2.528,4	87	2.791,8	19	1.348,7	6	866,8	241	8.092,2

a/: Projetos aprovados até meados de 1976.

b/: Quantidade - 1.000 (ha)

c/: Área total no intervalo.

Fonte: IANNI, Octavio (dados compostos com base em informação do IPEA/SUDAM/NAEA). Ditadura e Agricultura. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

TABELA XXXII
QUADRO ANUAL DOS INCENTIVOS FISCAIS LIBERADOS PELA SUDAM
DISTRIBUIÇÃO SETORIAL (1965 - 1977)

(CR\$ 1,00)

Anos	Setor Agropecuário	Setor Industrial	Setor serviços básicos	Setor agroindustrial	Setoria	Total Liberado
1965	-	1.101.417	-	-	-	1.101.418
1966	1.170.254	8.249.541	-	-	-	9.419.795
1967	10.493.518	19.835.527	53.941	-	-	30.382.986
1968	29.956.036	37.956.036	13.044.382	-	98.444	80.472.557
1969	75.514.743	66.756.804	6.336.321	210.000	984.085	149.801.953
1970	169.032.513	117.783.918	36.983.594	642.611	5.356.191	329.798.827
1971	163.769.554	127.024.756	30.406.970	4.492.467	2.375.657	328.069.404
1972	179.376.968	112.980.908	26.461.926	757.693	3.135.265	322.712.760
1973	173.732.659	146.714.049	10.207.207	1.400.000	8.832.916	340.886.831
1974	233.212.825	193.247.856	3.455.884	6.215.094	15.603.799	451.735.458
1975	272.114.727	193.091.566	1.878.267	5.364.875	32.906.314	505.355.749
(756/69)						
1975 (FINAM)	180.789.537	274.912.282	-	17.251.311	5.550.930	478.504.060
1976	44.914.237	3.082.859	-	343.288	2.622.065	50.962.449
(756/69)						
1976 (FINAM)	488.794.973	461.265.870	42.088.674	24.204.528	76.834.994	1.093.189.039
1977	1.102.334	18.420.321	8.508.276	-	526.516	28.557.447
(756/69)						
1977 (FINAM)	754.639.827	486.505.742	71.000.000	2.984.460	65.564.511	1.380.694.540
Total	2.778.614.705	2.268.347.112	250.425.442	63.866.327	220.391.687	5.581.645.273
%	49,70	40,70	4,50	1,15	3,95	100,0

Fonte: SUDAM, 1978.

TABELA XXXIII
TOTAL CONSOLIDADO DE INCENTIVOS LIBERADOS PELA SUDAM
(1965 - 1977)

(CR\$ 1,00)

Unidade Política	Nº. de Projetos	Setor Agropecuário	Setor Industrial	Setor de serviços básicos	Setor Agroindustrial	Setorial	Total
Acre	5	22.286.511	5.144.926	9.548.324	-	-	36.979.761
Amapá	7	-	43.175.380	48.544.977	-	-	93.720.357
Amazonas	74	66.004.644	664.362.287	45.950.463	7.618.455	127.646.191	991.581.940
Goiás	30	134.191.588	181.400.557	8.500.000	-	-	324.092.145
Maranhão	31	30.453.841	294.028.889	11.999.392	-	7.663.398	344.145.520
Mato Grosso	205	1.777.676.037	225.843.590	44.625.292	21.450.000	-	2.069.594.919
Pará	190	747.681.176	815.297.265	81.256.994	34.797.872	83.284.262	1.762.317.569
Rondônia	7	320.908	37.094.218	-	-	1.797.936	39.213.062
Roraima	-	-	-	-	-	-	-
Total	549	2.778.614.705	2.268.347.112	250.425.442	63.866.327	223.391.687	5.581.645.273

Fonte: SUDAM, 1978.

TABELA XXXIV
ÍNDICES SIMPLES DA UTILIZAÇÃO DE INSUMOS BÁSICOS PELA AGRICULTURA: 1967/75
BASE 1966 - 100

Ano	Tratores (Nº.)	Fertilizantes (tp)	Defensivos (tp)
1967	110	159	126
1968	121	214	178
1969	132	225	201
1970	146	356	195
1971	158	415	217
1972	181	622	314
1973	211	598	417
1974	246	704	500
1975	287	648	374

Fonte: A. Mesquita, *Alguns Indicadores sobre a Evolução da Economia Global e do Setor Agrícola do Brasil*, Brasília, Suplan/MA, In: NETO, Francisco Graziano. *Questão Agrária e Ecologia: crítica da moderna agricultura*. São Paulo : Brasiliense, 1982.

TABELA XXXV
DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS GRUPOS DA PAUTA DE EXPORTAÇÕES
POR SUA ORIGEM SETORIAL
(1968 / 1976)

Ano	Não-industrializados (<i>in natura</i>)		Industrializados			
	Agrícolas <i>in natura</i>	Minerais	outros não-industrializados	de base agrícola <i>a/</i>	de base ã-agrícola	Outros industrializados
1968	69,1	7,4	2,9	16,2	0,7	3,7
1969	66,5	7,7	3,5	17,0	1,0	4,3
1970	62,4	9,7	2,6	15,7	4,6	5,0
1971	55,8	10,3	2,5	21,0	6,8	3,6
1972	56,9	7,3	2,2	22,4	7,4	3,9
1973	56,0	6,7	2,3	22,7	8,1	4,2
1974	47,3	8,4	1,8	24,6	12,5	5,4
1975	43,0	12,7	2,0	19,5	17,1	5,8
1976*	47,8	11,1	1,8	19,7	15,3	4,8

a/: Além de produtos alimentícios, inclui ainda têxteis, calçados e produtos de origem extrativa vegetal.

Fonte: IANNI, Octavio. Ditadura e Agricultura. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

TABELA XXXVI
PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS BRASILEIROS EXPORTÁVEIS *a/* IN NATURA E TRANSFORMADOS
(1968 - 1976) / Em US\$ 1.000 FOB

Ano	tradicionais			dinâmicos			Potencialmente significativos	
	Café	Açúcar	Algodão	Soja	Cacau	Laranja e sucos	Milho	Carnes ^{c/}
1968	1.437.281	191.597	255.104	45.470	132.214	26.564	102.774	91.644
1969	1.466.170	211.288	374.598	91.304	241.011	25.076	57.105	134.586
1970	1.642.640	224.675	305.640	118.322	184.017	30.413	134.840	177.372
1971	1.331.519	261.634	269.475	175.082	148.771	64.690	129.634	294.651
1972	1.639.268	646.722	388.989	457.390	155.162	71.701	22.248	420.826
1973	1.843.442	808.741	454.941	1.301.905	203.387	92.841	14.841	416.174
1974	1.131.139	1.593.100	262.028	1.028.284	390.134	74.973	166.566	221.878
1975	986.801	1.209.663	264.263	1.377.548	345.261	99.261	166.296	171.564
1976 ^{b/}	2.398	347.524	131.144	1.756.558	357.236	100.900 ^{d/}	164.678	104.428

a/: Em Valor Real, Deflator Base, set./1976.

b/: Dados Preliminares

c/: Bovinos, eqüinos e frangos.

d/: Refere-se apenas a sucos.

