

EFEITOS DO PLANO REAL NA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE FRANCA

FERREIRA, Rafael Ramos (Uni-FACEF)
BRAGA FILHO, Hélio (Uni-FACEF)

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar os efeitos do Plano Real e da abertura comercial sobre a indústria calçadista de Franca. Esta indústria, nos anos 80 e 90, chegou a exportar quase metade de sua produção e tinha no mercado externo uma grande fonte de rendimento. Além disso, historicamente, essa indústria emprega um grande número de pessoas, pela natureza de seu trabalho. Assim, de que forma as políticas adotadas durante o Plano Real afetaram esta indústria? Mudanças na política econômica, nos moldes da que aconteceu nos anos 90, pode ter um efeito devastador sobre a cidade, cortando uma grande parte dos empregos formais, e diminuindo a renda. O Plano Real foi um plano econômico que visava a estabilização dos preços, através de uma âncora cambial, abertura comercial, e introdução de uma nova moeda. O Plano Real agiu de duas maneiras sobre a indústria calçadista de Franca: com a âncora cambial, ou seja, valorização do Real, fez cair a competitividade do calçado no exterior, diminuindo as exportações, e através da abertura comercial econômica, aumentou a concorrência no âmbito interno. Dessa forma, buscando aumentar a produtividade, para que voltasse a concorrer tanto no mercado interno, quanto externo, a indústria calçadista de Franca se reestruturou. Essa reestruturação se deu por meio da terceirização, ou seja, parte do processo de produção foi repassada a outras empresas. Essa terceirização aumentou a informalidade no setor, gerando uma diminuição dos custos com mão-de-obra, a custa de perda de direitos trabalhistas.

Palavras-chave: Industrialização; Indústria Calçadista; Plano Real; Terceirização.

ABSTRACT

This study aims to analyze the effects of the Plano Real and trade liberalization on the footwear industry in Franca. This industry in the 80s and 90s even exported almost half of its production in foreign markets and had a great source of income. Furthermore, historically, the industry employs a large number of people, by the nature of their work. So how policies adopted during the Plano Real affecting this industry? Changes in economic policy, along the lines of what happened in the 90's, can have a devastating effect on the industry, cutting a large proportion of formal jobs, and decreasing income. The Plano Real was an economic plan aimed at stabilizing prices through a exchange rate anchor, open trade, and introduction of a new currency. The Plano Real has acted in two ways on the footwear industry in Franca: with the anchor currency, i.e. appreciation of the Real, has laid the

competitiveness of footwear abroad, decreasing exports. and trade liberalization through economic, increased competition in domestically. Thus, seeking to increase productivity, to come back to compete both domestically, as external, the footwear industry in Franca was restructured. This restructuring took place through outsourcing, i.e. part of the production process was passed on to other companies. This outsourcing has increased informality in the sector, generating lower costs with hand labor, the cost of lost labor rights.

Keywords: Industrialization; Footwear Industry, Plano Real; Outsourcing.

INTRODUÇÃO

A cidade de Franca, no estado de São Paulo, é reconhecidamente a “capital nacional do calçado masculino”. Tal título se deve ao fato da cidade possuir, desde sua fundação, uma verdadeira vocação ao trabalho manual baseado no couro, que se transformou ao longo do tempo em indústria.

A indústria calçadista se tornou a principal atividade econômica da cidade e, praticamente toda a atividade industrial passou a girar em torno da produção de calçados. Conseqüentemente, essa indústria foi – e ainda é – responsável pela geração de um número muito grande de empregos, tanto diretamente ligados à produção dos calçados, quanto indiretamente, nos curtumes ou no comércio.

A importância da indústria calçadista para a cidade de Franca não se resume à geração de empregos, sendo ela a responsável por criar em Franca um polo de atratividade, tanto de pessoas quanto de capitais, fazendo a cidade crescer e se tornar uma importante cidade para a região.

Entretanto, a partir dos anos 90, o país passou por um processo de “neoliberalização” da economia, onde se viu o início de um processo de abertura econômica. Seguindo esse processo de privatização, foi implementado o Plano Real, que finalmente conseguiria manter a inflação controlada, a um nível razoavelmente baixo.

Não por acaso, a partir da década de 1990, a cidade de Franca entraria num período de dificuldades, onde a produção de calçados caiu, os níveis de desemprego subiram de forma alarmante, e outros indicadores, como a quantidade de calçados exportados, caíram de forma bastante acentuadas. Essa indústria viria sua sobrevivência ameaçada a partir dos anos 90.

Em 1994 foi adotado um novo plano de estabilização econômica, chamado de Plano Real. Este plano visava a estabilização de preços através da utilização de uma âncora cambial, ou seja, da valorização da moeda nacional perante o dólar, além de acentuar a abertura comercial iniciada nos anos 90.

De que forma a indústria calçadista de Franca, que desde a década de 1960, tinha nas exportações uma grande fatia do seu mercado consumidor, seria afetada pelo plano?

O objetivo deste trabalho é analisar quais os efeitos do Plano Real sobre a indústria de Franca. Partimos da hipótese de que o Plano Real, apesar de ser o mais bem sucedido plano de estabilização da economia brasileira, teve efeitos negativos sobre a indústria de Franca.

Para tal, é feito no primeiro capítulo uma análise sobre o processo de industrialização do Brasil, mostrando de que forma aconteceu essa industrialização, inclusive passando pelos motivos que levaram o governo a incentivar a industrialização através do protecionismo, na chamada industrialização por substituição de importações.

Nos moldes do capítulo anterior, o segundo capítulo traz uma análise histórica sobre a cidade de Franca, onde são abordadas as origens da vocação coureira-calçadista da cidade, assim como de que forma essa vocação foi peça chave na instalação da indústria de sapatos masculinos na cidade. São abordadas ainda as condições na qual essa indústria ganhou o mercado externo, passando a condicionar grande parte de suas rendas às exportações.

Voltando o estudo para o Brasil, no terceiro capítulo temos um estudo sobre a inflação brasileira, onde são abordadas as origens da inflação, bem como os diversos planos tentados com o objetivo de controlar essa inflação. Finalmente, é estudado o Plano Real, os instrumentos de política econômica utilizados para se controlar a inflação, e seus efeitos sobre a economia brasileira.

Por fim, no quarto capítulo, é analisado de que forma o Plano Real atingiu a indústria calçadista de Franca, como os instrumentos utilizados foram prejudiciais aos níveis de produção e níveis de emprego. É ainda analisado nesse capítulo de que forma a indústria calçadista se reestruturou, de forma a garantir a competitividade no setor, e sua sobrevivência.

Dada a hipótese levantada, a forma de abordagem da pesquisa é vista como quantitativa, visto que os efeitos do Plano Real sobre a indústria de Franca são melhores observados sob o julgamento dos dados estatísticos. A metodologia

utilizada é o método descritivo, e foi utilizada a pesquisa bibliográfica e documental, na busca pelas teorias e dados necessários na análise.

1 INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL

1.1 PERÍODO PRÉ-INDUSTRIAL

De sua descoberta, em 1500, até o surgimento das primeiras atividades industriais, já no fim do século XIX, o Brasil passou diversos ciclos econômicos, que nos ajudam a entender as condições sob a qual a indústria brasileira emergiu.

De acordo com Brum (2002, p. 132) “três foram os grandes ciclos que marcaram mais profundamente a vida brasileira: do açúcar, do ouro e do café. Intermeados ou concomitante a eles, tivemos ciclos menores do algodão, da borracha e do cacau”. Dessa forma, começaremos nossa análise estudando os três principais ciclos brasileiros.

1.1.1 Ciclo da Cana-de-açúcar

Diferente da maioria das colônias espanholas, que exploraram os metais preciosos quase que imediatamente a descoberta das novas terras, o Brasil não apresentou aos descobridores portugueses uma forma imediata de exploração, que explicasse um esforço à colonização das novas terras. Dessa forma, durante os primeiros anos, desde a descoberta o Brasil, nenhuma atividade foi desenvolvida e o território foi pouco explorado.

O início da ocupação econômica do território brasileiro é em boa medida uma consequência da pressão política exercida sobre Portugal e Espanha pelas demais nações européias. Nestas últimas prevalecia o princípio de que espanhóis e portugueses não tinham direito senão àquelas terras que houvessem efetivamente ocupado (FURTADO, 1982, p. 6),

Portugal então se esforçou em ocupar o território brasileiro e, para isso, distribuiu grandes quantidades de terra aos portugueses que se dispunham a mudar para o Brasil e iniciar um povoamento. Foi dessa grande disponibilidade de terras, e do clima favorável, que surgiram as plantações de cana-de-açúcar no Brasil, em 1530.

[...] o açúcar teve papel decisivo no financiamento do Império Português, para sustentar a Coroa e garantir-lhe a posse da colônia, e na definição do modelo de colonização do Brasil, baseado na grande propriedade rural, na vinculação dependente ao exterior, na monocultura de exportação e na escravidão (BRUM, 2002, p. 135).

Alguns fatores contribuíram para que essas plantações obtivessem êxito: o *know how* português, que já havia experimentado a plantação de cana-de-açúcar em outras colônias, permitia não só o acesso às técnicas de produção, mas também dos equipamentos que já eram produzidos nessas outras colônias. De acordo com Furtado (1982, p. 11) Também favoreceu para o êxito das plantações de cana-de-açúcar a parceria com os holandeses, que tinham grande experiência no comércio na Europa. Por fim, o mercado de escravos favorecia com o aumento em grande escala da oferta de mão de obra, a um custo que permitia a expansão do setor.

O Brasil foi por mais de um século o principal país produtor de cana-de-açúcar no mundo. De acordo com Baer (2002, p. 34):

[...] no início do século XVII, o Brasil havia se tornado o principal fornecedor de açúcar do mundo e, de acordo com Glade, 'havia superado as especiarias asiáticas como os elementos principais do comércio anglo-português e as exportações brasileiras eram igualmente conhecidas no continente europeu'.

O ciclo da cana-de-açúcar começou a entrar em decadência quando os holandeses passaram a produzir o próprio açúcar no Caribe, a custos menores. A produção de cana-de-açúcar no país começou a ser decadente já na segunda metade do século XVII, e colocaria o Brasil numa situação delicada.

[...] o legado do ciclo de exportação do açúcar foi negativo. A organização da agricultura no interior do Nordeste permaneceu primitiva e nas plantações costeiras as técnicas agrícolas continuaram a ser arcaicas. O sistema escravagista manteve os recursos humanos subdesenvolvidos, e a distribuição de bens e de renda era extremamente concentrada. Muitos dos lucros não previstos proporcionados pelo ciclo da cana-de-açúcar passaram às mãos dos portugueses e intermediários estrangeiros, enquanto grande

parte dos lucros que cabia aos fazendeiros senhores de engenho foi gasta com bens de consumo importados, e não em melhorias técnicas e de infraestrutura (BAER, 2002, p. 35).

Dessa forma, o ciclo do açúcar não trouxe nenhum vestígio de desenvolvimento para o país. Houve apenas um período de concentração de renda baseado na exploração da terra e da mão-de-obra.

1.1.2 Ciclo do Ouro

A descoberta do ouro na região central e sudeste do território brasileiro, coincidindo com o enfraquecimento das exportações de cana, favoreceu uma mudança brusca na economia do país. Teve início, no ano de 1690, um novo ciclo econômico, que mudou completamente a estrutura do país.

Portugal voltou sua atenção totalmente para a região mineradora, e isso refletiu num período de grande desigualdade regional, com o nordeste, antes a região mais importante do país, ficando fora do circuito do desenvolvimento – desigualdade essa ainda presente nos dias atuais. O indício claro de que Portugal olharia apenas para a região sudeste foi a mudança da capital do país, de Salvador, para o Rio de Janeiro, em 1763.

De acordo com Brum (2002, p. 136) “[...] em torno dos veios auríferos surgiu uma sociedade com razoável poder aquisitivo, estilo de vida urbano, requintes de luxo e expressivas manifestações culturais”. Seriam os primeiros indícios de uma classe alta surgindo no país, graças ao ouro.

A grande quantidade de ouro encontrada nas regiões de Minas Gerais, e a facilidade na extração dele, fez do Brasil um dos maiores produtores de ouro do mundo. Durante esse período, a região passou por um momento de grande desenvolvimento graças ao ouro. Segundo Baer

[...] a produção de ouro cresceu continuamente entre 1690 e 1760. [...] afirmou-se que o Brasil foi responsável por metade da produção mundial de ouro no século XVIII. Durante esse período, a região passou um grande momento de desenvolvimento, graças ao ouro. [...] o setor de mineração de

Minas Gerais surtiu consideráveis efeitos de encadeamento. A demanda por alimento nas cidades e centros de mineração representou um estímulo a produção agrícola não somente nesse Estado, mas também no Estado de São Paulo, nas regiões localizadas mais ao sul e mesmo no Nordeste. Como o transporte de ouro para os portos era realizado por animais de carga, a procura por mulas causou impacto em várias regiões fornecedoras no Sul. A exportação de ouro e diamantes também financiou um crescente volume de importações de bens de consumo e suprimentos de mineração (BAER, 2002, p. 35-36).

O ciclo do ouro acabou no fim do século XVIII, por conta do esgotamento das fontes de exploração. Apesar do desenvolvimento trazido durante esse período, quem obteve os maiores benefícios dessa exploração foram, segundo Brum (2002, p. 137):

- a) a Inglaterra, que, com acordos firmados com Portugal, obteve grande parte das riquezas exploradas, que financiaram em grande parte a sua revolução industrial;
- b) Portugal, que sustentou os gastos da Corte que insistia em viver uma vida de luxo;
- c) o próprio Brasil, sobretudo na construção dos solares e das igrejas das cidades históricas de Minas Gerais, da Bahia e do Rio de Janeiro.

1.1.3 O Ciclo do Café.

Com o declínio do ciclo do ouro o Brasil passou por um momento de estagnação. Sem poder desenvolver sua indústria, por conta dos acordos com a Inglaterra, restou novamente ao Brasil focar no mercado externo. Entretanto, de acordo com Furtado (1982, p. 111) “As possibilidades de que as exportações tradicionais do Brasil voltassem a recuperar o dinamismo necessário para que o país entrasse em nova etapa de desenvolvimento eram remotas”, os preços eram declinantes, e o comércio de açúcar havia perdido a importância de outrora. Além disso, a produção de algodão, que no século XVIII havia sido bastante significativa, também apresentava dificuldades por conta da concorrência norte-americana.

O café já era cultivado no país desde o século XVIII, mas apenas para consumo interno. No século XIX esse produto começara a se mostrar bastante promissor para exportação, e já na metade do século era o líder de exportações do país. De acordo com Furtado (1982, p. 114) “a primeira fase da implantação da empresa cafeeira dispôs do estoque de mão-de-obra escrava subutilizada da região da antiga mineração além do que os capitais necessários para instalação da

empresa cafeeira eram mais baixos que para instalação dos engenhos de cana-de-açúcar”, o que foi um grande incentivo às inversões nessa produção.

O dinamismo criado na região próxima ao Rio de Janeiro, por conta da mineração, e a proximidade com os portos, fez com que as plantações de café se concentrassem em torno dessa região, chamada de Vale do Paraíba, num primeiro momento

[...] com o ciclo do café, deslocou-se o eixo da economia brasileira – do nordeste para o centro-sul, e também a hegemonia política. O processo de deslocamento do eixo econômico já havia começado com o ciclo do ouro e se consolidou por volta de 1870 (BRUM, 2002, p. 138).

Esse deslocamento foi importante no futuro da região, pois seria o café um dos grandes responsáveis pelo desenvolvimento da região, e por, mais tarde, o início das atividades industriais.

As técnicas usadas eram rudimentares, e isso desgastou logo a terra. Dessa forma,

[...] à medida que as terras férteis do Vale do Paraíba se foram esgotando, por volta da década de 1880, a produção de café mudou para o sul, para São Paulo, e depois para o oeste desse estado. [...] a produção de café desse Estado cresceu rapidamente nas décadas de 1880 e 1890. Nessa época, a quantidade do produto que passava por Santos era igual à do Rio de Janeiro e, em 1894, esse porto havia se tornado o mais importante centro exportador de café do mundo (BAER, 2002, p. 39).

Após se difundir pelo estado de São Paulo, o café seria responsável pelo desenvolvimento da região. Além de fomentar a renda interna, trouxe vários benefícios, por exemplo as ferrovias, que permitiu o desenvolvimento de regiões mais afastadas da capital e dos portos. Brum (2002, p. 139) que “a atividade cafeeira gerou fortunas e a maior parte do capital inicial para a alavancagem do processo de industrialização”. Dessa forma, é possível dar grande crédito as atividades cafeeiras pelo processo de industrialização e pela fase de grande desenvolvimento que viria por conta das indústrias.