Deflator: Índice de Preço no Atacado, IFS/FMI, base set./1976.

Fonte: IANNI, Octavio. Ditadura e Agricultura. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

TABELA XXXVII
CRÉDITO RURAL POR FINALIDADE EM NÚMERO E VALOR REAL a/

Ano	Custeio		Investimentos		Comercialização		Total	
	Contratos		Contratos		Contratos		Contratos	
	Nº.	Valor	Nº.	Valor	Nº.	Valor	Nº.	Valor
1969	674.879	9.623	278.554	5.821	191.776	5.273	1.145.209	20.717
1970	649.173	10.992	281.323	6.690	260.096	6.965	1.190.592	24.647
1971	885.994	12.393	330.082	8.401	236.765	7.685	1.252.841	28.480
1972	687.147	14.705	348.793	11.682	230.211	8.932	1.266.151	35.320
1973	770.553	21.288	407.920	16.494	221.211	12.068	1.399.684	49.841
1974	789.472	27.756	409.039	18.661	251.885	15.230	1.450.396	61.648
1975	1.076.545	39.446	498.687	28.123	280.899	22.427	1.856.131	89.997
Cresc. Médio Anual	8,11%	26,5%	10,2%	30%	6,6%	27,3%	8,4%	27,7%

a/: Deflacionado pelo IGP col. 2, base 1975.

Fonte: IANNI, Octavio (dados compostos com base em informações do BACEN). Ditadura e Agricultura. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

TABELA XXXVIII
Alguns Indicadores de Desempenho (1964 / 1976)

Ano	Tx. Cresc. do PIB %	Tx. Cresc. Setor Primário %	Tx. Cres. Setor Secundário %	Exportações (FOB) em US\$ 10 ⁶	Importações (FOB) em US\$ 10 ⁶	Dívida Externa em US\$ 10 ⁶
1964	2,9	1,3	5,2	1.430	1.086	2.942
1965	2,7	13,8	4,7	1.596	941	2.930
1966	5,1	3,1	11,7	1.741	1.303	2.956
1967	4,8	5,7	3,0	1.654	1.441	3.372
1968	9,3	1,4	15,5	1.881	1.855	3.916
1969	9,0	6,0	10,8	2.311	1.993	4.403
1970	9,5	5,6	11,1	2.739	2.507	5.295
1971	11,3	11,4	11,2	2.904	3.245	6.622
1972	10,4	4,5	13,8	3.991	4.235	9.521
1973	11,4	3,5	15,0	6.199	6.192	12.571
1974	9,6	8,5	8,2	7.951	12.635	17.166
1975	4,0	3,4	4,2	8.655	12.169	21.171
1976	8,8	4,1	11,4	10.126	12.300	25.985

Fonte: IANNI, Octavio (dados compostos com base em informações do FGV e BACEN). Ditadura e Agricultura. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

TABELA XXXIX
COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DOS PRODUTOS EM ANÁLISE (POR TIPO DE EMPRESA - %)

Produtos	1972				1974			
	Cooperativa	Multinacional	Nacional	Trading Company	Cooperativa	Multinacional	Nacional	Trading Company
soja em grão	28,61	35,39	36,00	-	55,85	23,97	17,46	2,27
farelo de soja	5,52	47,54	46,94	-	4,10	47,29	48,61	-
amendoim em grão	6,08	42,79	51,13	-	-	-	100,00	-
óleo do soja	-	-	100,00	-	-	71,78	28,22	-
farelo de amendoim	3,06	23,81	73,13	-	-	15,87	84,14	-
óleo de amendoim	2,73	34,02	63,25	-	-	24,26	75,74	-
óleo de mamona	-	45,69	54,31	-	-	47,23	52,77	-
milho em grão	-	67,72	32,28	-	5,29	73,95	10,84	9,92

Fonte: IANNI, Octavio (dados compostos com base em informações do NUCEX, CACEX, IPEA). Ditadura e Agricultura. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

TABELA XL
PARTICIPAÇÃO DAS GRANDES REGIÕES NA PRODUÇÃO AGRÍCOLA: BRASIL, 1972.
(PORCENTAGENS).

Regiões - Porcentagem da quantidade colhida							
Região	arroz	feijão	milho	cana-de-açúcar	café	algodão	trigo
Norte	1,5	0,7	0,4	-	-	-	-
Nordeste	10,2	36,5	7,7	34,1	-	34,2	-
Sudeste	23,6	21,0	33,8	60,8	47,6	38,3	-
Sul	37,7	34,7	52,7	-	50,7	16,8	98,3
Centro-oeste	27,0	7,1	5,4	-	0,7	10,7	-
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Estatísticas Cadastrais/1 INCRA (1976).

TABELA XLI
TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO DE ALGUNS PRODUTOS SELECIONADOS, PERÍODOS 1947/67 E 1967/79. BRASIL (%)

Produtos	Períodos	
	1947/67	1967/79
Domésticos		
arroz	5,96	1,94
batata	4,89	2,96
feijão	4,05	-1,26
mandioca	4,80	-1,51
milho	4,74	2,50
média	4,79	0,93
Exportáveis		
algodão	3,79	-2,18
cacau	1,79	3,99
café	4,12	-1,56
cana-de-açúcar	5,82	5,57
laranja	4,60	14,88
soja	14,33	27,38
média	5,73	8,01

Fonte: Agroanalysis / FGV, ano 5, nº 2, 1981.

TABELA XLII
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DAS 5.113 MAIORES EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS CONFORME PROPRIEDADE DO CAPITAL,
1974 - EM MILHÕES DE CR\$

Setores	Patrimônio Líquido	Empresas		
		Estatais (%)	Estrangeiras (%)	Nacionais (%)
MINERAÇÃO	9.636	62,08	12,23	25,69
IND. DE TRANSFORMAÇÃO	161.570	20,11	29,32	50,57
minerais não-metálicos	7.550	1,56	35,08	63,36
metalurgia	27.711	33,70	12,29	54,01
mecânica	8.292	0,94	45,74	53,32
apar. elétr. e mat. de comun.	6.475	-	60,75	39,25
materiais 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
produtos alimentícios	16.910	1,03	30,66	68,31
bebidas	3.571	-	13,88	86,12
fumo	2.095	-	98,79	1,12
editorial gráfico	2.142	-	2,47	97,53
indústrias 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
SERVIÇOS DE UTIL. PÚBLICA	97.835	87,95	6,53	5,52
transporte e armazenagem	19.051	77,74	1,22	21,04
outros serviços públicos	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, Revista Visão, 31/8/1975, p. 29. Apud MANTEGA, Guido, MORAES, Maria. Acumulação Monopolista e Crises no Brasil. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1979.

9- FONTES

9.1- Bibliográfica

BARBOSA, Walmir. **Indústria, Agricultura e Padrão de Acumulação (1956à 1976)**. Texto mimeografado.

BIHR, Alan. **DA GRANDE À ALTERNATIVA – O movimento operário europeu em crise**. São Paulo: BOITEMPO, 1998.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento Econômico Brasileiro: O Ciclo Ideológico Do Desenvolvimentismo**. 2ª edição revista. Rio de Janeiro : Contraponto, 1995.

BOITO JR, Armando. **O sindicalismo De Estado No Brasil: Uma Análise Crítica Da Estrutura Sindical**. Campinas : UNICAMP, 1991.

_____. **O Golpe de 1954: a Burguesia contra o Populismo**. São Paulo : Brasiliense, 1982.

CARDOSO, F.H., FALETTO, E. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.

CARVALHO, Bernardo de Andrade. **A GLOBALIZAÇÃO EM XEQUE – Incertezas para o século XXI**. São Paulo: Atual, 2000.

CASTRO, Antônio Barros de. **7 Ensaio Sobre A Economia Brasileira: Agricultura E Desenvolvimento No Brasil**. 2ª edição. Rio/São Paulo: Forense, 1969.

CARLEIAL, Liana, VALLE, Rogério (Orgs.). **REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E MERCADO DE TRABALHO NO BRASIL**. São Paulo: HUCITEC-ABET, 1997.

CARVALHO, Ruy. **Tecnologia e Trabalho Industrial**. Porto Alegre, L&M, 1987.

HIRATA, Helena. **Receitas Japonesas. Realidade Brasileira**. São Paulo: Novos Estudos Cebrap, 2 (2), 1983.

FURTADO, Celso. **Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina**. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1966.

_____. **Um Projeto Para O Brasil**. 2ª edição. Rio de Janeiro : Saga, 1968.

____ **Formação Econômica Do Brasil**. 10ª edição. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1970.

____ **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro : Fundo de Cultura, 1961.

____ **Dialética do Desenvolvimento**. 2ª edição. Rio de Janeiro : Fundo de Cultura, 1964.

____ **O Brasil Pós-”Milagre”**. 6ª edição. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1981.

GOLDENSTEIN, Lúcia. **Repensando A Dependência**. São Paulo : Paz e Terra, 1994.

GOLDENSTEIN, Sérgio. **A Dívida Externa Brasileira - 1964-1982: evolução e crise**. Rio de Janeiro : Guanabara, 1986.

GRAMSCI, Antônio. **Maquiavel, a Política e o Estado Moderno**. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

____ **El “Risorgimento”**. Buenos Aires: Granica Editor S.A., 1974.

IANNI, Otávio. **O Estado e Planejamento Econômico do Brasil**. 4ª edição. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1986.

____ **Ditadura E Capitalismo**. Rio de Janeiro : Editora Civilização Brasileira, 1979.

____ **O Ciclo Da Revolução Burguesa**. 2ª. edição. Petrópolis : Vozes, 1985.

____ **A Era do Globalismo**. 2º Ed. São Paulo: Civilização Brasileira, 1997.

____ **A Sociedade Global**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992.

KRISHAN, K. **Da Sociedade Pós-Industrial à Pós-Moderna. Novas teorias sobre o mundo contemporâneo. Fordismo e pós-fordismo**. Rio de Janeiro: Zahar, p. 48 - 77.

LACERDA, Antônio Carlos de. **O Impacto da Globalização na Economia Brasileira**. São Paulo: Contexto, 1998.

LINHARES, Maria Yedda, SILVA, Francisco Carlos Teixeira. **História Da Agricultura Brasileira - Combates E Controvérsias**. São Paulo : Editora Brasiliense, 1981.

LUXEMBURGO, Rosa. **A Acumulação do Capital**. São Paulo : Nova Cultura, 1984.

MARTINS, José. Globalização e perspectiva operária. in: **Dilemas da Atualidade**. São Paulo: Centro de Estudos Sindicais, 1997.

MATTOSO, Jorge. **A Desordem do Trabalho**. São Paulo: TT Scritta, 1996.

MANTEGA, Guido, MORAES, Maria. **Acumulação Monopolista E Crises No Brasil**. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1980.

MARTINS, José de Souza. **Capitalismo e Tradicionalismo**. São Paulo : Pioneira, 1975.

_____ **Os Camponeses E A Política No Brasil**. 4ª edição. Petrópolis : Vozes, 1990.

_____ **Expropriação E Violência: A questão política no campo**. São Paulo : HUCITEC, 1980.

MELLO, João Manuel Cardoso De. **O Capitalismo Tardio**. 8ª edição. São Paulo : Brasiliense, 1991.

MENDONÇA, Sônia Regina de. “As Bases do Desenvolvimento Capitalista: A Industrialização Restringida à Internacionalização”, in: LINHARES, Maria Yedda (coordenadora). **História Geral do Brasil. (da colonização portuguesa à modernização autoritária)**. 5ª edição. Rio de Janeiro : Campus, 1990.

_____ **Estado E Economia No Brasil: Opções De Desenvolvimento**. 2ª edição. Rio de Janeiro : GRAAL, 1988.

OLIVEIRA, Francisco. **A Economia da Dependência Imperfeita**. 4ª edição. Rio de Janeiro : Graal, 1984.

_____ **Elegia para uma Re(li)gião: SUDENE, Nordeste; Planejamento e Conflito de Classes**. 6ª edição. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1993^a.

_____ **O Elo Perdido: classe e identidade de classe**. São Paulo : Brasiliense, 1987^a.

_____ **A Economia Brasileira: Crítica à Razão Dualista**. 5ª edição. Petrópolis : Vozes, 1987^b.

OFFE, Clauss. **Capitalismo Desorganizado. Transformações Contemporâneas do Trabalho e da Política**. São Paulo, Ed. Brasiliense, 1991.

PRADO JR, Caio. **A Revolução Brasileira**. São Paulo : Brasiliense, 1966.

_____. **História Econômica Do Brasil**. 11ª edição. São Paulo : Brasiliense, 1969.

RANGEL, Ignácio. **A Inflação Brasileira**. 3ª edição. São Paulo : Brasiliense, 1978.

SANTOS, Theotônio dos. **Democracia E Socialismo No Capitalismo Dependente**. Petrópolis : Vozes, 1991.

SILVA, José Graziano da (organizador). **Estrutura agrária e Produção de Subsistência na Agricultura Brasileira**. 2ª edição. São Paulo : HUCITEC, 1980.

SINGER, Paul. “Interpretação do Brasil: uma experiência histórica de desenvolvimento”, in: **História Geral da Civilização Brasileira**, tomo III, 2 volume, organizado por Boris Fausto, 3ª edição. São Paulo : Difel, 1985.

_____. **A Crise Do “Milagre”: Interpretação Crítica Da Economia Brasileira**. 8ª edição. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1989.