1.2 PRIMEIROS PASSOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO

Até o início do século XX, o Brasil tinha um viés claramente agroexportador, sendo o café o principal produto produzido no país. De acordo com Tavares (1983, p. 30) “[...] não só as exportações eram praticamente a única componente autônoma do crescimento da renda como o setor exportador representava o centro dinâmico de toda a economia”. Entretanto não era possível manter por muito tempo esse modelo agroexportador. “A elasticidade da oferta de mão-de-obra e a abundância de terras que caracterizavam os países produtores de café, constituíam clara indicação de que os preços desses artigos tenderiam a baixar a longo prazo” (FURTADO, 1982, p. 17). Assim, era inevitável romper com o modelo clássico de desenvolvimento para fora (agrário-exportador) e adotar uma nova estratégia de desenvolvimento para dentro, o que vale dizer que, desta maneira, o componente dinâmico da economia, capaz de comandar o crescimento e o desenvolvimento econômico seria, doravante, a indústria.

De acordo com Suzigan (2000, p. 25) existem quatro interpretações principais a respeito do desenvolvimento industrial brasileiro. A primeira é a Teoria dos Choques Adversos, que defende que:

[...] a ocorrência de choques adversos (crises no setor exportador, guerras, crises econômicas internacionais) afetando o setor externo da economia, aumenta os preços relativos das importações e/ou impõe dificuldades à importação. Em consequência, a procura interna desloca-se para as atividades internas substituidoras de importação (SUZIGAN, 2000, p. 25).

A segunda teoria é a ótica da Industrialização Liderada pela Expansão das exportações, e defendia que a própria expansão do setor exportador promoveu o desenvolvimento da indústria brasileira, visto que esta promoveu a monetização da economia, crescimento da renda interna, investimento em infraestrutura, ampliação do mercado, e aumento da mão-de-obra (SUZIGAN, 2000).

A terceira teoria é a Ótica do Capitalismo Tardio, que diz que “o desenvolvimento latino-americano é um desenvolvimento capitalista, determinado primeiramente por fatores internos, e secundariamente por fatores externos” (SUZIGAN, 2000, p. 36). O ponto principal da teoria do Capitalismo Tardio é o fato de que a industrialização dos países latino-americanos se deu em uma conjuntura bastante diferente do que a industrialização ocorrida, dois séculos antes, nos países desenvolvidos – com destaque, a Inglaterra. A diferença consiste no fato de que o

processo de industrialização nesses países ocorreu de forma progressiva, passando por estágios bastante claros, sendo eles:

- a fase do artesanato;
- a fase da manufatura, e;
- a fase da indústria.

Enquanto nos países da América Latina, que se desenvolveram no “Capitalismo Tardio”, a industrialização deveria acontecer já com a concorrência dos países centrais, que por já terem uma indústria bastante desenvolvida, promoviam uma concorrência desleal aos países periféricos e impedia de certa forma a passagem desses países pelas etapas de industrialização. A industrialização nesses países deveria ocorrer, portanto, com proteção do governo às indústrias nascentes frente à concorrência externa.

A última teoria defende que a industrialização foi intencionalmente promovida por políticas do governo. Essa posição é defendida por autores como Suzigan (2000) e Fonseca (2003). Na opinião de Fonseca (2003, p. 8):

[...] podem-se encontrar vários indícios e fatos que ajudam a evidenciar que o governo brasileiro, na década de 1930, conscientemente buscava a industrialização e a considerava uma alternativa a ser construída para a economia brasileira.

Entretanto, alguns autores, como Furtado (1982) e Lacerda (2000) discordam dessa opinião, e afirmam que na verdade o processo de industrialização foi na verdade um “subproduto” das políticas voltadas à proteção do setor cafeeiro. Segundo de Lacerda (2000, p. 58):

[...] apenas algumas medidas dos governos oligárquicos tiveram certo efeito protecionista para a indústria, embora tivessem sido tomadas visando atingir outros objetivos. Pode-se indicar, como exemplo, a política de desvalorização da moeda nacional no estrangeiro, medida aplicada, por vezes, nos períodos de queda dos preços das mercadorias exportadas. A cotação elevada da moeda estrangeira permitiu manter os rendimentos dos exportadores locais, auferidos em moeda nacional em nível bastante alto. Isto, por sua vez, encarecia o valor das mercadorias importadas, elevando, portanto, a capacidade de ocorrência dos produtos locais.

Em outras palavras, mesmo que as políticas governamentais tenham favorecido a industrialização à primeira vista, na realidade essas políticas tinham o objetivo de favorecer o setor agrário-exportador. Não havia de fato uma política clara de industrialização no país.

O primeiro período de industrialização mais intensa foi resultado de um “choque externo”, que foi a Primeira Guerra Mundial (1914-1918).

[...] o bloqueio econômico no Atlântico dificultou as exportações e importações. Houve também a suspensão da entrada de capitais estrangeiros. As economias dos países beligerantes foram orientadas para atender prioritamente às necessidades do conflito. Assim, o mercado interno brasileiro ficava livre para a iniciativa nacional – quase sem a concorrência dos produtos importados (BRUM, 2002, p. 174).

Dessa forma, a Primeira Guerra Mundial permitiu, graças às dificuldades de importação e exportação, um avanço, mesmo que pequeno, do setor produtivo nacional.

Apesar de ter ocorrido um aumento na capacidade produtiva da indústria brasileira durante a Primeira Guerra, esse período não pode ser encarado como um catalisador da indústria brasileira, pois, de acordo com Baer:

(...) a interrupção da navegação dificultou a importação de bens de capital necessários ao aumento da capacidade produtiva e no Brasil, portanto, a Primeira Guerra Mundial teve como êxito apenas para aumentar a utilização da capacidade produtiva das indústrias de alimentos e têxteis que haviam sido criadas antes da guerra (2002, p. 50).

Na década de 1920, houve uma desaceleração do desenvolvimento industrial que pode ser atribuída à volta das mercadorias estrangeiras que entraram no país, após o fim da guerra, e também às políticas governamentais, que buscavam apenas o fortalecimento do setor cafeeiro, sem uma política clara de proteção à indústria.

O dinamismo da economia brasileira na década de 1920 baseava-se em um setor cafeeiro em rápida expansão. A participação do café nas exportações aumentou de 56% em 1919 para mais de 75% em 1924. No mesmo período, as exportações como uma parcela do Produto Nacional Bruto aumentavam de 5,7% para 12,5%. A situação favorável do balanço de pagamentos do país durante a década trouxe consigo uma ligeira valorização da taxa de câmbio que, combinada com o aumento dos preços internos, diminuiu qualquer proteção que as indústrias domésticas tinham em relação à concorrência estrangeira (BAER, 2002, p. 51).

Entretanto, a década de 1920 marcaria o início da diversificação da industrialização do país. Pela primeira vez produziríamos alguns bens de capital, como cimento e aço. De acordo com Baer (2002, p. 52):

[...] a diversificação da indústria na década de 1920 tem sido atribuída a várias causas. Em primeiro lugar, muitas oficinas de reparos que existiam

antes da Primeira Guerra Mundial ampliaram suas atividades durante os anos da guerra, reinvestindo seus lucros após a guerra para aumentar a sua capacidade de produção. Em segundo lugar, o capital estrangeiro ingressou em setores como cimento, aço e vários bens de consumo durável, em sua maioria operações de montagem. Em terceiro lugar, o governo concedia ajuda especial a empresas de novos setores, como isenção de impostos para importação de equipamento, empréstimos subsidiados, etc.

Todavia, o surto industrial ocorrido durante a Primeira Guerra Mundial teve como ênfase a criação de indústria leves, ou seja, indústrias voltadas à produção de bens de consumo não duráveis, como a indústria têxtil, de calçados, alimentícia, entre outras.

Tabela 1 - Distribuição Por Setores da Atividade Industrial (em % do valor adicionado total)

Indústrias	1920
Minerais não-metálicos	4,7
Metalúrgica	4,3
Mecânica	2,0
Madeira	5,8
Mobiliário	2,0
Papel e correlatos	1,5
Artefatos de borracha	0,2
Couro e artefatos de couro	2,4
Química e farmacêutica	6,0
Têxtil	28,6
Vestuário, calçados e artefatos de tecido	8,6
Produtos alimentares	22,2
Bebidas	5,9
Fumo	3,9
Diversos	1,9
Total	100

Fonte: Adaptado de Baer (1988, p. 13).

Como pode ser observado na Tabela 1, as indústrias têxteis, de vestuário e calçados, alimentícias, de bebidas e de fumo, totalizavam 69,2% do total do valor adicionado no ano de 1920. Da mesma forma, a indústria metalúrgica, mecânica e outras indústrias mais complexas mostram níveis baixos de participação na indústria. Isto deixa claro que nessa época a indústria era voltada aos produtos básicos.

1.3 INDUSTRIALIZAÇÃO DURANTE A GRANDE DEPRESSÃO.

A crise de 1930, com a quebra da bolsa de Nova York, trouxe ao setor externo do Brasil a sua maior crise.

[...] a falência da bolsa desencadeou violenta crise econômica que atingiu profundamente os EUA e os países da Europa e teve reflexos negativos sobre o nosso principal produto de exportação – o café [...] Por que? Os Estados Unidos eram o nosso principal comprador de café. Além de ser o maior consumidor, fazia também a intermediação no comércio mundial. E os negócios eram predominantemente fechados na Bolsa de Nova York. Com os países consumidores em crise e os respectivos governos adotando políticas duras de contenção para a recuperação de suas economias as exportações de café despencaram e os preços aviltaram-se no mercado internacional. Em consequência, o café deixava de ser um investimento atrativo (BRUM, 2002, p. 174).

Assim, com a grande depressão, o café entraria num período de grande crise, visto que nossa economia dependia da exportação desse produto. O café era responsável por 71% das exportações brasileiras, e estas, 10% do PNB, então a principal preocupação do governo nesse período foi apoiar o setor cafeeiro. A crise do café comprovava a tese de que o Brasil deveria romper com o modelo agrário-exportador, e concentrar-se na criação de um setor industrial. Na opinião de Brum (2002, p. 174):

[...] a crise do café comprovava definitivamente a vulnerabilidade e a inviabilidade da monocultura exportadora como sustentáculo da economia. E, conseqüentemente, pressionou no sentido da criação de novas fontes de riqueza. E a indústria era tida como o setor preferido e defendido pelos que desejavam a modernização do país, retirando-o do atraso colonial em que ainda se encontrava.

Dada a necessidade de se promover a industrialização, os anos de 1930 ficaram marcados, segundo as palavras de Bresser Pereira (2003, p. 42), como “início da Revolução Industrial Brasileira”. Nas palavras deste mesmo autor:

A revolução industrial brasileira tem início nos anos 1930 devido à conjugação de dois fatores principais: a oportunidade econômica para investimentos industriais, proporcionada paradoxalmente pela depressão econômica, e a Revolução de 1930 (BRESSER-PEREIRA, 2003, p. 42).

A importância da Revolução de 1930 no contexto da industrialização brasileira é dada, segundo Bresser-Pereira (2003, p.42), pela “[...] destruição do poder da oligarquia agrário-comercial brasileira, que por quatro séculos dominou o Brasil”.

Segundo este mesmo autor “o governo que se instaurou a partir de 1930 identificava-se com os ideais da renovação da política e da economia brasileira [...] e adotou logo uma política nitidamente industrializante” (2003, p. 43).

Para alguns autores, como Furtado (1982), Lacerda (2000) e Bresser-Pereira (2003) a industrialização não foi propositalmente promovida pelo governo, mas sim foi consequência das políticas adotadas para proteger o café. Segundo Furtado (1982, p. 193)

[...] é, portanto, perfeitamente claro que a recuperação da economia brasileira, que se manifesta a partir de 1933, não se deve a nenhum fator externo e sim à política de fomento seguida inconscientemente no país e que era um subproduto da defesa dos interesses cafeeiros.

Dessa forma, a industrialização no período é vista, segundo esse autor, apenas como um “subproduto” da defesa do café. Bresser Pereira (2003, p. 43) corrobora essa opinião ao afirmar que “[...] as medidas do governo que mais estimularam o arranque da economia brasileira e seu desenvolvimento industrial foram tomadas por acaso”.

A política adotada na defesa do setor cafeeiro foi a compra e queima do excedente de café produzido, que, dessa forma, diminuiu a oferta do produto, aumentando o preço, tornando o produto mais interessante economicamente para os produtores. De acordo com Suzigan

[...] essa política agravou o desequilíbrio da economia, que foi corrigido por forte depreciação da taxa de câmbio, a qual por sua vez, provocou substancial aumento nos preços relativos das importações. [...]Uma vez que

as importações se tornaram mais caras, a demanda interna foi parcialmente transferida do mercado externo para os produtos domésticos. Assim, com a demanda interna sendo sustentada mais firmemente do que a demanda externa, os setores que produziam para o mercado interno tornaram-se mais atrativos para investimentos do que o setor exportador (SUZIGAN, 2000, p. 61 - 62).

Assim, segundo essa teoria, a industrialização foi uma consequência da política de proteção ao café, e não por políticas claramente voltadas à industrialização.

Entretanto, outra teoria, defendida principalmente por Fonseca (2003), afirma que há evidências suficientes para acreditar que o Governo já buscou desde a década de 1930 a industrialização do país como forma de desenvolvimento. Este autor destaca as seguintes ações do Governo de Getúlio Vargas que tinha o objetivo claro de promover a industrialização, e não a defesa do café:

- a) elaboração de leis voltadas aos interesses industriais, como o Decreto nº 19.739, de 7 de março de 1931, que proibia a importação de máquinas e equipamentos para certos segmentos da indústria (ação que contava com apoio dos líderes empresariais, que temiam uma crise de superprodução dessas máquinas);
- b) assinatura de um tratado de comércio com os Estados Unidos que facilitava a importação de bens de capital para o setor industrial;
- c) reforma tributária de 1934, que promoveu uma política protecionista;
- d) criação da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil, em 1937.
- e) o próprio discurso de Vargas, que afirmava a necessidade de protecionismo deliberadamente para proteger a indústria nascente;
- f) criação da Companhia Siderúrgica Nacional, da Usina de Volta Redonda e da Companhia Vale do Rio Doce;
- g) criação de órgãos estatais voltados a setores voltados a indústria: o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, em 1930, o Departamento Nacional do Trabalho e o Instituto do Açúcar e do Alcool, em 1933, o Conselho Federal do Comércio Exterior, o Plano Geral de Viação Nacional e a Comissão de Similares, em 1934, e o Conselho Técnico de Economia e Finanças, em 1937; e

- h) mudanças nas políticas do Governo em relação aos trabalhadores, regulando a classe e criando instituições para mediá-los, bem como para educar e preparar mão-de-obra para as atividades produtivas.

Dessa forma, o processo de industrialização começava a se tornar um ponto dinâmico da economia brasileira, diminuindo a dependência do setor externo. Conforme afirma Furtado “o fator dinâmico principal, nos anos que se seguem à crise, passa a ser, sem nenhuma dúvida, o mercado interno” (FURTADO, 1982, p. 168). Esse maior dinamismo do mercado interno era interessante para o processo de industrialização, pois, tornava mais atrativo o investimento nas indústrias de bens de consumo.

A partir de 1933 o crescimento da produção industrial se acelerou, atingindo taxas anuais de crescimento da ordem de 10% durante o período 1933-36, e de taxas de 6% durante 1937-39 [...] As indústrias mais importantes ainda eram as produtoras de bens de consumo não duráveis, especialmente têxteis, vestuários e alimentos (SUZIGAN, 2000, p. 67).

Entretanto, mesmo com as políticas adotadas pelo governo de Vargas, o câmbio valorizado causava dificuldades na importação de bens de capital e de bens intermediários, o que limitou bastante o crescimento do setor industrial nos primeiros anos da década de 30. Nessa época, tal como durante a Primeira Guerra Mundial, o crescimento se baseou na utilização da capacidade produtiva já instalada no país (BAER, 1988, p. 294). De acordo com este mesmo autor:

A utilização da capacidade ociosa instalada [...] aumentou a rentabilidade das indústrias, criando os fundos necessários para sua expansão subsequente. Tornou-se possível, também, importar a preço muito baixo, equipamentos de segunda mão, em muitos casos provenientes de fábricas estrangeiras mais duramente atingidas pela crise (BAER, 1988, p. 18).

Houve também um avanço significativo das indústrias de bens de capital durante os anos 30, dada as dificuldades de importação. De acordo com os dados de Baer (1988, p. 602) a produção interna de ferro gusa passou de 33.707 toneladas, em 1929, para 160.016 toneladas, em 1939, perfazendo um aumento de 374%; a produção de aço também passou de 26.842 toneladas para 114.095 toneladas, ou seja, um aumento de 325%. Já as importações desses dois produtos sofreram uma queda de 22% no período citado.