SINGER, Paul. **Um dilema diante de nós. in: Dilemas da Atualidade**. São Paulo: Centro de Estudos Sindicais, 1997.

TAVARES, Maria. da Conceição & FIORI, José Luís (organizadores). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Rio de Janeiro, 1997.

TAVARES, Maria da Conceição. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

9.2- Fontes Documentais

Índice Simples Da Utilização De Insumos Básicos Pela Agricultura: 1967 - 1975 (Base 1966 - 100), IN: MESQUITA, A. Alguns Indicadores sobre a Evolução da Economia Global e do Setor Agrícola do Brasil. Brasília : Suplan/MA. Apud NETO, Francisco Graziano. **Questão Agrária e Ecologia: crítica da moderna agricultura**. São Paulo : Brasiliense, 1982.

Patrimônio Líquido Das 5.113 Maiores Empresas Não Financeiras Conforme Propriedade Do Capital, 1974 - Em Milhões De CR\$, in: **Quem é quem na Economia Brasileira**, Revista Visão, 31/8/1975, p. 29. Apud MANTEGA, Guido, MORAES, Maria. **Acumulação Monopolista e Crises No Brasil**. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1979.

Principais Indicadores Da Economia Política (1950 - 1985). Dados Compostos com base nos dados da Conjuntura Econômica e Contas Nacionais do Brasil da FGV e dos Anuários Estatísticos do Brasil de 1950 à 1985, do IBGE.

Principais Produtos Agrícolas Brasileiros Exportáveis *a/*, In: Natura e Transformados (1968 - 1976) / Em US\$ 1.000 FOB, in: IANNI, Octavio. *Ditadura e Agricultura*. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

SUDAM (Pecuária): Distribuição Por Dimensão de Área Ocupada, Dos Estados e Territórios, in: IANNI, Octavio (dados compostos com base em informações do IPEA, SUDAM e NAEA). *Ditadura e Agricultura*. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1979.

Superintendência Para O Desenvolvimento Da Amazônia. Quadro Anual Dos Incentivos Fiscais Liberados Pela SUDAM - Distribuição Setorial e Total Consolidado De Incentivos Liberados (1956 - 1977). 1978.

Taxas Médias Anuais De Crescimento Dos Preços De Atacado Das Classes De Bens (1946 - 1980), in: MARCONDES, Renato Leite. *Agricultura e Desenvolvimento no Brasil: Trinta Anos Depois*. *Revista Economia e Empresa*, Volume 2, nº 2. São Paulo, abril / maio de 1995.

Taxas Médias Anuais De Crescimento Real Da Agricultura, Indústria e PIB (1930 - 1985), in: MARCONDES, Renato Leite. "Agricultura e Desenvolvimento no Brasil: Trinta Anos Depois". *Revista Economia e Empresa*, Volume 2, nº 2. São Paulo, abril / maio de 1995.

9.3- Periódicos

DIEESE. MORAES, João Carlos de. *A Crise Dos Anos 70 E A Reestruturação Produtiva*. São Paulo: DIEESE, 2000.

Jornal Folha de São Paulo. BAUMANN, R. A CEPAL e as crises externas. 10/10/1998.

Jornal Folha de São Paulo. FONSECA, Renato, BIELSCHOWSKY, Ricardo. Investimentos na indústria brasileira: 98-02. 09/07/2001.

ISTO É - Brasil 500 anos. **Isto É**, 01/07/1998.

Revista Marxismo Hoje. KATZ, Cláudio. O pós-marxismo: uma crítica. Revista organizada por Osvaldo Coggiola. São Paulo: FFLCH-USP/XAMÃ, 1994.

Jornal Folha de São Paulo. SCHWARZ, Roberto. Um Seminário De Marx. 8 de outubro de 1995.

Revista Práxis. SECCO, Lincoln. Ciclos longos e renovação tecnológica na economia capitalista. Revista nº 06, Belo Horizonte/Rio de Janeiro/São Paulo: Projeto Joaquim de Oliveira, 1995.

Revista Universidade e Sociedade. TEIXEIRA, Francisco José Soares. Marx e as metamorfoses do mundo do trabalho. Publicação semestral do Sindicato Nacional Dos Docentes Das Instituições De Ensino Superior - ANDES, Ano V, nº 08, Brasília: 1995.

Revista USP. OLIVEIRA, Francisco de. A Economia Política Da Social-Democracia. Nº 17, Coordenadoria de Comunicação Social (CCS) da Universidade de São Paulo. São Paulo : USP, 1993^b.

Anexo I

	PRIMEIRA	SEGUNDA	TERCEIRA
ÉPOCA DE INÍCIO	1780	1913	1975
PAÍS LÍDER	INGLATERRA	ESTADOS UNIDOS	JAPÃO
CARRO-CHEFE	Indústria têxtil (algodoeira)	Indústria automobilística	Indústria automobilística e eletroeletrônica
PARADIGMA	MANCHESTER	FORD	TOYOTA
BASE DE "HARDWARE" (MATERIAL)	Máquina de fiar, tear mecânico, máquina a vapor, ferrovia, descaroçador de algodão	Eletricidade, aço, eletromecânica, motor a explosão, petróleo, petroquímica	Informática, máquinas CNC, robôs, sistemas integrados, telecomunicações, novos materiais, biotecnologia
BASE DE "SOFTWARE" (ORGANIZACIONAL)	Produção fabril, trabalho assalariado	Produção em série, linha de montagem, rigidez, especialização, separação gerência - execução	Produção flexível, ilha de produção, "just in time", qualidade total, integração gerência - execução
TRABALHO	Semi - artesanal, qualificado, "poroso", pesado, insalubre	Especializado, fragmentado, não - qualificado, intenso, rotineiro, insalubre, hierarquizado	Polivalente, integrado, em equipe, intensíssimo, flexível, estressante, menos hierarquia
VOLUME DE INVESTIMENTOS	Baixo	Alto	Altíssimo
RELAÇÃO INTEREMPRESAS	Livre concorrência	Monopólio, forte verticalização	Monopólio, forte horizontalização (terceirização), formação de megablocos comerciais

ESCALA	Local, nacional, internacional	Nacional, internacional	Internacional, global
DOCTRINA	Liberalismo (Adam Smith), David Ricardo)	Liberalismo até 30; Keynesianismo pós-30	Neoliberalismo (Thatcher, Reagan)
PRODUTIVIDADE	Grande elevação	Grande elevação	Grande elevação em ritmo vertiginoso
PRODUÇÃO	Desencadeou ciclo de crescimento	Desencadeou ciclo de crescimento	Não desencadeou ciclo de crescimento
CONSUMO	Grande expansão	Grande expansão	Tendência à estagnação
EMPREGO	Forte expansão principalmente na indústria	Forte expansão principalmente na grande indústria	Forte retração principalmente na indústria, trabalho parcial, precário, informal
REAÇÃO DOS TRABALHADORES	Perplexidade, quebra de máquinas, cooperativismo, primeiros sindicatos	Perplexidade, reforço dos sindicatos, conquistas sociais (salários, previdência, jornada de trabalho, contrato coletivo)	(até o momento) Perplexidade, dessindicalização, fragmentação, tendência à "parceria" assumida ou conflitiva

(Fonte: **Revista “De Fato”**, Central Única dos Trabalhadores, p.22, 1993)

Anexo II

As Formas Clássicas de Produção

O Taylorismo

Frederick W. Taylor, no começo deste século, provocou uma renovação na fábrica e inaugurou um novo processo de trabalho com a sua teoria chamada de Taylorismo. O objetivo desta era que o trabalhador se tornasse mais produtivo evitando a exploração de suas forças físicas e mentais até os limites de sua resistência fisiológica.