Esses dados deixam claro que o país passava por um processo de industrialização. “[...] fica evidente que a década de 1930 representa um ponto de inflexão na transição para uma economia industrial” (SUZIGAN, 2000, p. 366). O Brasil, a partir dessa década, começaria a deixar a dependência do modelo agrário-exportador, apresentando níveis de industrialização bastante elevados, como pode ser observado na Tabela 2.

Tabela 2 - Indicadores de Modificações Estruturais na Economia Brasileira

Estrutura do Produto Físico (a preços correntes)			
	1907	1919	1939
Agricultura	79%	79%	57%
Indústria	21%	21%	43%
Total	100%	100%	100%

Fonte: Baer (1988, p. 297)
Adaptado pelo autor.

Os dados da Tabela 2 nos mostram que de 1919 a 1939, a agricultura passou de 79% de participação na produção física do país, para apenas 57%, se aproximando muito à participação da indústria na produção física, que saiu de 21% para 43% no período.

1.4 A SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Nos anos 40, outro choque externo contribuiu para a industrialização no país. “[...] a II Guerra também criou condições que favoreceram o avanço do processo de industrialização do Brasil. Condições idênticas às da I Guerra, só que em escala bem maior.” (BRUM, 2002, p. 211). Como nos choques externos anteriores, os surtos de industrialização ocorreram por conta de dificuldades no setor externo.

[...] do ponto de vista da capacidade para importar, durante os períodos da Grande Depressão e da Segunda Guerra Mundial, o Brasil sofreu restrições que [...] corresponderam a uma redução do quantum de importações de cerca de 50% (TAVARES, 1983, p. 63).

Da mesma forma que ocorreu na Primeira Guerra e na década de 30, A Segunda Guerra causaria dificuldades aos demais países do mundo, o que ao

mesmo tempo diminuiu a capacidade do Brasil de importar desses países, e também deu a possibilidade do Brasil de exportar produtos manufaturados a eles. A partir da década de 40 o Brasil, pela primeira vez, passou a exportar não somente produtos primários, mas também produtos manufaturados.

O país passou a apresentar uma balança comercial superavitária, com o aumento das exportações para os países aliados e a recuperação dos preços do café, em um momento de forte redução das importações. (LACERDA, 2000, p. 75).

Como resultado disso, durante a II guerra, o Brasil acumulou um montante enorme de divisas (FURTADO, 1982, p. 207). Na opinião de Brum (2002, p. 212):

[...] bem aplicados, esses recursos teriam possibilitado ao país a importação seletiva de bens de capital, novos e mais modernos, incorporando avanços tecnológicos do pós-guerra e dando um impulso decisivo, quantitativo e qualitativo, ao nosso processo de industrialização. Mas, infelizmente, isso não ocorreu. O Brasil desperdiçou essa oportunidade histórica.

Ao invés de aproveitar as divisas obtidas na II Guerra Mundial, e modernizar a indústria, essas foram logo dizimadas por conta de uma política de abertura comercial da economia às importações.

[...] Em fevereiro de 1945 o governo instituiu um regime cambial isento de restrições. Inexistiam em geral, restrições quantitativas às importações. [...] a moeda brasileira foi conservada no seu nível de paridade anterior à guerra, de Cr\$ 18,00 por dólar [...] como resultado dessa política, esgotaram-se em um ano as reservas de divisas acumuladas durante a guerra (BAER, 1988, p. 39).

O Brasil, então, passou a enfrentar dificuldades no balanço de pagamentos e, novamente, apresentou dificuldades na importação. O governo então passou a combater esses déficits através de controles cambiais.

Os controles cambiais foram restabelecidos em junho de 1947 e mantidos em vigor até janeiro de 1953. Durante todo esse período, o cruzeiro foi conservado no nível inteiramente irreal de Cr\$18,50 por dólar, enquanto os preços internos subiam continuamente [...] desestimulando as exportações e encorajando as importações [...] para conter a demanda, lançou-se mão de um drástico sistema de licenciamento das importações. Teoricamente, podia-se importar qualquer tipo de mercadoria, mas os interessados deviam inscrever-se em listas de espera por categorias, estabelecidas de acordo com um sistema de prioridades fixadas pela Carteira de Exportação e Importação do Banco do Brasil (BAER, 1988, p.52).

Apesar de ter como objetivo principal o controle do balanço de pagamentos, a política de controle cambial favoreceu a industrialização. Conforme Furtado (1982, p. 218):

O setor industrial era favorecido duplamente: por um lado, porque a possibilidade de concorrência externa se reduzia ao mínimo através do controle das importações; por outro, porque as matérias-primas e os equipamentos podiam ser adquiridos a preços relativamente baixos.

Mas apesar desse estímulo às indústrias, o setor só foi, de fato, estimulado pelo governo na década seguinte, no governo de Juscelino Kubitschek.

1.5 A ERA KUBITSCHEK

Cada vez mais se tornava um consenso de que o modelo agrário-exportador não era adequado ao Brasil, e que o país só alcançaria graus elevados de desenvolvimento se passasse por um processo de industrialização.

A razão fundamental desta mudança foi o fato de os responsáveis pelo país se terem tornado conscientes de que, no futuro, o Brasil não poderia alcançar elevado ritmo de crescimento se continuasse a se apoiar basicamente na exportação de seus principais produtos primários, cujo mercado mundial estava em retração (BAER, 1988, p. 29).

Segundo Furtado (1982, p 216) “(...) criou-se, em consequência, uma conjuntura extremamente favorável às inversões nas indústrias ligadas ao mercado interno. Na opinião de Tavares (1983, p. 61) “o processo de industrialização já tinha ganho dinamismo suficiente para seguir adiante, e, não só foi possível continuar o desenvolvimento industrial pela via da substituição de importações, como o seu ritmo foi ainda mais acentuado”. O Governo então se aproveitou dessa conjuntura nos anos 1950, e acentuou ainda mais o processo de industrialização.

Naquele momento, a ideologia desenvolvimentista, verdadeiro sinônimo de industrialização, tornou-se, mundialmente, a chave e palavra de ordem para escapar do chamado subdesenvolvimento. Naquele momento da corrida para o desenvolvimento industrial caberia avançar na construção do departamento I¹, propiciando, conseqüentemente, a implantação das indústrias produtoras de bens duráveis (LACERDA, 2000, p. 69).

¹ De acordo com Miglioli (1995, p. 216) “no esquema de reprodução de Kalecki a economia é dividida nos seguintes setores: o departamento I produz bens de investimento, o departamento II produz bens de consumo para os capitalistas, e o departamento III produz bens de consumo para os trabalhadores”.

O motivo para se investir na construção do Departamento I da economia brasileira reside no fato de que a construção de indústrias de bens de capitais gerariam *Linkages Effects*² (ou efeitos de encadeamento), estimulando ainda mais a industrialização no país. E é com o objetivo de promover essas indústrias que em 1956, sob o governo de Juscelino Kubitschek, lança-se o chamado Plano de Metas.

O Plano de Metas consistia num projeto de pesados investimentos em setores considerados “chave” para o desenvolvimento da indústria. Segundo Silva (2000, p. 79)

O Plano atuava basicamente em cinco setores: energia, transportes, alimentação, indústrias de base e educação. [...] Cada um dos setores contemplados pelo Plano decompunha-se numa série determinada de metas específicas, num total de trinta metas, assim distribuídas: *setor energia* – energia elétrica, energia nuclear, carvão mineral, produção de petróleo e refino de petróleo; *setor transportes*- reaparelhamento de ferrovias, construção de ferrovias, pavimentação e construção de rodovias, serviços portuários e de drenagem, marinha mercante e transportes aeroviários; *setor alimentação* – trigo, armazéns e silos, armazéns frigoríficos, matadouros industriais, mecanização da agricultura e fertilizantes; *setor indústrias de base* – siderurgia, alumínio, metais não ferrosos, cimento, álcalis, papel e celulose, borracha, exportação de minérios de ferro, indústria automobilística, indústria de construção naval e indústria mecânica e de material elétrico pesado; *setor educação* – formação de pessoal técnico. Além de todas essas metas, o Plano destacava, como meta-síntese, a construção de Brasília.

A fonte de financiamento do Plano de Metas se baseou na aliança entre o Estado, o capital privado nacional e o capital privado estrangeiro. Do lado do estado, houve pesado investimento em indústrias de base, visando a construção do Departamento I na economia brasileira. Segundo SARAVIA (2004, p. 12) as seguintes empresas estatais foram criadas no Plano de Metas:

Foram criadas as seguintes empresas:a) setor energético: Centrais Elétricas de Furnas (1957), Companhia de Eletricidade do Amapá (1950), Companhia Hidroelétrica do Vale do Paraíba (1960); b) Setor Siderúrgico: Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais – USIMINAS (1956), Companhia Siderúrgica Vatú (1960), foram transferidas ao Governo Federal através do BNDE, a Companhia Ferro e Aço de Vitória – COFAVI (1959) e a Companhia

² Segundo Bianchi (2007, p. 135) “Na concepção de Hirschman, encadeamento para trás (*backward linkages*) correspondiam a enviar estímulos para setores que forneciam os insumos requeridos por uma atividade qualquer, enquanto encadeamentos para frente (*forward linkages*) induziam o estabelecimento de novas atividades que utilizavam o produto da atividade proposta. A principal fonte de desenvolvimento seria dada por atividades com alto potencial de gerar encadeamentos, principalmente encadeamentos para trás”. É possível observar ainda que o governo, ao incentivar a construção do Departamento I, incentivou os encadeamentos para frente, indo na contra-mão do que propunha Hirschman.

Siderúrgica Paulista (1960); c) Setor de transporte: Rede Ferroviária Federal (1957) e o Serviço de Transporte da Baía da Guanabara - STBG (1959). [...] Em 1961 surgiu a ELETROBRAS – Centrais Elétricas Brasileiras. [...] no setor de mineração, foi criada a empresa de Beneficiamento de Itabirito S.A – BENITA (1961), E NO SETOR DE TRANSPORTES, A Companhia de Navegação – DOCENAVE – Subsidiária da Companhia Vale do Rio Doce (1963) (SARAVIA, 2004, p. 12).

Dessa forma, é possível observar que o governo investiu de forma massiva em infraestrutura e também em indústrias de bens de capital, como as siderúrgicas e mineradoras, buscando assim os já citados efeitos de encadeamento, que facilitassem a posterior criação de indústrias de bens de consumo duráveis.

A coordenação do Plano junto ao setor privado ocorreu através da criação de diversas Gerências Executivas – como, por exemplo, a GEIA, Gerência Executiva da Indústria Automobilística.

Em relação ao capital estrangeiro, o Governo brasileiro incentivou a entrada de empresas multinacionais no Brasil, se utilizando de estratégias cambiais. Segundo Silva (2000, p. 81):

[...] desde 1953, as autoridades governamentais mudaram sua política em relação ao capital estrangeiro. Isso se deu basicamente devido a uma maior vinculação da regulação das taxas de câmbio em consonância com as necessidades do desenvolvimento econômico, abandonando-se a estratégia de vincular tal regulação à correção do desequilíbrio do balanço de pagamentos, como ocorrera na política cambial de 1947 a 1953.

Além disso, o governo mantinha a política de substituição das importações. A política governamental da época, promovendo a substituição de importações, de acordo com Tavares (1983, p. 62):

Teve duas linhas mestras de ação [...] a primeira foi a política de comércio exterior, sobretudo a cambial, que, variando embora de mecanismo (desde os controles quantitativos até taxas múltiplas de câmbio) manteve até recentemente uma discriminação efetiva entre as importações, dando tratamento preferencial aos bens de capital e certos insumos essenciais [...] a segunda linha foi a política de investimento que, em continuação à fase dos investimentos pioneiros como Volta Redonda e a Petrobrás, avançou, mais recentemente, para a eliminação sistemática dos principais pontos de estrangulamento nos setores de infraestrutura e o financiamento e orientação de outros investimento de base, através de uma agência financeira estatal: o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico. Essa política foi consubstanciada num programa de metas, que representou a primeira tentativa com certo êxito de planejamento em escala nacional, embora em termos setoriais e com todos os defeitos inerentes à falta de uma visão global e integrada da economia.

A substituição de importações ocorreu mediante a proteção do governo, tanto cambial, quanto fiscal. A principal delas foi a Lei de Similares Nacionais, que restringia a importação de qualquer produto que também fosse produzido dentro do Brasil. De acordo com Baer (1988, p. 52) “essa lei também incentivou muitos capitais locais a instalarem empresas supridoras”. Assim, agindo em conjunto com o Plano de Metas, o Brasil teve grande crescimento industrial. De acordo com Lacerda (2000, p 19), no período 1957-1961 o PIB cresceu à taxa anual de 8,2%, resultando num aumento de 5,1% ao ano na renda per capita. A indústria foi a principal responsável por esse crescimento, como pode ser visto na tabela abaixo:

Tabela 3 - Crescimento na Economia Brasileira Após a II Guerra Mundial
Crescimento da produção por setores: índice de produção real. 1949 = 100%

	1947	1953	1958	1963	1967	1969
Agricultura	89,5	111,7	141,3	178,9	211,1	227,1
Indústria	81,5	135,1	213,2	312,4	360,0	451,2
Outros Setores	89,1	130,3	183,1	249,0	288,1	n.d
Total	87,3	125,7	187,5	242,5	306,1	333,6

Fonte: BAER (1988, p. 301)
Adaptado pelo autor.

A Tabela 3 aponta um grande crescimento da produção industrial a partir dos anos 50, sendo que a produção deste setor mais do que quadruplicou num período de 20 anos, enquanto a produção agrícola cresceu de forma mais uniforme no mesmo período.

Tabela 4 – Mudanças na Composição Setorial do Produto Interno Bruto 1939-1966 (distribuição percentual – a preços correntes)

	1939	1947	1953	1957	1960	1966
Agricultura	25,8	27,6	26,1	22,8	22,6	19,1
Indústria	19,4	19,8	23,7	24,4	25,2	27,2
Outros Setores	54,8	52,6	50,2	52,8	52,2	53,7

Fonte: BAER (2002, p. 84)
Adaptado pelo autor.

Na Tabela 4 podemos ver que a partir da década de 1950 a participação da indústria no PIB ultrapassou a participação da agricultura, e, dessa forma, passou a ser o setor dinâmico da economia (BAER, 2002, p. 83).

Durante a década de 50, graças ao impulso dado à industrialização, o Brasil alcançou grandes taxas de crescimento econômico. Entre 1956 e 1962, o crescimento anual médio foi de 7,8%. Entretanto, na opinião de Lacerda.(2000, p, 95) :

Se a produção de bens de capital e de bens intermediários cresceu significativamente, não se chegou a completar a criação de um departamento I que possibilitasse a autonomia do processo de acumulação. A obrigatória complementaridade entre os departamentos da economia exigia um desenvolvimento do departamento I ainda mais intenso, sobretudo em termos de tecnologia avançada. Essa situação se refletia em desequilíbrios no balanço de pagamentos do país. Os saldos comerciais tornaram-se negativos a partir de 1958, com um novo ciclo de deterioração das relações de troca e crescimento das despesas financeiras com o serviço do capital estrangeiro a partir de 1957, consequência dos investimentos e empréstimos externos acumulados nessa década. [...] esse conjunto de contradições se manifestou na queda do ritmo de crescimento industrial a partir de 1962, configurando a primeira crise econômica brasileira motivada, principalmente, por causas internas.

Apesar do esforço do governo em promover a criação do Departamento I, esse departamento não conseguiu por si só promover os outros setores da indústria. Dessa forma, a importação de bens de capitais e bens intermediários aumentou de forma significativa, trazendo dificuldades na balança de pagamentos.

Além disso, a maneira encontrada pelo Governo de financiar o investimento nas indústrias estatais foi a emissão de papel moeda.

Tabela 5 – Déficit de caixa orçamentário e emissões de papel moeda (em Cr\$ bilhões)

Discriminação	1956	1957	1958	1958	1960	1961
Déficit de caixa orçamentário do governo federal	27,8	39,8	26,5	53,7	77,7	130,4
Emissões de Papel Moeda	11,5	15,8	23,2	34,8	51,5	107,8

Fonte: SILVA (2000, p. 83)

A Tabela 5 evidencia os constantes aumentos na emissão de moeda pelo Governo durante o Plano de Metas. De uma emissão de 11,5 bilhões em 1956, em 5 anos houve um aumento de mais de 800%, passando a 107,8 bilhões em 1961. A consequência direta disso é um aumento da inflação. Segundo Silva (2000, p. 83):

[...] no primeiro ano de implementação do Plano de Metas, a taxa de inflação registrou um crescimento de apenas 7%. Contudo, nos anos posteriores, a evolução foi a seguinte: 24,3% em 1958; 39,5%, em 1959, 30,5%, em 1960; 47,7%, em 1961; 51,3% em 1962; e 81,3% em 1963.

Assim, apesar do desenvolvimento desse período, resultado do Plano de Metas, a consequência desse processo foi a década de 60 se iniciando com uma grande crise econômica.

1.6. PERÍODO MILITAR E O MILAGRE BRASILEIRO.

Aliado à crise econômica, o Brasil passou no início dos anos 60 por uma grande crise política. Bresser Pereira (2003, p. 139-140) relata que a crise política brasileira tem um caráter personalista e um caráter estrutural. Em relação ao caráter personalista, ele coloca como ponto chave a renúncia de Jânio Quadros, e a consequente posse de João Goulart. Segundo este autor (2003, p. 139):

[...] de um dia pro outro, um presidente que obteve uma das vitórias eleitorais mais expressivas da história do Brasil, que representava um sem-número de classes e grupos sociais, que encarnava as aspirações de milhões de brasileiros, incapaz de resolver os conflitos e contradições inerentes ao esquema de força que o elegera e de realizar os compromissos que a Presidência exige, renuncia, aprofundando de maneira dramática a sempre presente crise de representatividade da política brasileira.

Não só a renúncia de Jânio Quadros é vista como causa da crise política, mas também o novo presidente, João Goulart, que não agradava a nenhum dos grupos sociais do Brasil. Segundo Bresser Pereira (2003, p. 140):

[...] não só faltava representatividade ao governo João Goulart, como sua instabilidade, sua falta de objetivos e diretrizes, sua falta de seriedade e autenticidade política, sua abordagem sistematicamente demagógica dos problemas, as tinturas de esquerda de que se revestia, e que em seu final acentuaram, todos esses fatores só poderiam contribuir para a crise política.

O caráter estrutural da crise política pode ser analisado sobre 3 aspectos, segundo Bresser Pereira (2003, p. 140)

[...] em primeiro lugar, temos a emergência da esquerda como força política autônoma e sua imaturidade política. [...] em segundo lugar, temos o alarmismo da direita. [...] em terceiro lugar, temos, no seio das forças armadas, a crescente influência dos elementos saídos da Escola Superior de Guerra, que, mais preparados do que os seus demais colegas de armas e mais bem organizados, desenvolveram uma ideologia e uma estratégia militar toda especial, baseadas na inevitabilidade da Terceira Guerra Mundial e na necessária vinculação do Brasil ao bloco liderado pelos Estados Unidos.

Todo esse cenário descrito deu base para o golpe de 1964, onde os militares assumiram o governo e instalaram uma ditadura. A entrada dos militares no governo deu início a uma nova fase na economia brasileira. Com a crise política relativamente estabilizada – ainda que de forma autoritária – o foco se voltou à crise econômica. E como resposta a crise o governo lançou o PAEG – Plano de Ação Econômico do Governo – que tinha como objetivo a estabilização e o crescimento da economia, através de rígidos controles.

O ponto de vista do novo regime fora de que a possibilidade de recuperação econômica encontrava-se no controle da inflação, na eliminação das distorções dos preços acumuladas no passado, na modernização dos mercados de capitais que conduziram a uma crescente acumulação de poupança, na criação de um sistema que dirigisse os investimentos para áreas e setores considerados essenciais pelo governo, na atração de capital externo, e na promoção de investimentos públicos em projetos de infraestrutura e em certas indústrias pesadas controladas pelo governo (BAER, 1988, p. 226-227).

O resultado dessa política foi o chamado Milagre Brasileiro.

O que se convencionou chamar de Milagre Econômico Brasileiro, foi um período de intenso crescimento do PIB e da produção industrial entre 1968 e 1973. A economia brasileira beneficiou-se do grande crescimento do comércio mundial e dos fluxos financeiros internacionais para aumentar sua

abertura comercial e financeira em relação ao exterior. Novamente, nesse ciclo expansivo, observou-se a predominância dos setores produtores de bens duráveis e de bens de capital, a partir da estrutura industrial implantada ainda no Plano de Metas (LACERDA, 2000, p. 109).

O “Milagre Brasileiro” foi um período de grande crescimento da economia em geral, com destaque para o crescimento da indústria, como pode ser observado na tabela abaixo.

Tabela 6 - Taxas Anuais de Crescimento Real do PIB, PIB per capita, Indústria e Agricultura (em %)

Ano	PIB Real	PIB Real Per Capita	Indústria	Agricultura
1956-62	7,8	4,0	10,3	5,7
1962-67	3,7	1,3	3,9	4,0
1968	8,4	6,3	13,2	1,5
1969	9,0	5,9	10,8	6,0
1970	9,5	6,4	11,1	5,6
1971	11,3	7,7	11,2	12,2
1972	10,4	n.d	13,8	4,1

Fonte: Baer (1988, p. 231)

É possível observar na Tabela 6 os resultados do PAEG e o Milagre Brasileiro. Depois de um grande crescimento no período de Plano de Metas, com média de 7,8% de crescimento do PIB, o Brasil passou por um período de recessão entre 1962 e 1967, com a taxa média de crescimento caindo para 3,7%. Após o PAEG, o Brasil apresentou as maiores taxas de crescimento de sua história, chegando a uma taxa de crescimento de 11,3% em 1971, atingindo um crescimento médio no período entre 1968-1972 de 9,7%, impulsionado principalmente pelo crescimento da indústria, que, neste período, foi em média de 12% ao ano.

O grande crescimento da indústria resultou no aumento das exportações de itens manufaturados, como pode ser visto na Tabela 7, e na diminuição na importação de alguns itens, de acordo com a Tabela 8. Entretanto, ainda era muito alta a quantidade de bens de capitais importados.

Tabela 7 – Estrutura de exportações de mercadorias (em %)

	1965-69	1970	1971
Café	42,0	35,8	23,8
Outros produtos primários	50,8	53,0	57,1
Minério de Ferro	6,1	7,7	8,2
Carne	1,9	3,1	5,2
Manufaturados	7,2	11,2	14,6
Total	100	100	100

Fonte: Baer (1988, p. 238),

Observamos na Tabela 7 que a participação dos itens manufaturados nas exportações brasileiras aumentou de 7,2% do total de exportações, na média do período que vai de 1965 a 1969, para 14,2% em 1971.

Tabela 8 – Estrutura de importação de mercadorias (em %)

	1965-69	1971
Matérias-primas	16,9	15,3
Petróleo	11,6	10,1
Alimentos e bebidas	16,3	8,5
Trigo	9,3	3,3
Produtos químicos e farmacêuticos	14,9	15,1
Bens de capital	31,7	37,7
Outros	20,0	23,4
Total	100	100

Fonte: Baer (1988, p. 238)

Por outro lado, na Tabela 8, podemos observar que no mesmo período, houve um aumento na importação de bens de capital, que passou de 31,7% do total de importações, para 37,7%. Observamos, dessa forma, que ainda havia deficiências no Departamento I da economia brasileira, apesar da tentativa do governo de promover esse departamento desde o Plano de Metas.

Ao fim desse grande período de crescimento, outra crise foi instaurada no país. Ainda que, na visão de Baer (1988, p. 407) “até 1981, a crise não se manifestou na taxa de crescimento, que foi, em média, 8% ao ano para o período 1973-1980”, ela se manifestou de diferentes formas: no aumento da inflação, que

passou de menos de 20% ao ano, nos primeiros anos da década de 70, para cerca de 110% em 1981, e também no aumento do déficit da balança de pagamentos e dívida externa, que passou de US\$ 5,3 bilhões, em 1970, para US\$ 12,6 bilhões em 1982 (BAER, 1988, p. 408).

Para Lacerda (2000, p. 126), a origem da crise residia no fato de que “a onda de investimentos do II PND refletiu-se em déficit em transações correntes e em crescimento da inflação, o que levou as autoridades econômicas a optar pela diminuição das taxas de crescimento industrial”. Embora não discorde da opinião de Lacerda, Baer (1988, p. 409) afirma que a origem da crise também se deveria à “recusa, por parte das autoridades brasileiras, de ajustar a economia do país à revolução dos preços do petróleo em 1973 a 74”.

Tabela 9 – Balanço de Pagamentos – 1960-1980 (em US\$ Milhões)

Ano	Exportações	Importações	Balança Comercial
1960	1.270,00	1.293,00	-23,00
1961	1.401,00	1.292,00	113,00
1962	1.215,00	1.304,00	-89,00
1963	1.406,00	1.294,00	112,00
1964	1.430,00	1.086,00	344,00
1965	1.596,00	941,00	655,00
1966	1.741,00	1.303,00	438,00
1967	1.654,00	1.441,00	213,00
1968	1.881,00	1.855,00	26,00
1969	2.311,00	1.933,00	378,00
1970	2.739,00	2.507,00	323,00
1971	2.904,00	3.245,00	-341,00
1972	3.991,00	4.235,00	-244,00
1973	6.199,00	6.192,00	7,00
1974	7.951,00	12.641,30	-4.690,30
1975	8.669,90	12.210,30	-3.540,40
1976	10.128,30	12.383,00	-2.254,70
1977	12.120,10	12.023,00	97,10
1978	12.658,90	13.683,10	-1.024,20
1979	15.244,40	18.083,10	-2.838,70
1980	20.133,00	22.954,00	-2.821,00

Fonte: Baer (2002, p. 487)

Com o “Choque do Petróleo”, ocorrido em 1973, o Brasil ingressou uma nova fase de seu desenvolvimento. Nesse ano o preço do petróleo quadruplicou, e os países que importavam esse produto – caso do Brasil – passaram por grandes dificuldades. A Tabela 9 mostra que país tinha durante os anos 60 e início dos 70 um superávit na balança comercial, e a partir de 1973 passou a ter grandes déficits, fazendo explodir a dívida externa do país.

A Tabela 9 nos mostra a gravidade do Choque do Petróleo. A balança comercial que foi superavitária por toda a década de 60, passaria a partir de 1971 a ser deficitária, principalmente a partir de 1974, quando as importações dobraram, e o resultado foi um déficit US\$ 4,7 bilhões nesse ano.

O governo brasileiro, ainda sob o regime militar, optou por não entrar em recessão por conta da alta do petróleo, pois uma crise econômica naquele momento teria graves efeitos políticos, como a queda do regime. Colocaram então em prática o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) com o objetivo de impulsionar o crescimento. O II PND:

[...] consistia em um imenso programa de investimentos cujas metas eram: 1) substituição de importações de produtos industriais básicos (como aço, alumínio, cobre, fertilizantes, produtos petroquímicos) e bens de capital; e 2) rápida expansão da infraestrutura econômica (energia hidráulica e nuclear, produção de álcool, transportes e comunicação. [...]).

Os objetivos desses programas eram: 1) agir como uma forte política contracíclica diante do impacto causado pela crise do petróleo e manter uma razoável taxa de crescimento, um nível de emprego e de consumo; 2) mudar a estrutura da economia através de substituições e diversificação e expansão de exportações e 3) segundo Martone, “... o programa foi um meio de estimular os bancos internacionais a financiar o déficit da conta corrente e prorrogar o ajuste externo” (BAER, 2002, p. 110).

Por conta do II PND, o Brasil conseguiria manter um nível de crescimento durante a década de 70, mesmo com o período de crise que o mundo todo atravessava por conta do choque do petróleo. Entretanto, como consequência dessas políticas, o país passou a apresentar uma dívida externa e inflação crescentes, constituindo um quadro preocupante.

Tabela 10 – Taxa de crescimento do PIB, Taxa de crescimento da indústria, Dívida Externa Líquida e Taxa de inflação – 1970 – 1980.

	Taxa de Crescimento do PIB (%)	Taxa de Crescimento da Indústria (%)	Inflação Anual (%)	Dívida Externa Líquida (em US\$ Milhões)*
1970	10,4	-	16,4	3.747
1971	11,3	11,81	20,3	4.108
1972	12,1	14,19	19,1	4.899
1973	14,0	17,04	22,7	5.338
1974	9,0	8,49	34,8	6.156
1975	5,2	4,9	33,9	11.897
1976	9,8	11,74	47,6	17.150
1977	4,6	3,14	46,2	19.441
1978	4,8	6,64	38,9	24.781
1979	7,2	6,80	55,8	31.616
1980	9,2	9,25	110,0	40.215

Fonte: Baer (2002, p. 113, 481-483)

* Dívida Líquida = dívida de médio e longo prazo menos reservas internacionais brutas. Dívida não liquidada no final do Ano

A Tabela 10 nos mostra que no período de 1970 a 1980, o Brasil manteve grandes taxas de crescimento, com uma média de crescimento do PIB de 8,87% ao ano, e a taxa de crescimento da indústria em 9,4% ao ano. Em contrapartida, houve um aumento bastante significativo da inflação no período, e da dívida externa. A inflação passou de uma taxa de 16,4% em 1970, para 110% em 1980, perfazendo um aumento de 587% no período, enquanto a dívida externa passou de US\$3.7 bilhões para US\$ 40,2 bilhões, ou seja, assustadores 973% de aumento.

1.7. ANOS 80 – A DÉCADA PERDIDA.

A década de 80 seria uma das piores décadas da história econômica brasileira, pois, além das taxas crescentes de inflação e aumento da dívida externa que já vinham dos anos 70, o país perdeu a capacidade de crescer, ingressando num período de grande recessão.

Contribuiu para isso um novo choque do petróleo, ocorrido em 1979, que aumentara os preços desse produto novamente, e, aliado com as restrições de

créditos agora impostas pelos países desenvolvidos, agravou mais ainda os problemas com inflação e dívida externa.

O governo brasileiro viu-se obrigado a adotar uma política para conter esses problemas, controlando as importações pela redução da absorção interna (BAER, 2002, p. 120). Entretanto, a moratória do México em 1982 bloquearia de vez a entrada de capitais estrangeiros no país, e, sem recursos para financiar a dívida externa, o país teve que recorrer ao FMI. O Programa proposto ao FMI para o Brasil consistia no aumento da taxa de câmbio, na diminuição da demanda interna por meio da redução do consumo, no investimento privado, dos gastos públicos, e no aumento das taxas de impostos (BAER, 2002, p. 123).

Tabela 11 – Taxas de Crescimento do Produto Interno Bruto, Indústria e Taxas de Inflação (1981-1989)

	Taxa de Crescimento da Indústria (%)	Taxa de Crescimento do PIB (%)	Inflação (%)
1981	-8,83	-4,50	95
1982	0,15	0,50	100
1983	-5,91	-3,50	211
1984	6,37	5,30	224
1985	8,97	7,90	235
1986	11,67	7,60	65
1987	1,05	3,60	416
1988	-2,59	-0,10	1038
1989	2,90	3,30	1783

Fonte: Baer (2002, p. 481-486)

Como resultado, o Brasil passou a ter superávits na balança comercial, mas enfrentou um período de baixíssimo crescimento, alternando anos de crescimento, com anos de forte recessão, além de uma taxa de inflação que ficou incontrolável, como pode ser observado na Tabela 11.

A média de crescimento do PIB na década de 1980 foi de 2,23% ao ano, e a taxa de crescimento da indústria no período foi de apenas 1,53% ao ano. Enquanto isso, a taxa de inflação disparou, chegando já no fim da década de 80 aos quatro dígitos, caracterizando a chamada hiperinflação.

A queda do crescimento e do desenvolvimento da indústria, segundo Baer(1988, p. 420) aconteceu porque “os objetivos principais do governo se

tornaram o controle da alta taxa de inflação e o déficit no balanço de pagamentos. O custo desses objetivos foi o declínio do crescimento do país, que o governo decidiu então aceitar”.

2. A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA

O município de Franca está localizado no nordeste paulista, com uma extensão territorial de 605,7 Km², com uma população estimada em 318.640 habitantes (IBGE, 2010). A cidade tem no setor industrial a principal força motriz, com grande ênfase na indústria de calçados de couro.

Tabela 12 - Vínculos Empregatícios – Franca e São Paulo – 2009

	Franca	SP
Total de Vínculos Empregatícios	72.326	12.079.131
Vínculos Empregatícios na Indústria	28.631	2.714.326
Participação da Indústria nos Vínculos Empregatícios (em %)	39,59	22,47

Fonte: Fundação SEADE.

Os Dados da Tabela 12 nos mostram que, em 2009, o setor industrial era responsável por quase 40% do total de vínculos empregatícios na cidade, muito acima da média estadual, mostrando a importância que o setor industrial tem na cidade, principalmente em relação aos níveis de emprego.

Tabela 13 - Valor Adicionado Fiscal – Franca – 2009

Valor Adicionado Fiscal da Indústria – Total (Em Reais)	931.513.634
Valor Adicionado Fiscal da Indústria – Couros e Calçados (Em Reais)	712.008.827
Participação da Indústria de Couros e Calçados no Valor Adicionado Fiscal da Indústria (em %)	76,44

Fonte: Fundação SEADE.