A intenção de Taylor era fazer do corpo e do espírito do trabalhador um mecanismo competente e inteligente perfeitamente integrado aos objetivos empresariais de produtividade. Taylor não inventou uma nova máquina, mas um novo homem frente à máquina. Na verdade, ele não criou um modo de se trabalhar melhor, mas sim de se trabalhar mais.

Basicamente, o Taylorismo baseia-se nos seguintes princípios:

- Mecanização da produção: repassa o saber do trabalhador para a máquina, sempre que possível
- O estudo dos tempos e movimentos: buscar a maneira certa de executar uma tarefa, com o menor gasto de tempo e energia possível.
- Seleção e treinamento "científico": definir um perfil adequado à tarefa a ser executada, com apoio de profissionais das áreas de psicologia e serviço social.
- Separação entre a concepção e a execução do trabalho: à gerência cabe o trabalho de "pensar", de decidir o processo de produção em operações limitadas, de tal forma que se limite ao trabalhador a execução daquilo que foi prescrito e determinado pela chefia.
- Plano de incentivo salarial: incentivar monetariamente o trabalhador, pagando-o por peça produzida ou hora trabalhada

O trabalhador passa a ser um dos subprodutos da "administração científica". Ao se alienar, ele perde o sentido da totalidade em relação ao processo produtivo, e por conseguinte, do produto.

O trabalhador individualmente está cindido, fragmentado, sendo executor de uma tarefa simples e rotineira. A mecanização da produção reduziu o trabalho a um ciclo de movimentos repetitivos.

Aquele que trabalha é facilmente treinável e substituível, portanto, muito mais barato. O saber do trabalho, por sua vez, pertence à chefia ou se localiza nas máquinas. Sob esse aspecto, a relação da classe trabalhadora com os meios de produção tornou-se invertida. Podemos dizer que os trabalhadores são "comandados" pelos meios de produção. Ao invés de manejar ferramentas e equipamentos, eles tornam-se apêndices das máquinas. É bom dizer que esse processo de "mecanização" do homem, em que o trabalhador funciona como uma máquina, deu um novo papel ao chamado chefe ou supervisor. Para garantir a eficácia desse modelo, o encargo social com a função de supervisionar e controlar os subordinados ganhou uma grande importância na produção e conseqüentemente na sociedade.

O Fordismo

Henry Ford, ao visitar um frigorífico de frango, percebeu que o proprietário havia criado uma espécie de linha de produção. O frango era morto, depenado e transportado por um processo mecânico que o conduzia aos trabalhadores nas diferentes funções de preparação e embalagem do produto.

Ford achou curioso e interessante esse sistema. A partir dele inventou, então, a produção estandardizada (padronizada) e a linha de montagem na indústria automobilística, que nascia naquela época.

Quem passou a determinar o tempo de produção foi o fluxo da linha de montagem, fixando o trabalhador ao seu posto e estabelecendo o conceito de "tempo imposto". Isto possibilitou a redução da resistência operária.

O Fordismo não é uma ruptura com Taylor. Ele dá as bases técnicas e culturais para um novo impulso na "revolução" da produção, feita principalmente pela indústria automobilística. Outro aspecto do desenvolvimento da linha de produção do Fordismo é a economia em grande escala e a padronização dos produtos. Por exemplo, o custo de uma camisa no alfaiate da esquina é muito maior do que em uma fábrica que produz cem mil camisas por dia.

Podemos dizer que, com a linha de produção, os empresários encontraram finalmente a forma "perfeita" de superexploração da força de trabalho

Essa forma "perfeita", contudo, acarreta problemas. A segmentação de funções e o trabalho alienado, ao ser levado às últimas conseqüências, criam problemas de saúde em milhões de trabalhadores. Isso porque há um aumento constante do ritmo da linha de montagem em busca de mais lucros.

As péssimas condições de trabalho fazem com que aumentem os acidentes no emprego. Os danos á saúde física e mental, provenientes da insegurança dos locais de trabalhos, aliados ás agressões ao meio ambiente, favoreceram crescentes contestações ao modelo fordista.

Para se manter a disciplina e o aumento d produção, utilizou-se cada vez mais a repressão e a rotatividade no emprego. Com isso, cresceu a resistência operária, tanto ativa (como greves e sabotagens) quanto passiva (como faltas ao trabalho e baixa produtividade). Nesse período, o movimento sindical se expandiu assustadoramente (para os patrões), e os operários passaram a ter uma crescente influência sobre o processo produtivo. Outra questão importante desses conflitos é o controle do saber do trabalhador. Por mais que o trabalho seja alienado e mecânico, o ser humano, na maioria das vezes, tende a ser criativo e melhorar o dia-a-dia do trabalho.

Isso fica evidenciado quando a forma de pressão usada pelos trabalhadores para obter alguma conquista é a "operação padrão" (cumprimento à risca de todas as normas de operação e segurança no trabalho". Por maior que seja o controle de uma chefia sobre os trabalhadores, o acúmulo de pequenos aperfeiçoamentos no cotidiano na produção faz com que o trabalho realizado dentro das normas prescritas e determinadas pela chefia praticamente paralise ou reduza a produção (esse processo também é conhecido como "operação tartaruga").

É importante destacar que, culturalmente, o Fordismo representa uma mudança importante no mundo do trabalho, pois, contraditoriamente, ele fortaleceu a identidade da classe trabalhadora. Esse fortalecimento se deu com a massificação das linhas de montagem em todos os processos produtivos. Isto aconteceu também por obrigarem milhões de pessoas, com origem, raça, idade e sexo diferentes, a um convívio cotidiano em grandes unidades de produção e em constante colaboração entre si.

Essa padronização social se estendeu no enfrentamento dos problemas comuns dos trabalhadores. Os sindicatos, os partidos, as associações e outras inúmeras entidades são espaços de produção de uma "cultura própria" dos trabalhadores (anexo 2).

O modelo Toyotista da Reestruturação Produtiva

O modelo toyotista, que pretende a superação do fordista-taylorista, se originou no Japão entre 1950 e 1970. O novo paradigma apóia-se na reestruturação industrial tendo em vista alcançar uma produção flexível, muitos modelos em pequeno número e cortes nos custos. A mobilização do Estado e o patriotismo do povo são mobilizados para a competição internacional.