A Tabela 13 reforça a importância da indústria calçadista para a cidade. Segundo os dados, o setor de couros e calçados foi responsável no ano de 2009 por

76,44% do valor adicionado fiscal de todo o setor industrial. Se considerarmos algumas indústrias correlacionadas a do calçado, como, por exemplo, a química, de máquinas e equipamentos, produtos de plásticos e a de produção de embalagens, chegaremos a mais de 80% do valor adicionado fiscal da indústria da cidade vindo do setor calçadista. Isto evidencia a dependência que a economia local tem desse setor.

O surgimento da indústria calçadista nos remonta ao século XIX, e a vocação calçadista se mistura com a própria história do município. Dividimos, neste trabalho, a história da indústria calçadista francana em três períodos:

- a) Meados do século XIX até a década de 1930
- b) Da década de 1930 à década de 1960
- c) Da década de 1960 aos anos 90 e os dias atuais.

Essa divisão é feita baseada em cada estágio da indústria de Franca, qual seja, segundo Barbosa (2004, p. 50): fase artesanal, fase de manufatura e fase industrial, onde a indústria passou a ser forte inclusive no mercado externo.

2.1. A FASE ARTESANAL (SÉC. XIX À DÉCADA DE 20)

A região compreendida entre os rios Pardo e Grande, embora desbravada no século XVI, foi povoada somente a partir das descobertas das minas de Goiás por Anahaguera II no início do século XVIII. Com a abertura das estradas de Goiás em 1722 e do Desemboque algumas décadas após, foram se formando vários pousos que se constituíram nos primeiros núcleos povoadores desta região. Um pequeno fluxo populacional das últimas décadas do século XVIII permite a formação do povoado disperso, que ficou conhecido como Bairro das Canoas, abrangendo os pousos: das Covas, Alto e Alegre, além de outras paragens. Covas foi pouso eminente de comerciantes e transportadores de sal, além de servir de arraial temporário da região. [...] No início do século XIX, a região recebe um fluxo populacional de grandes proporções. São os mineiros que vêm das Gerais, principalmente do Sul de Minas e os goianos do Sertão da Farinha Podre (futuro Triângulo Mineiro). Vinham criar o gado e plantar suas lavouras. Explica-se este fluxo pela decadência da mineração de Minas Gerais, esgotando o ouro de aluvião dos córregos, os habitantes daquela Capitania procuravam uma outra atividade, que estava ligada à terra. Hipólito Antônio Pinheiro, mineiro de Caconde, substitui o posto vago de Capitão de Ordenanças do "Belo Sertão do Rio Pardo" em agosto de 1804, ocasião em que são dados os primeiros atos efetivos da fundação do povoado.

Em 29 de agosto de 1805, foi criada a Freguesia de Nossa Senhora da Conceição da Franca e do Rio Pardo, simplificada para Franca, em homenagem ao Governador da Capitania, Antônio José da Franca e Horta.

[...] Em 1821, Dom João VI cria a Vila Franca Del Rei. Contudo a mesma não será instalada em virtude das ambições da Vila São Carlos de Jacui que desejava anexar essa região à Minas Gerais. Somente em 28 de novembro de 1824 é que a Freguesia de Franca se emancipa de Moji Mirim, sob a denominação de Vila Franca do Imperador (FRANCA, 2012).

Desde suas primeiras aglomerações urbanas na região, muito antes de a região se tornar de fato um município, Franca já demonstrava as principais características que, quase um século depois, seriam essenciais na formação de uma indústria ligada ao couro: as grandes criações de gado e a condição de “entrepasto” de comerciantes que viajavam do litoral em direção às regiões mais ao norte do país.

[...] o fato de a região ter sido cortada por uma significativa rota de passagem – a Estrada dos Goiasés, fez com que a atividade pastoril que se desenvolveu mais intensa e duradoura em Goiás e Mato Grosso, ao lado da tardia e breve mineração, ainda no século XVIII, tornasse a região um ponto de confluência não só de homens, mas também de rebanhos que buscavam valorização nos mercados mais populosos do sul (TOSI, 1998, p. 23).

A posição geográfica privilegiada agiu positivamente no sucesso da região ao favorecer o surgimento de um “entrepasto” na cidade.

[...] na região onde apareceu Franca constituiu-se por longo tempo, durante praticamente todo o século XIX, um entreposto, uma espécie de entroncamento que se articulava com Minas Gerais, do Triângulo Mineiro até a Serra da Canastra, ao norte, em um circuito que avançava para leste e noroeste; com Goiás e Mato Grosso pela Estrada Real e com o restante do que havia de São Paulo, ao sul, pela própria Estrada Real (TOSI, 1998, p. 38).

Esse entreposto funcionava como um ponto de parada aos viajantes que vinham de Campinas e São Paulo, trazendo sal e os que vinham de Goiás e Minas Gerais, trazendo gado. Dessa forma, Franca funcionava como um centro de mercadores de gado e sal.

[...] a comercialização do sal, a modalidade de transporte utilizado no abastecimento e na distribuição deste produto por Franca, associado à disponibilidade da matéria-prima básica, o couro, despertaram uma vocação no “povo” francano, o qual estava voltado para o artesanato do couro (BRAGA FILHO, 2000, p. 91).

Graças a essas condições favoráveis surgiram, então, em meados do século XIX, os primeiros artesãos de sapatos. Entretanto, “os sapateiros na Franca de 1865 ainda estavam impossibilitados de viver apenas do ofício e completavam os

ganhos necessários com outros serviços. A exclusividade será possível a partir de da década seguinte” (COUTINHO, 2008, p. 43). Isso se dava principalmente porque não havia mercado interno para sapatos, o que obrigava os artesãos a trabalharem com diversos itens de couro, como botinas e selarias.

Dois fatos, ainda no século XIX, tornariam esses artesãos figuras importantes da história local: a instalação da Estação Ferroviária da Mogiana pela cidade de Franca, e, conseqüentemente, a expansão das lavouras de café.

A ferrovia, inicialmente, contribuiu para desfazer a condição de entreposto na cidade. Segundo Tosi (1998, p. 81)

[...] a situação, do ponto de vista da cidade de Franca, foi sendo rapidamente modificada, menos de meia década foi o suficiente para que, com o avanço dos trilhos, o grosso desse comércio de sal e de gado e outros “gêneros do paiz” (sic) fossem sendo empurrados para o norte até passar a ser mais intenso, também, fora do solo paulista. Isto poderia estar estreitando as potencialidades da cidade na produção e principalmente na comercialização de outros bens necessários ao consumo – “gêneros importados”, reduzindo a região a condicionantes meramente locais.

Entretanto, a ferrovia não foi apenas prejudicial. Ela permitiu que outras atividades passassem a ter significância, com destaque, as lavouras de café. Os trilhos agora permitiram que a região de Franca entrasse com força no circuito agrário-exportador pela qual passava o país no momento. As lavouras, por sua vez, seriam as grandes responsáveis pelo desenvolvimento da região.

O efeito da economia cafeeira na expansão do artesanato de couro francano fica mais evidente na década de 1880, quando se multiplicam as lavouras ao norte e nordeste paulista e milhares de imigrantes entram nesse território, ganhando salários ou abrindo oficinas. Agora o trabalho é remunerado, há consumidores com renda para formar mercado, independentemente dela ser alta, média ou baixa. É nesse período que os sapateiros francanos passam a ter expressão econômica como ofício (COUTINHO, 2008, p. 62).

O café trouxe o dinamismo necessário à economia francana, e aos poucos possibilitou o crescimento da atividade coureira na cidade. De acordo com Tosi (1998, p. 155)

[...] o panorama da década de 1910 na cidade de Franca indica ter havido um rápido surto de diversificação e incremento de atividades; mesmo não havendo dados exclusivamente contabilizados para o item calçados ou para selas produzidas na cidade, é possível perceber [...] um maior volume de encomendas registrado pela Cia. Mogiana, que era o meio usual de se transportar esses produtos.

Nesse surto de crescimento da atividade coureira, surge a figura de Carlos Pacheco que seria um dos mais importantes “empresários” da história da indústria calçadista. Dono de diversos estabelecimentos comerciais e industriais, Carlos Pacheco teve seu nome ligado a um empreendimento que viria a modificar totalmente o, até então artesanal, setor de calçados. Foram seus genros, Samuel Carlos Ferreira dos Santos e Arnaldo Pacheco Ferreira dos Santos, que adquiriram sua loja de selarias, e transformaram numa indústria pioneira na fabricação de calçados: a Calçados Jaguar (TOSI, 1998, p. 160-164).

2.2. A MANUFATURA E CONSOLIDAÇÃO DO POLO CALÇADISTA (DÉCADA DE 30 À DÉCADA DE 60)

Indo na contramão da Teoria do Capitalismo Tardio, a indústria de calçados de Franca passou claramente pelos três estágios industriais: o artesanato, a manufatura e a indústria. Segundo Barbosa (2004, p, 50)

[...] a indústria calçadista local teve como característica fundamental a evolução gradativa da fase artesanal, passando à manufatureira, para depois de quase meio século alcançar o estágio de grande indústria. Deste modo, encontramos a origem do empresariado do calçado em modestos empreendimentos iniciados por artesãos e pequenos comerciantes.

O setor de couros e calçados da cidade chegou até a década de 20 num estágio completamente artesanal. A Calçados Jaguar é um marco na industrialização de Franca, pois foi a primeira indústria a usar uma quantidade razoável de máquinas na produção, e ao fazer isso deu início ao processo que definitivamente tornaria a cidade de Franca um polo calçadista.

[...] ao tornar-se a primeira indústria de calçados de Franca, em 1920, e ser decretada a sua liquidação em dezembro de 1926, durante sete ou oito anos a Jaguar permaneceu sozinha à frente do pioneirismo. Neste período, outras três ou quatro empresas podem ter produzido com alguma máquina, além da utilizada na costura; no entanto, mesmo que tenham feito qualquer investimento, foram desativadas a curto prazo (COUTINHO, 2008, p. 171).

Dessa forma, podemos ver que não foi a Jaguar que de fato modificou a estrutura da indústria calçadista na cidade. Além dela “... predominavam artesãos

nas demais empresas, desprovidos de recursos financeiros para fazer o investimento” (COUTINHO, 2008, p. 174). Entretanto, ao falir, a Jaguar abriu caminho para que outras empresas industriais se mecanizassem e finalmente a cidade deixa a produção artesanal para se tornar uma manufatura. Isso aconteceu porque algumas empresas conseguiram adquirir os equipamentos da Jaguar, e passaram aos poucos a obter as vantagens inerentes aos processos de mecanização. Além disso, a indústria de calçados é, normalmente, um tipo de indústria que não requer grande investimento de capital, o que permitia que muitos funcionários saíssem da condição de trabalhador para condição de empresário.

[...] singularidades da indústria do calçado facilitam a entrada de novos empreendedores e possibilitam a ascensão de pequenos fabricantes à condição de empresários. O baixo nível tecnológico, resultante da lentidão das inovações no setor, refletiu-se em uma indústria de mão-de-obra intensiva na qual as exigências de capital, sobretudo nas primeiras décadas do século XX, tendiam a ser muito baixas – daí o predomínio de artesãos e ex-operários em seus primórdios em franca. Esta, inclusive, é uma tendência inerente à fabricação do calçado de uma forma geral, não se limitando à indústria nacional (BARBOSA, 2004, p. 66).

De acordo com Tosi (1998, p. 213) “era de se supor que muitos dos que montaram empresas em 1927-1928 tenham sido, a exemplo de Avellar e dos Maníglia, empregados da Jaguar”.

Porém a indústria de calçado em todo o Estado de São Paulo passaria por um momento de crise, por conta dos efeitos da Crise de 1929.

Os efeitos da crise de 1929 foram mais drásticos entre os pequenos proprietários e entre aqueles que possuíam propriedades entre 100 e 250 alqueires, provocando um complexo e simultâneo fenômeno de fracionamento de medias e grandes propriedades e concentração das unidades rurais muito pequenas [...] com isso, verificou-se uma maior intensificação do uso do solo e um progressivo aumento da área plantada. Ao lado desse processo, ocorreu também a diminuição do número de cabeças de animais criados por estabelecimento. Longe de indicar, todavia, um enfraquecimento da atividade rural, essas acomodações atestam que a pecuária voltava a ser uma das alternativas para enfrentar as oscilações da cafeicultura, mas disponível somente aos grandes proprietários (TOSI, 1998, p. 145).

Com a diminuição da renda oriunda da cafeicultura, e diminuição na disponibilidade de matéria-prima, por conta da diminuição de cabeças de gados, a indústria calçadista perderia força no período entre 1928 e 1937.

Entre 1928 e 1937, a indústria paulista tinha na indústria de calçados um dos segmentos que talvez tenha sentido mais intensamente os efeitos da Crise de 1929. De uma participação porcentual de 13% e 14% no faturamento da indústria paulista em 1928 e 1929, respectivamente, a indústria de calçados irá refluir para 5,3% em 1934 e depois situar-se em torno dos 6,5% em 1936 e 1937 (TOSI, 1998, p. 217).

A retomada da industrialização ocorreu no fim da década de 30, tendo como principal motivo o novo sistema de arrendamento de máquinas pela empresa norte-americana USMC (United Shoe Machinery Company).

[...] a iniciativa de Antônio Lopes de Mello em promover a mecanização de sua indústria, em 1936, substituindo logo em seguida o recém adquirido maquinário alemão por equipamentos norte-americanos obtidos sob a forma de arrendamento à USMC, procedimento que serviu de exemplo a outros pequenos industriais locais, pode ser considerada a primeira demonstração de empreendimento de “novas combinações”³ dos meios de produção após a malograda experiência da “calçados Jaguar” em meados dos anos 1920. Em um ambiente econômico marcado pelo predomínio do pequeno capital, a possibilidade de dispor de equipamentos para mecanização das empresas sem grande dispêndio de recursos certamente teve um aspecto revolucionário (BARBOSA, 2004, p. 94).

Dessa forma, foi se desenhando um polo calçadista na cidade de Franca. Durante a década de 40, as fábricas Palermo, Peixe, Mello e Samello se consolidavam como maiores indústrias de calçado da cidade (COUTINHO, 2008, p. 187). Paralelamente a isso, ocorria nas capitais (São Paulo e Rio de Janeiro) uma queda na produção nacional de calçados que, na opinião de Tosi (1998, p. 228)

[...] se devia ao fato da indústria de calçado ser uma atividade de trabalho intensivo e isso, por si só, já indicava problemas tanto com organização fabril, quanto com a remuneração de trabalhadores, ainda mais em um mercado que multiplicava os postos de trabalho pelo incremento de outros setores, como se verificou daquela época em diante na capital paulista, com o início do chamado fenômeno de metropolização.

A metropolização aumentava os custos da mão-de-obra, e conseqüentemente aumentava os custos da produção de calçados, que demandava muita mão-de-obra, e tornava essa indústria praticamente inviável para essas cidades. Franca, nesse momento, apresentava grandes vantagens comparativas, como a disponibilidade abundante de mão-de-obra, e de matéria-prima, o que

³ Segundo Schumpeter (1982, p. 48-49), a importância das “novas combinações” consiste no fato que “O desenvolvimento, no sentido que lhe damos, é definido então pela realizações de novas combinações”. Segundo Schumpeter, esse conceito de novas combinações engloba os cinco casos seguintes: 1) Introdução de um novo bem, ou de uma nova qualidade de um bem; 2) Introdução de um novo método de produção; 3) Abertura de um novo mercado; 4) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas; e 5) Estabelecimento de uma nova organização industrial.

permitiu que a cidade começasse, nos anos 40, a se destacar do restante do país na produção de calçados de couro.

Na opinião de Coutinho (2008, p. 189) é nessa época que

[...] consolidou-se o ciclo que perdura até hoje: o de trabalhadores transformarem cômodos da casa em oficina, inspirados no êxito de industriais da mesma origem. Espelhar-se no semelhante é um ponto fundamental para compreender não apenas a formação, como a existência do pólo. Novos fabricantes surgem em profusão a partir de 1940.

Na visão de Braga Filho (2000, p. 88)

Ao lado da agricultura, em especial a lavoura do café, da agropecuária, notadamente da pecuária bovina de corte, e da produção de leite, das indústrias, destacando a do calçados, a cidade de Franca ia se transformando, pois ampliava o seu comércio e o setor de serviços, atraindo, pelo seu dinamismo, fluxos migratórios tanto da região como de outras localidades, tanto que, em 1960, a cidade já computava 66.762 habitantes, o que representava 11,6% do conjunto populacional do Nordeste Paulista.

Também nessa década houve um aumento considerável no surgimento de curtumes, o que contribuiu mais ainda para o aparecimento de uma cadeia coureiro-calçadista, que finalmente tornaria a cidade um polo⁴ especializado numa indústria. Segundo Tosi(1998, p. 242) "...a cidade, que não presenciava a inauguração de curtumes desde 1915 veria montados o Curtume São Francisco em 1939, o Curtume União em 1940 e o Curtume Faith em 1943".

Durante a década de 40, inspiradas pelo sucesso de grandes empresas, num clássico exemplo Schumpeteriano de desenvolvimento⁵, surgiram diversas outras fábricas de calçados. De acordo com Barbosa (2004, p. 168) "[...] no decorrer dos anos 40-50, pouco a pouco as empresas de Franca passaram a comercializar seus produtos por toda a extensão territorial do país e também avançaram por mercados mais promissores que o dos sapatos e botinas".

⁴ De acordo com Perroux (1964, p. 192) "o polo de desenvolvimento é uma unidade econômica motriz ou um conjunto formado por várias dessas unidades". Essa *unidade econômica motriz*, nesse caso uma indústria motriz, é definida por esse mesmo autor como "[...] uma indústria que tenha a propriedade de, mediante o aumento do seu volume de produção (e de compra de serviços produtivos), aumentar o volume de produção (e de compra de serviços) de outras ou várias empresas (chamadas de *indústrias movidas*)" (PERROUX, 1964, p. 172)

⁵ Segundo Schumpeter(1982, P. 151-152), o empreendimento bem sucedido de um empresário abre condições favoráveis para que outros empresários sigam esses pioneiros. Isso se daria por diversos motivos. Uma vez que tenha assumido o papel de liderança, o empreendedor dissolve diversas barreiras aos demais empresários, tornando mais fácil o acesso às novas de pessoas menos qualificadas.

O grande salto da indústria calçadista que se consolidava ocorreu no fim dos anos 40.

A indústria coureiro-calçadista estabelecida na cidade de Franca proporcionou uma espécie de verticalização de atividades, que se consolidou na década de 1950. Dois acontecimentos foram decisivos para isso: o surgimento da empresa produtora de saltos e solados vulcanizados em borracha, a Amazonas Produtos Para Calçados, fundada em 1947 [...] e surgiu, também, um novo tipo de calçado: o “mocassim”, proporcionado pela já pujante Calçados Samello [...] que passou a incorporar maquinário americano adequado ao fabrico daquele calçado, detendo – por um período, com exclusividade – técnicas específicas de modelagem e fabricação de um calçado cujo uso generalizou-se entre a maioria dos homens considerados razoavelmente bem vestidos (TOSI, 1998, P. 247).

A Calçados Samello se tornaria a maior fábrica de sapatos na época, graças ao mocassim, e como um autêntico líder Schumpeteriano⁶, seria responsável por promover o desenvolvimento do setor por conta da inovação.

A importância do Mocassim não se limitou ao sucesso de vendas. Por dispensar maquinarias, possibilitou a expansão de várias pequenas empresas. Ivânio Batista, ex-diretor executivo do sindicato calçadista de Franca, explica: “com o Mocassim eliminou-se uma série de materiais e operações. E das várias máquinas então utilizadas, precisava-se apenas da blaqueadeira, para fixar o solado no cabedal. Além de criar o trabalho caseiro das costuras manuais, ainda trouxe esse benefício: sem investimentos em equipamentos instalava-se uma fábrica de Mocassim” (COUTINHO, 2008, p. 204).

A década resultou, finalmente, no estabelecimento da indústria de calçados na cidade de Franca, graças à inovação da fábrica de calçados Samello.

Tem-se a década de 1950 como período de efetiva formação do pólo coureiro-calçadista de Franca; não apenas pela quantidade de empresas existentes, também porque o valor da produção industrial, sempre crescente, supera o da agropecuária. O volume de calçados atinge 1 milhão e 117 mil pares no primeiro ano e dobra (2.388 milhões) em 1959, de acordo com dados do IBGE (COUTINHO, 2008, p. 206).

Até o momento a indústria calçadista de Franca se desenvolveu por fatores “naturais”, como a própria vocação do povo, disponibilidade de mão-de-obra e matéria-prima. Mas não seria a década de 1950 o ápice da indústria de calçados

⁶ Segundo Schumpeter (1982, p. 61-63), o “líder” é o indivíduo que se responsabiliza por “assumir” os riscos inerentes ao processo de inovação. Ele deve ser capaz de vencer os obstáculos que o emprego de novas combinações traz, qual seja: 1) Falta de dados e experiências para a tomada de decisão; 2) O “medo do desconhecido” que há no homem, que o torna relutante ao fazer novas combinações; 3) A reação negativa do ambiente social contra aquele que seja fazer algo novo. Ao assumir esses riscos e promover a inovação, o líder quebraria as dificuldades aos que viessem atrás de si, tornando mais fácil o acesso às combinações novas, dando início ao processo de desenvolvimento.

na cidade; a conjuntura econômica nacional ainda trataria de fortalecer ainda mais a indústria local, elevando-a a um patamar de indústria exportadora.

2.3 INDÚSTRIA CALÇADISTA DE FRANCA NO MERCADO EXTERNO

Impulsionada pela Samello a indústria de calçados de Franca passou por um processo de crescimento e desenvolvimento nas décadas seguintes.

[...] o processo de expansão, iniciado nos anos 50, acentua-se nos anos 60, e na década seguinte presencia-se definitiva consolidação do parque industrial calçadista. Dessa forma, a modernização ocasiona transformações sócio-econômicas, tanto quantitativas quanto qualitativas, para a vida da cidade (REIS, 1994, p. 51).

A indústria calçadista assumiu nesse momento a condição de força motriz da cidade. Ela era responsável pela geração de grande quantidade de empregos e da renda da cidade, e a causa geradora de todo o desenvolvimento. Segundo Coutinho "... em 1965, os três segmentos – calçados, couros e borracha – empregavam 81,5% da mão-de-obra industrial e o valor da sua produção correspondia a 82,2% do total. Havia 7200 operários nas 360 fábricas de calçados na cidade" (COUTINHO, 2008, p. 207).

Todo esse desenvolvimento se deu mediante o esforço do empresário em aproveitar as vantagens naturais que a cidade apresentava. O crédito ainda era muito restrito e isso dificultava o crescimento da indústria como um todo.

[...] não há como negar que todo o processo de desenvolvimento do setor em Franca pré-1964 foi conduzido por industriais de espírito empreendedor que promoveram a modernização de suas fábricas atuando em um ambiente econômico tipicamente anti-schumpeteriano (com crédito restrito)⁷ [...] a história mostrou que tais estratégias, embora de início fossem muito mais produto do voluntarismo que do planejamento, revelaram-se bastante acertadas, a ponto de qualificar o parque industrial de Franca à concorrência no mercado internacional já em fins dos anos 60 (BARBOSA, 2004, p. 160).

A primeira fábrica a se tornar capaz de entrar no mercado internacional foi a Samello – novamente à frente das demais. De acordo com Barbosa (2004, p. 162)

⁷ Nas palavras de Schumpeter (1982, p. 51) "pois é tão claro a priori como está estabelecido historicamente que o crédito é primariamente necessário às novas combinações e que é por estas que ele força seu caminho dentro do fluxo circular [...]."

A busca por referenciais tecnológicos e de organização no mercado internacional, fator crucial para a obtenção de competitividade nos negócios com o exterior, não se deu apenas mediante o apoio do Estado, mas foi levada a efeito já nos anos 50 com a iniciativa da pioneira Samello, seguida depois por diversas empresas no decênio.

Mas foi nos anos 60 que a indústria calçadista passou a fazer parte de vez do mercado internacional. Então, com a entrada dos militares, em 1964, houve uma mudança nos objetivos do governo, que passou a buscar estabilidade no balanço de pagamentos. De acordo com Barbosa (2004, p. 125) “[...] um dos pilares do PAEG foi a busca da ampliação do fluxo de entrada no país de divisas em dólar, visando, com isso, atingir o equilíbrio no balanço de pagamentos.”. Como visto, a indústria de calçado não somente de Franca, como do Brasil todo, havia se desenvolvido de forma bastante contundente na década anterior, e era vista com bons olhos perante o novo governo.

Houveram incentivos variados às empresas exportadoras, e o empresariado de Franca aproveitou-se muito bem de cada um deles. O principal desses incentivos foi o acesso ao crédito, antes restrito. “o capital, antes caro e escasso, passou a ser barato e abundante àqueles que mostraram capacidade para exportar”(BARBOSA, 2004, p. 130). Além do crédito, o Estado daria outros incentivos a essas empresas. Conforme afirma Reis (1994, p. 177-188) os principais mecanismos que compuseram o programa de promoções às exportações, os quais a indústria calçadista incorporou, foram [...] isenção de impostos, subsídios e política cambial.

[...] em novembro de 1964 foi publicada a lei nº 4.502 que previa a exportação de produtos industrializados. Como parte dos incentivos para a venda de produtos nacionais no mercado externo foi criada uma lei [...] que isentou de impostos de importação máquinas e equipamentos para a fabricação de calçados e beneficiamento de couros. Todas estas medidas, adotadas em conjunto, permitiram ao país um desenvolvimento tecnológico significativo no ramo da fabricação de calçados. Este fator propiciou uma melhoria importante na qualidade dos calçados produzidos, fato indispensável para a conquista dos centros consumidores internacionais (GARCIA, 1997, p. 37).

Essas políticas adotadas lograram êxito, pois as exportações de calçado de todo o Brasil subiram de forma acentuada nas décadas de 70 e 80.

Tabela 14 - Exportações Brasileiras de Calçado – 1970-1989

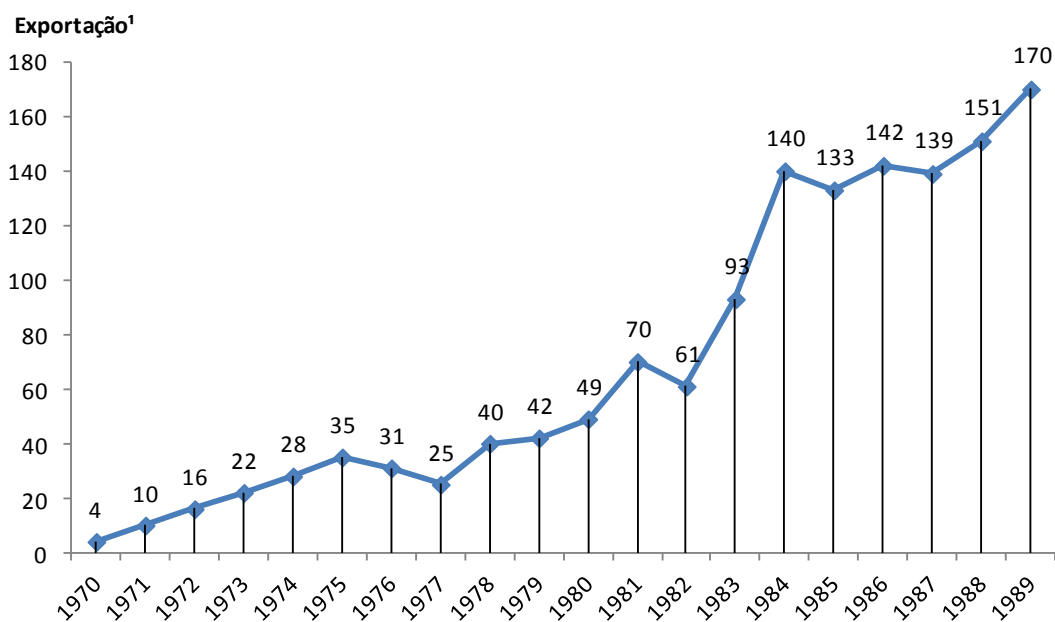
Ano	Exportação ¹	Ano	Exportação ¹
1970	4	1980	49
1971	10	1981	70
1972	16	1982	61
1973	22	1983	93
1974	28	1984	140
1975	35	1985	133
1976	31	1986	142
1977	25	1987	139
1978	40	1988	151
1979	42	1989	170

¹ Em Milhões de Pares

Fonte: Braga Filho (2000. p.96 e 129)
Adaptado pelo autor.

É Possível observar na Tabela 14 a evolução das exportações brasileiras de calçados, onde é possível ver que em 1970 a exportação anual foi de apenas 4 milhões de pares. Ao longo do tempo, a exportação foi crescendo gradativamente, chegando em 1989 a 170 milhões de pares exportados, perfazendo assim um aumento de 4.150%.

Gráfico 1 - Exportações de Calçados do Brasil – 1970-1989



¹ Em Milhões de Pares

Fonte: Elaborado pelo autor com base na Tabela 14.

No Gráfico 1 podemos observar mais claramente como se deu a evolução das exportações. É possível ver que as exportações cresceram praticamente todo ano, durante o período.

Franca, como era de se esperar, aproveitou também o bom momento e passou por uma grande fase de crescimento econômico, que tornou a cidade um forte polo de atratividade às cidades vizinhas, atraindo capitais e mão-de-obra. De acordo com Garcia (1997, p. 41) “com a expansão da economia local, a necessidade de mão-de-obra tornou-se muito grande e Franca, que sempre foi um polo de atração regional, vivia uma fase de crescimento industrial”. Esse crescimento se deu, principalmente, por conta do aumento da chegada de imigrantes das cidades vizinhas.

A cidade, pelas vias da industrialização – surgimento de novas indústrias de calçados – continuaria a receber migrantes que, entre os anos 70 e 80, seduzidos pelo bom desempenho da indústria local, contribuíram para que a taxa de crescimento demográfico de Franca se situasse em torno de 4,5% ao ano (BRAGA FILHO, 2000, p. 97).

Segundo Garcia (1997, p. 43) “a concentração de mão-de-obra migrante, aliada aos incentivos do Estado mantidos pela ditadura militar, propiciou a concentração de capitais da indústria calçadista que conseguiu manter os custos reduzidos da produção”.

Contudo, durante os anos 80, a indústria calçadista de Franca começaria a enfrentar os primeiros problemas resultantes dessas políticas. Em primeiro lugar, o Brasil enfrentava nessa década um período de grande recessão e instabilidade econômica – a já comentada “década perdida” – e isso restringia a capacidade da indústria produzir para o mercado interno.

[...] a indústria calçadista francana, inserida numa conjuntura interna pouco favorável, experimentou, durante os anos 80, uma situação de estabilização seguida de estagnação, pois a indústria de calçados, de forma geral, apesar das oscilações verificadas na quantidade produzida, conseguiu manter-se, mas em razão da predominância do calçado francano, isto é, do tipo produzido em maior escala – de couro e masculino – a situação econômica do país impactou de forma mais negativa sobre esta indústria (BRAGA FILHO, 2000, p. 107).

Por produzir um produto com grande valor agregado, a indústria calçadista não encontrava mercado dentro do próprio país, visto que o mercado interno brasileiro era, historicamente, de baixa renda, e passava, no momento, por

um processo de recessão e altas taxas de inflação, que aumentavam ainda mais as desigualdades sociais.

Apesar da conjuntura econômica dos anos 80 ter sido de inflação e recessão, a indústria de calçados de Franca, mesmo diante deste quadro de instabilidade, ainda continuava a empregar um contingente expressivo de pessoas, pois, comparando a produção física de 1986 e 1987 e o número de funcionários empregados (para manter a mesma quantidade de pares por funcionários alcançada no ano de 1986) diante da queda registrada na produção física de 1987, deveria empregar somente 17.192 funcionários, e não 30.771 trabalhadores (BRAGA FILHO, 2000, p. 108).

O que mantinha os níveis de emprego alto era o setor externo. Graças aos incentivos e subsídios do governo, o setor externo ainda continuava relativamente bem. Entretanto, a dependência do governo traria o segundo problema para a cidade.

Os incentivos do governo, e a proteção ao mercado externo reduziram a capacidade criadora do empresário de Franca, que abandonaria o posto de empresário empreendedor, nos moldes de Schumpeter, que fora a sua marca principal desde o surgimento da indústria no local.

[...] diante do auxílio recebido por parte do Estado, o empresariado local perdeu o ímpeto empreendedor que o caracterizou nas primeiras décadas e que o permitiu alcançar posição de destaque no contexto da indústria de calçados brasileira; de outra parte, a competência em “abrir caminho com as próprias mãos” deu lugar à prática de buscar permanentemente na esfera política a solução para os problemas do segmento calçadista. Desta forma, podemos dizer que os industriais do calçado assumiram um padrão de conduta que se enquadra no que Eli Diniz (1999, p. 15) caracterizou como “um estilo predatório em relação à utilização dos recursos públicos” e “uma atitude perdulária em seu relacionamento com o estado” (BARBOSA, 2004, p. 193).