De fato a montadora Toyota desenvolve, adapta e modifica o fordismo até criar um novo sistema, o toyotismo que vai se constituir no principal modelo da chamada reestruturação produtiva. Para entender então o que é a reestruturação produtiva precisamos entender o que é o Toyotismo. Há quatro fases que levaram ao advento do Toyotismo:

1. a introdução, na indústria automobilística japonesa, da experiência do ramo têxtil, dada especialmente pela necessidade de o trabalhador operar simultaneamente com várias máquinas.
2. a necessidade de a empresa responder à crise financeira, aumentando a produção sem aumentar o número de trabalhadores.
3. a importação das técnicas de gestão dos supermercados dos EUA, que deram origem ao kanban. Segundo os termos atribuídos a Toyoda, presidente fundador da toyota, "o ideal seria produzir somente o necessário e fazê-lo no melhor tempo", baseando-se no modelo dos supermercados, de reposição dos produtos somente depois da sua venda. Segundo Coriat, o método kanban já existia desde 1962, de modo generalizado, nas partes essenciais da Toyota, embora o toyotismo, como modelo mais geral, tenha sua origem a partir do pós-guerra.
4. a expansão do método kanban para as empresas subcontratadas e fornecedoras

Podemos identificar ainda como traços significativos do Toyotismo:

- a. a necessidade de atender a um mercado interno que solicita produtos diferenciados e pedidos pequenos, dadas as condições limitadas do pós-guerra no Japão. Diz Coriat, um estudioso: "Nestas condições, a competência e a competitividade determinaram-se a partir da capacidade para satisfazer rapidamente pedidos pequenos e variados."
- b. Era necessário também superar o caráter caótico da produção na Toyota, denominado jocosamente de método DEKANSHO (devido a um longo período de preparação, para posterior produção). Como exemplo dessa limitação produtiva basta dizer que, em 1955, a indústria automobilística japonesa produziu 69 mil unidades, enquanto os EUA produziram 9,2 milhões, a Alemanha 909 mil e a França 725 mil .
- c. Por fim, havia que enfrentar o combativo sindicalismo japonês, responsável por uma atuação marcada por muitos confrontos grevistas, e que se constituía num entrave à expansão do toyotismo. em 1950, houve um expressivo movimento grevista contra um processo de demissões em massa na Toyota (entre 1600 a 2 mil trabalhadores) A longa greve dos metalúrgicos foi derrotada pela Toyota. Foi, nessa nova contextualidade, a primeira derrota do sindicalismo combativo no Japão. Em 1952/1953, desencadeou-se uma nova luta sindical em várias empresas, contra a racionalização do trabalho e por aumentos salariais, que teve a duração de 55 dias e onde o sindicalismo foi novamente derrotado. É importante lembrar que a Nissan, neste conflito, recorreu ao *lockout*, como forma de desmoralizar a greve. Após a repressão que se abateu sobre os principais líderes sindicais, as empresas aproveitaram a desestruturação do sindicalismo combativo e criaram o que se constituiu no traço distintivo do sindicalismo japonês da era toyotista: o sindicalismo de empresa, o sindicato - casa, atado ao ideário e ao universo patronal.

No ano seguinte, 1954, esse mesmo sindicato foi considerado ainda pouco cooperativo, sendo por isso dissolvido e substituído por um novo sindicato inserido no "espírito Toyota" na "Família Toyota". A campanha reivindicatória tornou-se, então, nesse ano, movida pelo lema: "Proteger nossa empresa para defender a vida! Essa foi a condição essencial para o sucesso capitalista da empresa japonesa e, em particular, da Toyota. combinando repressão com cooptação, o sindicalismo de empresa teve, como contrapartida

à sua subordinação patronal, a obtenção do emprego vitalício para uma parcela dos trabalhadores das grandes empresas. (cerca de 30% da população trabalhadora) e também ganhos salariais decorrentes da produtividade. Os sindicatos têm, como é o caso da Nissan, papel relevante na "meritocracia" da empresa, na medida em que opinam (com possibilidade de veto) sobre a ascensão funcional dos trabalhadores. Em várias situações a passagem pelo sindicato é uma condição para ascender a funções de responsabilidade, sobretudo em matéria de administração de pessoal, o que vincula ainda mais o sindicato à hierarquia das empresas.

Parece desnecessário lembrar que essas práticas subordinam os trabalhadores ao universo empresarial, criando as condições para a implantação duradoura do sindicalismo de envolvimento, em essência um sindicalismo manipulado e cooptado. Foi a partir destes condicionantes históricos que se gestou o modelo japonês, que aqui estamos chamando de toyotismo.

Seus traços constitutivos básicos podem ser assim resumidos:

1. ao contrário do fordismo, a produção sob o toyotismo é voltada e conduzida diretamente pela demanda. A produção é variada, diversificada e pronta para suprir o consumo. É este quem determina o que será produzido, e não o contrário, como se procede na produção em série e de massa do fordismo. Desse modo, a produção sustenta-se na existência do estoque mínimo. O melhor aproveitamento possível do tempo de produção (incluindo-se também o transporte, o controle de qualidade e o estoque), é garantido pelo just-in-time. O kanban, placas que são utilizadas para a reposição das peças, é fundamental à medida que se inverte o processo: é do final após a venda, que se inicia a reposição de estoques, e o kanban é a senha utilizada que alude à necessidade de reposição das peças/produtos. Daí o fato de, em sua origem, o kanban estar associado ao modelo de funcionamento dos supermercados, que repõem os produtos, nas prateleiras, depois da venda.
2. Para atender às exigências mais individualizadas de mercado, no melhor tempo e com melhor "qualidade" é preciso que a produção se sustente num processo produtivo flexível, que permita a um operário operar com várias máquinas (em média cinco máquinas, na Toyota), rompendo-se com a relação um homem/uma máquina que fundamenta o fordismo. É a chamada "polivalência" do trabalhador

japonês, que mais do que expressão e exemplo de uma maior qualificação, estampa a capacidade do trabalhador em operar com várias máquinas, combinando "várias tarefas simples" (conforme o interessante depoimento do Ex-líder sindical japonês, Ben Watanabe, 1993a:9). Coriat fala em desespecialização e polivalência dos operários profissionais e qualificados, transformando-os em trabalhadores multifuncionais.