Ao se apoiar nos incentivos governamentais, a indústria calçadista de Franca se tornou dependente do Estado, e sua sobrevivência dependia, agora, não mais da capacidade do empresário, ou das condições favoráveis que a cidade sempre apresentou, mas sim desses incentivos do governo aos exportadores.

Como resultado, ao fim do período militar – 1985 –, com a redução dos incentivos, as exportações de calçado da cidade de Franca iniciavam um declínio, como pode ser observado na Tabela 15.

Tabela 15 – Exportação de Calçados de Franca

Ano	Exportações ¹
1984	17,0
1985	12,0
1986	9,0
1987	8,0
1988	9,0
1989	9,5
1990	9,0

Fonte: Braga Filho (2000, p.135)

1 Em milhões de pares.

Observamos na Tabela 15 que de fato, as exportações de calçados de Franca caiu de forma acentuada após o fim do governo militar. As exportações passaram de 17 milhões em 1984, para 8 milhões em 1987, ou seja, menos da metade. Esse declínio das exportações se tornaria uma tendência que se acentuaria nos anos 90, principalmente após a abertura econômica.

3 INFLAÇÃO E ESTABILIZAÇÃO.

Na concepção de Lanzana (2005, p. 105) a inflação pode ser definida como “um processo de aumento contínuo e generalizado nos níveis de preços”. Ainda segundo este mesmo autor, a inflação pode ser caracterizada em três tipos básicos: inflação de demanda, inflação de custos e inflação inercial.

A inflação de demanda é causada por um excesso de procura em relação à oferta disponível, e pode ser causada, entre outros fatores, por aumentos da renda disponível, expansão dos gastos públicos, expansão do crédito, redução da taxa de juros, e por expectativa dos agentes econômicos em relação a uma recessão.

A inflação de custos é causada por pressões de custos e conseqüente repasse para os preços. São causas desse aumento de custos: taxa de juros, desvalorização cambial, aumento dos preços externos, aumento no custo da mão-de-obra e aumento de impostos.

Segundo Lanzana (2005, p. 105-107) a inflação inercial geralmente está associada aos mecanismos de indexação da economia, isto é, garantia de reajuste de preços com base na constatação da inflação. É o tipo de inflação mais perigoso, pois, uma vez que a inflação se torna inercial, ela passa a ser rígida para baixo, e a inflação se retroalimenta, isto é, a inflação de um período passa a ser o “piso” para a inflação do período posterior.

As décadas de 80 e 90 ficaram marcadas na história econômica do Brasil como décadas perdidas, onde o foco sempre foi o combate à inflação. A inflação no Brasil chegou algumas vezes a patamares de hiperinflação, atingindo quatro dígitos, e isso causava diversos transtornos: não permitia a fixação de contratos a longo prazo, restringia o crédito, diminuía constantemente o poder de compra da classe trabalhadora, entre outros problemas. Era justificável a busca pela estabilidade, visto que um cenário de inflação elevada pode prejudicar o desenvolvimento do país.

3.1 CONJUNTURA

O primeiro “Choque do Petróleo”, ocorrido em 1973, levou a maioria dos países importadores de petróleo a entrarem num período de recessão, visto que os preços altos do produto dificultavam as importações, e muito desses países tinham no petróleo a sua principal matriz energética. O Governo brasileiro, entretanto, vinha do período chamado de “milagre econômico brasileiro”, com grandes taxas de crescimento, e tinha nisso o seu grande trunfo político. Uma recessão nesse momento poderia resultar no fim do regime militar no país, então o Governo decidiu, mesmo perante as dificuldades com as importações de petróleo, manter o crescimento econômico.

Os resultados dessa escolha se fizeram sentir por muitos anos. A dívida externa disparou⁸, por conta dos empréstimos estrangeiros para o pagamento da importação do petróleo, e também a dívida interna, por conta do financiamento dos déficits em transações correntes do país - além do financiamento do II PND. Em 1979, outro choque do petróleo agravaria ainda mais a situação, principalmente porque passou a haver dificuldades na obtenção de empréstimo no exterior.

O Brasil entraria então na década de 80 – a década perdida – com uma grande crise externa, baixo índice de crescimento e com uma inflação que tendia a uma hiperinflação. De acordo com Baer (2002, p. 140-144) existem duas escolas principais que tentam explicar o ressurgimento da inflação no Brasil: a Tradição Ortodoxa e os Neo-estruturalistas.

Os Ortodoxos, que tinham como frente os principais economistas da FGV, responsabilizavam o “excesso de liquidez, causado pela falta de controle do orçamento do Governo e pelo acúmulo de reservas cambiais” pelas altas taxas de inflação. Acreditavam os Ortodoxos que os choques de petróleo não foram os responsáveis pelo ressurgimento da inflação, e sim as políticas monetárias e fiscais do governo, “essa conclusão traz consigo a implicação de que o processo inflacionário brasileiro depende somente dos instrumentos de política econômica centrados nas mãos do governo federal” (BAER, 2002, p. 141).

⁸ A Tabela 10, presente no capítulo 1 deste trabalho, fornece informações mais detalhadas sobre a evolução da dívida externa brasileira.

De acordo com Baer (2002, p. 142-144) os Neo-estruturalistas, liderados por Bresser-Pereira e Yoshiaki Nakano, entendiam que a inflação tinha como origem a “tecnoburocracia”, ou seja, o poder de monopólio de empresas, sindicatos e do Estado, que repassavam ao consumidor todo aumento de custo, a fim de manter a taxa de lucro, e que, portanto, políticas macroeconômicas recessivas teriam efeito inverso do desejado, causando aumento nos preços.

A indexação aprofundava o problema da inflação, agindo como uma força propagadora.

[...] a indexação se tornou uma força inflacionária duplicada. Ela agia como um elemento de pressão de elevação dos custos sobre as empresas e sobre os indivíduos que haviam tomado empréstimos indexados, e sua crescente relevância nas contas do governo produziu um aumento nos déficits do orçamento do setor público (BAER, 2002, p. 159).

Os problemas econômicos levaram o regime militar a sucumbir, em 1985. Foi eleito esse ano, ainda de forma indireta, Tancredo Neves, que após falecer foi substituído por José Sarney. O Principal desafio do novo governo foi o controle da inflação, e para isso, diversos planos foram lançados, porém nenhum deles controlou a inflação definitivamente.

3.2 PLANO CRUZADO

As tentativas de se controlar a inflação através de políticas ortodoxas, ou seja, através de controles fiscais e monetários, se mostraram ineficazes até então. O diagnóstico feito então era de que a inflação tinha nesse momento um caráter inercial, e o Plano Cruzado, lançado por Sarney, refletiu essa opinião.

Na opinião de Lacerda (2000, p. 170) “o maior objetivo do Plano Cruzado era criar uma nova moeda, estável, que eliminasse a memória inflacionária”. Para tal, foi lançado um plano heterodoxo, ou seja, de controle direto dos preços. De acordo com Baer (2002, p. 169-170), as medidas adotadas no Plano Cruzado foram as seguintes:

- a) Um congelamento geral dos preços finais dos produtos;

- b) Um congelamento seguindo-se a um reajuste que fixou os novos salários reais com base na média dos seis meses anteriores mais 8% e 15% para o salário mínimo;
- c) Aplicação da mesma fórmula a aluguéis e hipotecas, sem o aumento de 8%;
- d) Um sistema de reajuste salarial que assegurava um aumento automático a cada vez que o índice de preços ao consumidor tivesse aumentado 20% em relação ao ajuste anterior ou a partir da data-base anual de cada categoria trabalhista (gatilho salarial);
- e) Proibição de cláusulas de indexação em contratos com menos de um ano; e
- f) Criação de uma nova moeda, o cruzado, que substituiu o antigo cruzeiro (Cz\$ 1 sendo igual a Cr\$1.000,00)

Inicialmente o Plano Cruzado obteve êxito. As taxas de inflação nos meses seguintes se mantiveram num patamar muito baixo, o que garantiu ao governo um grande apoio popular, inclusive com a própria população agindo como “fiscais do Sarney”, denunciando remarcações ilegais de preços. “O congelamento transformou-se assim no elemento do Plano Cruzado de maior apelo popular, o que levaria o governo a sustentá-lo, a qualquer custo, o mais longamente que pôde, sobretudo por se tratar de ano eleitoral” (LACERDA, 2000, p. 171).

Porém, não demoraria para a política de congelamento dos preços apresentar os primeiros problemas. “o aumento do poder de compra dos salários aliado ao consumo reprimido durante os anos anteriores levou à despoupança e à explosão de consumo” (LACERDA, 2000, p. 172). Com os preços congelados, e o aumento gradativo nos custos de produção, os produtores não tinham interesse em produzir, e logo começaram a faltar produtos para o consumidor. As pressões de demanda crescente, a falta de produtos, o surgimento de “mercados paralelos” de determinados produtos, entre outros problemas, mostraram que a política de congelamento de preços era equivocada, e que sozinha não seria capaz de resolver o problema da inflação.

Após as eleições, em 15 de novembro de 1986, onde, graças à popularidade do plano, o partido do governo conseguiu eleger praticamente todos os

governadores dos estados, o Governo lançaria, já no dia 16 de novembro, ou seja, 1 dia após as eleições, o Cruzado II. Tratava-se de uma tentativa de atacar o problema fiscal do governo, que se mostrava o mais preocupante. Houve aumento de impostos diretos sobre produtos como cigarros, bebidas e automóveis e reajuste de preços públicos (LACERDA, 2000, p. 172). O Cruzado II também não funcionaria, e reviveria a inflação, e marcaria o fracasso definitivo do Plano Cruzado. Assim, “como resultado dessas medidas, a inflação reviveu e os salários aumentaram quando o mecanismo do gatilho automático começou a funcionar.” (BAER, 2002, p. 188)

Na Tabela 16 encontram-se os índices mensais de inflação nos anos de 1986 e 1987. Como pode ser observado, enquanto o Governo conseguiu manter o congelamento de preços, a inflação se manteve estável a um nível bastante baixo, saindo de uma inflação mensal de 22,4% em fevereiro, para se manter, até outubro, abaixo dos 2% mensais. Já em novembro, após as eleições, o descongelamento e implantação do Cruzado II, a inflação mensal saltou de 2,5% ao mês, para uma inflação de dois dígitos já em janeiro do ano seguinte, atingindo o pico de 27,7% em maio de 1987.

Tabela 16 – Variações Mensais de Preços – 1986 – 1987

1986	Variação Mensal (%)	1987	Variação Mensal (%)
Janeiro	17,8	Janeiro	12,0
Fevereiro	22,4	Fevereiro	14,1
Março	-1,0	Março	15,0
Abril	-0,6	Abril	20,1
Maio	0,3	Maio	27,7
Junho	0,5	Junho	25,9
Julho	0,6	Julho	9,3
Agosto	1,3	Agosto	4,5
Setembro	1,1	Setembro	8,0
Outubro	1,4	Outubro	11,2
Novembro	2,5	Novembro	14,5
Dezembro	7,6	Dezembro	15,9

Fonte: Baer (2002, p. 173).

Na opinião de Baer (2002, p. 191), O Fracasso do plano

[...] pode ser atribuído a muitas causas, sendo a mais importante o aumento salarial concedido no seu início, o que intensificou a demanda agregada

numa época em que a economia já estava aquecida, situação que se agravou pela não-poupança do setor público e externa.

Entretanto, outras causas podem ser atribuídas a esse fracasso. De acordo com Filgueiras (2006, p. 82)

[...] a questão fundamental, que fulminou o Plano Cruzado, foi a situação internacional desfavorável, cujos mercados financeiros permaneciam com baixa liquidez, em particular no que se refere ao acesso de países como o Brasil a novos empréstimos. A queda das exportações, decorrente do crescimento da demanda interna, da sobrevalorização do câmbio, com a conseqüente ampliação do déficit na conta de transações correntes do balanço de pagamentos, implicou a queda drástica das reservas e levou o país a beira de uma crise cambial, desembocando na decretação de uma moratória no início de 1987. Com a desvalorização cambial efetuada, e com ela a retomada da aceleração dos preços, extinguiu-se formalmente o plano.

O fracasso do Plano Cruzado deixou de herança uma economia muito pior do que se tinha no início do plano.

Os custos econômicos foram bastante desfavoráveis: as perdas das reservas internacionais que levaram à moratória dos juros, o desagradável ressurgimento inflacionário no final do ano e o brusco declínio no poder aquisitivo do trabalho, que levou a uma incipiente recessão na primeira metade de 1987 (BAER, 2002, P. 192).

Dessa forma, o controle da inflação se tornou um desafio ainda maior, nos próximos anos, pois além do controle da inflação, seria necessário enfrentar uma conjuntura recessiva da economia.

3.3 PLANO BRESSER, PLANO ARROZ-COM-FEIJÃO E PLANO VERÃO.

Após o fracasso do Cruzado e do Cruzado II, Dilson Funaro se demitiu do cargo de Ministro da Fazenda, cargo que passou a ser ocupado por Luis Carlos Bresser Pereira, que lançou, em junho de 1987, o Plano de Estabilização Econômica, que logo ficou conhecido como Plano Bresser. O Plano Bresser era “um pacote híbrido, com elementos ortodoxos e heterodoxos, assemelhando-se ao Cruzado em alguns aspectos, mas procurando evitar os erros cometidos anteriormente” (LACERDA, 2000, p. 173). Entre suas principais medidas estão um novo congelamento de preços – ainda que, dessa vez, havia um projeto de

descongelamento em 90 dias, e permitia reajustes periódicos-, redução dos gastos do governo, e o fim do gatilho salarial.(LACERDA, 2000, p. 173)

O Plano Bresser conseguiu diminuir a inflação para 4,5% no mês de agosto, mas poucos meses depois, a inflação já atingia novamente os dois dígitos (Ver Tabela 16), decretando o fracasso de mais um plano econômico.

[...] juntamente com a intensificação do conflito distributivo resultante da demanda pela recomposição de salários e o aumento dos preços dos serviços públicos e outros setores controlados antes da introdução do plano, o problema básico foi a falha em controlar o déficit orçamentário. Os gastos do governo aumentaram devido aos aumentos salariais de seus funcionários que chegaram a 26% em termos reais, à necessidade de transferir recursos aos governos estaduais e municipais, cujos déficits combinados haviam aumentado 41%, e aos aumentos dos subsídios às empresas estatais (BAER, 2002, p. 199).

O Plano Bresser falhou, assim como o plano anterior, por não eliminar a memória inflacionária dos agentes econômicos, e por não conseguir controlar o déficit público. O fracasso custou o cargo de Bresser-Pereira, que foi substituído por Maílson da Nóbrega.

Após duas tentativas frustradas de controlar a inflação através de choques heterodoxos, Maílson da Nóbrega mudou o discurso, e passou a tentar a controlar a inflação sem nenhuma mudança estrutural significativa, sem nenhum plano muito complexo, apenas através da austeridade. Por conta disso, o primeiro período de Maílson da Nóbrega como ministro ficou conhecido como “política feijão-com-arroz”.

[...] seu plano era cortar o déficit operacional de 8% para 4% e reter a inflação ao redor dos 15%. Dentre as medidas tomadas para estabilizar a taxa de inflação e desaquecer a economia, destacam-se a suspensão temporária dos reajustes do funcionalismo público e o adiamento dos aumentos dos preços administrados (LACERDA, 2000, p. 175).

Essa política não levava em conta o aspecto inercial da inflação, e, portanto, não obteve êxito. Maílson da Nóbrega faria ainda mais uma tentativa de estabilização, e dessa vez, se renderia ao congelamento de preços. O Plano Verão, lançado em janeiro de 1989, tinha como característica ser um plano misto – assim como o Plano Bresser -, ou seja, que misturasse políticas ortodoxas com políticas heterodoxas. Suas principais medidas, segundo Baer (2002, p. 200) foram:

- a) Novo congelamento de preços e salários;
- b) Eliminação da indexação (exceto para poupança);

- c) Introdução de uma nova moeda, o “Cruzado Novo”, equivalente a 1.000 Cruzados;
- d) Uma tentativa de restringir a expansão monetária e de crédito; e
- e) Uma desvalorização cambial de 17,73%.

O Plano Verão funcionou por menos tempo que os demais. Segundo dados da Tabela 17 a inflação mensal chegou a 6,82% em março, para chegar já em maio aos dois dígitos novamente, crescendo continuamente, atingindo em dezembro de 1989 a taxa de 51,50%. Entre as causas do fracasso do plano estão a nova constituição promulgada em 1988, que “ênfatisou uma tendência já crescente de transferências de recursos fiscais do Governo Federal para os Estaduais e Municipais” (BAER, 2002, p. 201), que de certo modo impedia o governo de fazer uma política fiscal rígida, que diminuísse o déficit fiscal.