3. Do mesmo modo, o trabalho passa a ser realizado em equipe, rompendo-se com o caráter parcelar típico do fordismo. Uma equipe de trabalhadores opera frente a um sistema de máquinas automatizadas. Além da flexibilidade do aparato produtivo, é preciso também a flexibilização da organização do trabalho. Deve haver agilidade na adaptação do maquinário e dos instrumentos para que novos produtos sejam elaborados. neste ponto encontra-se mais uma nítida diferença frente à rigidez do fordismo. Esta é um das maiores dificuldades para a expansão ampliada do toyotismo junto às estruturas produtivas já existentes e resistentes a essa flexibilização. Ao contrário da verticalização fordista, de que são exemplo as fábricas dos EUA, onde ocorreu uma integração vertical, à medida que as montadoras ampliaram as áreas de atuação produtiva, no toyotismo tem-se uma horizontalização, reduzindo-se o âmbito de produção da montadora e estendendo-se às subcontratadas, às "terceiras" a produção de elementos básicos, que no fordismo são atributo das montadoras. Essa horizontalização acarreta também, no toyotismo, a expansão desses métodos e procedimentos para toda a rede de fornecedores. Desse modo, kanban, just-in-time, flexibilização, terceirização, subcontratação, CCQ, controle de qualidade total, eliminação do desperdício, "gerência participativa", sindicalismo de empresa, entre tantos outros elementos, propagam-se intensamente.
4. o sistema toyotista supõe uma intensificação da exploração do trabalho, quer pelo fato de que os operários atuam simultaneamente com várias máquinas diversificadas, quer através do sistema de luzes (verde = funcionamento normal; laranja = intensidade máxima, e vermelha = há problemas, deve-se reter a produção) que possibilitam ao capital intensificar - sem estrangular - o ritmo produtivo do trabalho. As luzes devem alternar sempre entre o verde e o laranja, de modo a

atingir um ritmo intenso de trabalho e produção. A diminuição da "porosidade" no trabalho é aqui ainda maior do que no fordismo. O sistema de luzes permite um melhor controle da direção sobre os operários e eleva continuamente a velocidade da cadeia produtiva. Ao permanecer oscilando entre o verde e o laranja, a direção pode descobrir os problemas antecipadamente e suprimi-los de modo a acelerar a cadência até que o próximo problema ou dificuldade apareçam.

5. Outro ponto essencial do toyotismo é que, para a efetiva flexibilização do aparato produtivo, é também imprescindível a flexibilização dos trabalhadores. Direitos flexíveis, de modo a dispor desta força de trabalho tem função direta das necessidades do mercado consumidor. O toyotismo estrutura-se a partir de um número mínimo de trabalhadores, ampliando-os através de horas extras, trabalhadores temporários ou subcontratação, dependendo das condições de mercado. O ponto de partida básico é um número reduzido de trabalhadores e a realização de horas extras. Isto explica porque um operário da Toyota trabalha aproximadamente 2.300 horas, em média por ano, enquanto, na Bélgica (Ford-Genk, General Motors-Anvers, Volkswagen-Forest, Renault- Vilvorde e Volvo-Gand), trabalha entre 1.550 e 1.650 horas por ano (dados da ABVV-LIMBURG, Bélgica, junho de 1990, citado por Gounet, 1991, 41). Outra expressão do modelo japonês, está estacada neste dados comparativos, calculados pelo Massachusetts Institute of Technology, que, em 1987, estimou o número necessário de horas por homem, para fabricar um veículo: “19 horas no arquipélago; 26,5 horas em média nos EUA ; 22,6 horas nas melhores fábricas européias e 35,6 horas em média na Europa, quase duas vezes mais que no Extremo Oriente”.

O toyotismo é uma resposta à crise do fordismo dos anos 70. Ao invés do trabalho desqualificado, o operário torna-se polivalente. Ao invés da linha individualizada, ele se integra em uma equipe. Ao invés de produzir veículos em massa para pessoas que não conhece, ele fabrica um elemento para a 'satisfação' da equipe que está na seqüência da sua linha. E conclui, não sem um toque de ironia: “Em síntese, com o toyotismo, parece desaparecer o trabalho repetitivo, ultra-simples, desmotivante e embrutecedor. Finalmente, estamos na fase do enriquecimento das tarefas, da satisfação do consumidor, do controle de qualidade”.

É sugestivo o depoimento de Ben Watanabe, que durante trinta anos atuou no movimento sindical japonês: “o CCQ foi desenvolvido no Japão por gerentes de empresas, a partir do anos 50, junto com o toyotismo. No sistema Toyota, os engenheiros do chão da fábrica deixam de ter um papel estratégico e a produção é controlada por grupos de trabalhadores. A empresa investe muito em treinamento, participações e sugestões para melhorar a qualidade e a produtividade. O controle de qualidade é apenas uma parte do CCQ”.

Neste entretanto, "inclui-se um outro elemento: a eliminação da organização autônoma dos trabalhadores" (Watanabe, 1993: 5).”A Toyota trabalha com grupos de oito trabalhadores. Se apenas um deles falha, o grupo perde o aumento, portanto este último garante a produtividade assumindo o papel que antes era da chefia. O mesmo tipo de controle é feito sobre o absenteísmo” (idem: 5).

Sobre a diversidade do sindicalismo no Japão acrescenta que no cume da pirâmide existem sindicatos por empresa, que têm garantidas altas taxas de sindicalização, “mas nos níveis mais baixos os trabalhadores não tem quase nenhuma organização. O número de sindicalizados não ultrapassa 5% do total” (idem, 89). Essa diversidade foi apontada também por Coriat ao incorporar a formulação de outro autor: "O sindicalismo no Japão, embora dominado pela forma do sindicato de empresa deve ser apreendido como um continuum que vai dos sindicatos fortemente burocratizados e que organizam centenas de milhares de assalariados, até a 'sociedade' de uma pequena empresa que se transforma, de maneira episódica, em negociador coletivo".

Sobre o emprego vitalício, é também interessante o depoimento de Watanabe: esse sistema "começou em 1961. Para obter dos trabalhadores o compromisso com o aumento da qualidade e produtividade, os empresários ofereciam esta vantagem. No início, ninguém acreditava na estabilidade, que só passou a ser implantada, de fato, em 1965. No entanto, esta prática foi adotada apenas nas grandes empresas, atingindo, aproximadamente, 30% dos trabalhadores japoneses". Acrescenta que essa experiência é muito curta e, atualmente, está diante de uma perspectiva de crise. A recessão econômica, iniciada há dois anos, levou a Organização Nacional das empresas a sugerir que os gerentes repensassem a estabilidade vitalícia até a próxima negociação. É necessário lembrar também que a instituição do empregos vitalício está altamente ligada à estrutura salarial, que correspondeu à

necessidade das empresas de garantir a permanência dos trabalhadores na mesma fábrica, no final dos anos 50, fase inicial do desenvolvimento do toyotismo" (Watanabe, 1993: 10-11). "Com a aposentadoria aos 55 anos, o trabalhador é transferido para um emprego menos remunerado em empresas de menor porte e prestígio" (Watanabe, B., 1993b: 3).

E há também, no universo do emprego vitalício, com todas as singularidades do modelo japonês - bem como suas enormes limitações - uma outra decorrência das condições de trabalho no arquipélago: o *karoshi*, termo que se refere à morte súbita no trabalho, provocada pelo ritmo e intensidade, que decorrem da busca incessante do aumento da produtividade.

A partir da década de 70 a reestruturação produtiva de base toyotista se estende a outros países do mundo. A marca de todo o novo sistema é a exclusão. A força de trabalho é "fatiada" como um salame. No topo ficamos empregados das grandes empresas; depois a "fatia" do trabalho precário e parcial, o setor informal; e na ponta do salame ficam os desempregados, dos quais muitos nunca arrumarão trabalho pois caíram no "desemprego estrutural". É isto que o professor de Massachusetts (MIT) Noam Chomsky chama "difusão do modelo social terceiro-mundista". A central sindical alemã DGB calcula que, em dez anos, 25 % do trabalhadores alemães serão periféricos nas empresas de subcontratação; 50% estarão desempregados ou realizando trabalhos ocasionais; sobrarão 25% de trabalhadores qualificados em grandes empresas. Os trabalhadores estáveis também passam por mudanças. A mais notável é a "terceirização", que multiplica os assalariados dos serviços e diminui o proletariado fabril tradicional. Uma parte dos observadores deduz daí o enfraquecimento do classe operária. Outros, como o sociólogo francês Jean Lojkine, concluem o contrário: "O que está prestes a desaparecer - diz Lojkine - não é a classe operária, mas a secular divisão entre a classe dos trabalhadores manuais (os 'colarinhos azuis') e os 'colarinhos brancos'".

O próprio trabalho muda, a começar pelo ritmo. Na linha de produção da Toyota, ele é de vinte movimentos em 18 segundos. Os trabalhadores também se qualificam. Mas profissionais como os ferramenteiros se desqualificam, e profissões como a de inspetor de qualidade somem.

Existe ou não maior participação dos trabalhadores? O trabalho polivalente, em equipe, é ou não uma negação do parcelamento taylorista? Claro que sim, garantem os

cursos empresariais de CCQ. Já para o professor Mario Salerno, da Politécnica da USP, o conteúdo do trabalho "só foi alterado no sentido de rotinizá-lo e padronizá-lo".

Talvez a verdade não seja tão oito ou oitenta. Não dá para acreditar na cascata patronal sobre "interfuncionalidade" e "delegação decisional". Não há parceria quando só um dos parceiros é o dono. Porém o toyotismo é a confissão muda de que quem trabalha para os outros rende menos. Se o trabalhador vende a força de trabalho, ela deixa de ser do trabalhador; ele a aliena e a sua produtividade só pode cair. Daí o empenho do toyotismo na "gestão participativa" - seja via incentivos salariais, seja via envolvimento ideológico. Mas não há zelo que sempre dure. O dos japoneses, antes tão fervorosos, hoje declina. O sindicalista japonês Ben Watanabe conta, com bem-humorada ironia: "Pelo jeito, a coragem, o heroísmo e a dedicação do trabalhador japonês estão cedendo lugar ao mundano direito de ficar mais tempo sem fazer nada. A vaga mais alta arrebentou no 1º de maio (de 1993), que, embora não seja data comemorativa no Japão, levou cerca de 4 milhões de operários a se ausentarem de seus locais de trabalho."

Este ano (1993) a redução da jornada de trabalho esteve no centro da "Shunto", a campanha salarial de maio no Japão. No ano passado(1992), os japoneses trabalharam em média 2.080 horas (contra 1.443 na Volks alemã). Para suprir a escassez, as empresas nipônicas agora importam filipinos, paquistaneses, bengalis, chineses, coreanos do sul, tailandeses e brasileiros. Diz-se até que os imigrantes ajudaram os japoneses a entrarem na luta pela redução da jornada.

Tudo isso detonou a crise dos sindicatos. Charles Sabel, da Cisl (central sindical italiana), é taxativo: "Quer os sindicatos se digam revolucionários, reformistas ou 'econômicos' à americana, organizem-se centralizadamente ou não, identifiquem-se com partidos no governo ou na oposição, não conta - os problemas são surpreendentemente parecidos". E comenta que até os poderosos sindicalistas austríacos se perguntam, em privado, se haverá sindicatos no ano 2000.

Desde o pó-guerra, o sindicalismo do Primeiro Mundo estava acostumado - e acomodado - a um tipo de pacto social. Não contestava a ordem capitalista, mas em compensação negociava numerosas cláusulas quanto a salário, emprego, jornada, qualificação, previdência. Isso acabou. O pacto foi rompido. Os sindicatos correm atrás do prejuízo, e sem alcançá-lo.

Pipocam acordos por empresa que, em nome da defesa do emprego, violam os acordos nacionais. Direitos trabalhistas consagrados vão para o brejo. O modelo toyotista é aplicado com o sindicato, sem ele ou contra ele. Outro analista ligado à Cisl, Paolo Garonna, abre o jogo: "O que preocupa nos EUA não é uma mudança correlação de forças sindicato e empresa, mas a erosão de to sistema de contratação coletiva, parte integrante daquele 'compromisso americano' de moderação sindical, alternativo à luta de classe e à politização militante do sindicalismo europeu".

A grande indústria, cidadela do sindicalismo, recua. Os setores em alta são serviços, bancos, informática e, claro, desempregados. O resultado mais visível é a queda da sindicalização.

O toyotismo é um modelo antisindical. Em 1950 o sindicalismo japonês era forte (50% de sindicalização) e muito combativo. Estourou então uma greve de meses na Toyota, contra 2 mil demissões, e a empresa venceu. Esta paralisação, junto com a da Nissan, em 1953, marca fundo.

Nascem daí: o sistema do "emprego vitalício"; os sindicatos por empresa; e uma intervenção do Exército, com 200 mil cassações, demissões e prisões, que quebrou a espinha do sindicalismo combativo.

O toyotismo não é hostil a qualquer sindicato. Em sua terra natal, se dá muito bem com os sindicatos por empresa. Nos demais países, procura aliciar sindicalistas. Nos EUA, a GM implanta o Projeto Saturno com apoio do UAW (United Automobile Workers, o sindicato nacional do setor). Este assume a competição com os japoneses. Participa dos órgãos de gestão e opina sobre tudo, desde questões de horário até quais empresas serão subcontratadas. A conversa é outra quando o sindicato não colabora. Foi o caso da greve de 150 mil mineiros ingleses do carvão em 1984 e 1985, contra uma reestruturação baseada em 20 mil demissões. A então primeira-ministra Margaret Thatcher, musa do neoliberalismo, nem abriu negociações com o NUM (Sindicato Nacional Mineiro). Após 358 dias de greve, 718 demissões, 4 mil condenações, 10 mil prisões e quatro mortes, os mineiros, rangendo os dentes, voltaram ao trabalho.

Porém amolecer também não resolve. Em setembro de 1992, o governo italiano baixou um pacote cortando gastos com saúde, esticando o tempo para aposentadorias e

acabando com a scala mobile. Mas as centrais reagiram com uma greve simbólica de quatro horas. Isso provocou uma onda de protestos de trabalhadores.

A crise do sindicalismo tem ainda outra causa fundamental: o colapso do socialismo na URSS e adjacências. Não cabe aqui comentá-lo, mas seu peso ombreia com o da reestruturação.