Tabela 17 – Variações Mensais de Preços – IPCA - 1988-1989

1988	Variação Mensal (%)	1989	Variação Mensal (%)
Janeiro	18,89	Janeiro	37,49
Fevereiro	15,70	Fevereiro	16,78
Março	17,60	Março	6,82
Abril	19,29	Abril	8,33
Maio	17,42	Maio	17,92
Junho	22,00	Junho	28,65
Julho	21,91	Julho	27,74
Agosto	21,59	Agosto	33,71
Setembro	27,45	Setembro	37,56
Outubro	25,62	Outubro	39,77
Novembro	27,94	Novembro	47,82
Dezembro	28,70	Dezembro	51,50

Fonte: IBGE – Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor.

Além disso, o Plano Verão trouxe consigo a sombra do fracasso dos planos anteriores que diminuiu a credibilidade do governo em relação aos planos de estabilização, principalmente em relação aos congelamentos de preços. “Foi nesse ambiente de desânimo e descrença, de persistência da estagnação econômica e beirando-se a hiperinflação que, no final da década, as idéias neoliberais e suas políticas encontraram campo para se desenvolver” (FILGUEIRAS, 2006, p. 83). E nas eleições para 1990 essas idéias se concretizaram, com a eleição de Fernando Collor, que iniciaria um processo de “neoliberalização” da economia brasileira.

3.4. PLANO COLLOR: NEOLIBERALISMO E ABERTURA COMERCIAL.

Assim que assumiu o governo em 1990, Fernando Collor iniciou um novo plano de estabilização, que logo ficou conhecido como Plano Collor. O Plano novamente combinava políticas heterodoxas e ortodoxas. Mas dessa vez foi feito um diagnóstico diferente da inflação, que apontou o excesso de liquidez como causa do fracasso dos planos anteriores, e então tomou-se uma atitude inédita de política econômica:

A totalidade dos ativos financeiros foi atingida por um confisco – que reduziu a liquidez da economia de 25% para 10% do PIB – que seguiu a seguinte regra: dos depósitos à vista da poupança, os titulares das contas puderam sacar um limite máximo de Cr\$ 50 mil e, das demais aplicações, um limite máximo de Cr\$25 mil ou 20% do total – prevalecendo o que fosse maior. Esses recursos foram bloqueados em conta no Banco Central por 18 meses, rendendo correção monetária e mais 6% ao ano, sendo liberados, a partir de 16 de setembro de 1991, em 12 parcelas mensais (FILGUEIRAS, 2006, p. 84).

Ao fazer isso, o Governo perderia o forte apoio popular que o caracterizava desde as eleições e isso seria fundamental no fracasso do plano. Além do confisco, as seguintes medidas foram tomadas no Plano Collor, de acordo com Baer (2002, p. 201-202):

- a) introdução de uma nova moeda, o Cruzeiro, que substituiu o Cruzado Novo (CR\$1,00 = NCz\$1.000,00);
- b) foi cobrado um imposto extraordinário e único sobre operações financeiras (IOF) sobre os estoques de ativos financeiros, transações com ouro e ações, e sobre as retiradas das contas de poupança;
- c) congelamento inicial de preços e salários, com ajustes posteriores seguindo determinação governamental baseada na inflação esperada;
- d) eliminação de vários tipos de incentivos fiscais – para importações, exportações, agricultura, regiões Norte e Nordeste e a indústria de computadores; aplicação de imposto de renda sobre os lucros provenientes das operações no mercado de ações, atividades agrícolas e exportações e a criação de um imposto sobre grandes fortunas;
- e) indexação imediata dos impostos (sobre renda e produtos manufaturados), obrigando seu ajuste à inflação no dia posterior à realização da transação;
- f) implementação de medidas disciplinares e novas leis reguladoras sobre operações financeiras, buscando reduzir significativamente a sonegação fiscal;
- g) aumento do preço dos serviços públicos;
- h) liberação do câmbio e adoção de várias medidas para promover uma gradual abertura da economia brasileira em relação à concorrência externa; e
- i) medidas preliminares para instituir um processo de privatização.

O Plano Collor teve um resultado positivo no que concerne à diminuição da inflação, como pode ser visto na Tabela 18.

Tabela 18 - Variações Mensais de Preços – IPCA – 1990-1991

1990	Variação Mensal (%)	1991	Variação Mensal (%)
Janeiro	67,55	Janeiro	20,75
Fevereiro	75,73	Fevereiro	20,72
Março	82,39	Março	11,92
Abril	15,52	Abril	4,99
Maio	7,59	Maio	7,43
Junho	11,75	Junho	11,19
Julho	12,92	Julho	12,41
Agosto	12,88	Agosto	15,63
Setembro	14,41	Setembro	33,71
Outubro	14,36	Outubro	20,23
Novembro	16,81	Novembro	25,21
Dezembro	18,44	Dezembro	23,71

Fonte: IBGE – Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor.

De uma inflação mensal de 82,39% em março de 1990, passou-se a uma inflação de 7,59% em maio, segundo os dados do IBGE listados na Tabela 18. Entretanto, o Plano Collor ficou marcado por ser um período de forte recessão, com uma queda no PIB do país de 8,2% no segundo trimestre de 1990, e uma queda de mais de 5% no ano de 1990, como pode ser visto na Tabela 19.

Tabela 19 – Taxas de Crescimento Trimestral – (1989 – 1991)

	PIB	Agricultura*	Indústria*	Serviços*
1989 – I	1,2	3,9	0,0	1,6
II	4,5	-0,8	7,6	3,1
III	1,1	-3,8	1,8	0,7
IV	0,0	2,3	-0,9	0,7
1990 – I	-2,5	-6,9	-2,7	-0,8
II	-8,2	4,1	-15,4	-3,8
III	7,4	1,6	12,8	2,3
IV	-1,9	1,6	-4,8	0,0
1991 – I	-4,1	-3,1	-6,0	-1,6
II	6,4	1,6	12,6	3,8
III	2,3	2,3	0,0	0,0
IV	-2,5	0,0	-3,8	0,0

*Ajustado Sazonalmente.

Fonte: Baer (2002, p. 202)

Adaptado pelo autor.

De acordo com Baer (2002, p. 202) “O medo de uma recessão e as pressões exercidas por vários grupos socioeconômicos levou o governo a liberar muitos ativos financeiros bloqueados antes do programado” o que levou a uma grande “remonetização” da economia, acabando com a principal política econômica adotada no Plano Collor.

Ao não conseguir controlar os ativos financeiros, o Plano Collor dava os primeiros sinais de que seria mais um plano a fracassar. O Governo então lançou outro plano, chamado de Collor II.

[...] o Plano Collor II foi adotado em janeiro de 1991, em situação de desespero devido à reaceleração da inflação. Mais uma vez lançava-se mão de congelamento de preços e salários e da unificação das datas-bases de reajustes salariais, além de novas medidas de contração monetária e fiscal (LACERDA, 2000, P. 187).

O Plano Collor II conseguiu controlar a inflação por um tempo, como pode ser visto na Tabela 18: a inflação caiu em março para 6% no mês, mas em junho já dava sinais de que sairia novamente de controle. “o retorno a essas taxas foi atribuído à fraca política fiscal e às expectativas adversas associadas à crise política que levou ao impeachment do presidente” (BAER, 2002, p. 209).

Entretanto, a característica mais marcante do Plano Collor foi a inserção dos ideais neoliberais no Brasil. Em novembro de 1989 ocorreu em Washington, capital federal dos Estados Unidos, uma reunião, onde estavam presentes funcionários do governo norte-americano, do FMI e BID. O Objetivo do encontro era analisar as reformas necessárias aos países da América Latina, para que houvesse condições desses países pagarem as dívidas contraídas nas décadas anteriores. Apesar de essa reunião ter tido um caráter acadêmico, as “conclusões” obtidas sobre quais políticas os países latino-americanos deviam tomar se tornou regra geral, e doravante seria usado como exigência aos países que quisessem obter novos financiamentos internacionais, e por isso passou a ter o nome de “Consenso de Washington” (FILGUEIRAS, 2006, p. 95).

De acordo com Batista (1994, p. 18) os temas tratados no Consenso de Washington abrangeram 10 áreas:

1. disciplina fiscal;
2. priorização dos gastos públicos;
3. reforma tributária;
4. liberalização financeira;

5. regime cambial;
6. liberalização comercial;
7. investimento direto estrangeiro;
8. privatizações;
9. desregulação; e
10. propriedade intelectual.

As propostas do Consenso de Washington nas 10 áreas a que se dedicou convergem para dois objetivos básicos: por um lado, a drástica redução do Estado e a corrosão do conceito de Nação; por outro, o máximo de abertura à importação de bens e serviços e à entrada de capitais de risco. Tudo em nome de um grande princípio: o da soberania absoluta do mercado autorregulável nas relações econômicas tanto internas quanto externa. (BATISTA, 1944, p. 18).

As políticas neoliberais, pautadas nos princípios do Consenso de Washington, passaram a ser implementadas no Brasil no Governo Collor, através de uma política clara de abertura econômica.

A abertura econômica se deu primeiramente pelo fim das barreiras protecionistas como, por exemplo, a lei de Similares Nacionais. Além disso, “deveriam adotar um regime cambial centrado na dolarização direta, ou indireta, da economia, com sobrevalorização da moeda nacional, e uma política monetária passiva” (FILGUEIRAS, 2006, p. 95).

Em favor da abertura econômica invocava-se a ineficiência do protecionismo como alocador de recursos, como obstáculo aos interesses do consumidor nacional e como fator comprometedor das chances de uma inserção competitiva na economia mundial, vista como única forma de promover o desenvolvimento (BATISTA, 1994, p. 21).

Assim, a abertura econômica era defendida, pois dessa forma seria possível aumentar a eficiência na alocação dos recursos, trazendo benefícios aos consumidores, e aumentando a competitividade das indústrias no cenário internacional.

A abrupta abertura da economia, como ocorreu no Brasil no Governo Collor, prejudicou em especial o setor industrial, que após décadas de proteção se encontrava sucateado, com baixa produtividade, e agora se via diante da concorrência internacional.

A presunção do Consenso de Washington parecia ser a de que os países latino-americanos teriam condições de competir na exportação de produtos primários para os quais possuísem uma vocação natural e/ou em produtos manufaturados sobre a base de mão-de-obra não qualificada de baixos salários. Como se fosse possível ou desejável perpetuar vantagens

comparativas baseadas numa situação socialmente injusta e economicamente retrógrada e, ao mesmo tempo, enfrentar as visíveis nuvens negras do protecionismo que começam a se esboçar no horizonte dos países desenvolvidos, em nome do que já classificam de “*dumping social*” (BATISTA, 1994, p. 22).

Na opinião de Batista (1994, p. 26) o legado do neoliberalismo no Brasil se resume a “miséria crescente, altas taxas de desemprego, tensão social e graves problemas que deixam perplexa a burocracia internacional baseada em Washington e angustiados seus seguidores latino-americanos”. Porém, Collor apenas iniciou o processo de abertura comercial da economia. Este seria aprofundado no Governo de Fernando Henrique Cardoso, principalmente por conta da política cambial utilizada e das privatizações.

3.5 O PLANO REAL.

Collor sofreria em 1992 o impeachment, tanto pelo fracasso em sua tentativa de estabilizar a inflação – através de uma medida pouco popular que foi o confisco das poupanças –, mas principalmente por graves problemas políticos. Assim, Itamar Franco, vice-presidente assumiria o Governo. O país passaria por um período em que nenhum outro “plano” seria tentado, e a inflação voltou a atingir um *status* de “hiperinflação”. Segundo dados do IBGE, a inflação em janeiro de 1993 era de 30%, chegando a 36% em dezembro, e 47% em junho de 1994, às vésperas do novo plano.

O cenário começou a se reverter em maio de 1993 quando Itamar Franco indicou Fernando Henrique Cardoso (FHC) para ser o seu quarto Ministro da Fazenda. FHC seria o responsável por elaborar e colocar em prática um novo plano econômico de combate à inflação.

Após tantos fracassos em outros planos, o diagnóstico da inflação naquele momento era mais claro: a inflação tinha certamente um caráter inercial, porém seria impossível combatê-la de forma heterodoxa, através de congelamentos de preços. Era preciso atacar o problema pelas duas frentes: a inércia e o problema fiscal. Seria preciso um artifício para acabar com a indexação da economia, e ao mesmo tempo manter uma política de forte austeridade fiscal.

Assim nasceu o Plano Real. Ele foi implantado em 3 fases: o Programa de Ação Imediata – que visava resolver o problema fiscal –, a adoção da URV – que

desindexaria a economia e quebraria a inércia – e a adoção de uma nova moeda, finalmente estabilizada.

3.5.1 1ª Fase: PAI – Programa de Ação Imediata

O PAI (Programa de Ação Imediata) tinha o objetivo de combater à inflação pela sua primeira frente: o desajuste fiscal. De acordo com Lacerda (2000, p. 206) as medidas iniciais do PAI foram:

- corte orçamentário de US\$ 6 bilhões em 1993, com prioridades definidas pelo Executivo a serem aprovadas pelo Legislativo;
- a proposta orçamentária de 1994 deveria ser baseada em uma estimativa realista da receita, ao invés de ser baseada no desejo de quanto o governo pretendesse gastar;
- encaminhamento de Projeto de Lei que limitasse as despesas com os servidores civis em 60% da receita corrente da União, assim como dos estados e municípios, o que permitiria exercer maior controle sobre os gastos com funcionalismo; e
- elaboração de Projeto de Lei que definisse claramente as normas de cooperação da União com estados e municípios. Esta lei também estabeleceria a obrigatoriedade dos estados e municípios de se manterem em dia com seus débitos com a união para receberem verbas federais.

Para contribuir com esse ajuste fiscal, foi criado o Fundo Social de Emergência, que tinha como objetivo reduzir a rigidez orçamentária determinada pela constituição de 1988, e permitir mobilização dos gastos para áreas de maior interesse. Além disso, foi aprovado o IPMF (Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira), que ajudava no equilíbrio das contas do Governo sem que a parte social ficasse comprometida.

Outras ações importantes foram tomadas no PAI:

- um programa que combatesse de forma mais rígida a sonegação fiscal;

- mudanças nas regras de relacionamento com municípios e estados – renegociação de dívidas e criação de regras que impediam os municípios e estados de se endividarem novamente; e
- um aumento no controle dos bancos estaduais, limitando a sua atuação como financiador das empresas públicas.

Por fim, o PAI promoveu uma ampliação no projeto de privatizações já iniciado no Governo Collor.

Durante Governo Collor, as principais razões apresentadas, além das motivações ideológicas, foram a obtenção de recursos para a aplicação na área social, modernização do parque industrial com aumento de sua competitividade e o resgate da dívida pública através do uso das chamadas “moedas podres”. No Governo Cardoso, a ênfase do argumento também foi o atendimento das áreas sociais, inicialmente, mas aos poucos a redução da dívida pública passou a ser apresentada como questão central (FILGUEIRAS, 2006, p. 113).

Tabela 20 – Resultados do Programa Nacional de Desestatização – 1991 – jul./99 – US\$ milhões.

Período	Nº de Empresas	Receita de Vendas	Dívidas Transferidas	Total
1991	4	1.614	374	1.988
1992	14	2.401	982	3.383
1993	6	2.627	1.561	4.188
1994	9	1.966	349	2.315
1995	8	1.003	625	1.628
1996	11	4.080	669	4.749
1997	4	4.265	3.559	7.824
1998	7	1.574	1.082	2.737
Até jul./99	1	49	-	49
Total	64	19.579	9.201	28.861

Fonte: Filgueiras (2006, p. 112).

A Tabela 20 mostra como se procedeu o Programa Nacional de Desestatização lançado no Governo Collor. Durante o Governo Collor ocorreram 18 privatizações, gerando uma receita de US\$ 5.371 milhões. No Governo Itamar (1993-1994), mais 15 privatizações aconteceram, gerando uma receita de US\$ 6.503 milhões. Entretanto, foi no Governo de Fernando Henrique Cardoso que as

privatizações se acelerariam, com privatizações de 31 empresas estatais durante 4 anos, gerando uma receita de US\$ 16.987 milhões aos cofres públicos. Entretanto, FHC aprimoraria o programa de desestatização e incluiria nas privatizações algumas empresas estaduais e as empresas de telecomunicações. A Tabela 21 nos mostra o resultado da inserção dessas empresas no Programa.

Tabela 21 – Privatizações – Resultados Gerais – 1991 – jul./99 – US\$ milhões.

Programa	Receita de Vendas	Dívidas Transferidas	Resultado Geral
Telecomunicações	26.978	2.125	29.103
PND	19.660	9.201	28.861
Privatizações Estaduais	24.553	5.793	30.346
Total (Priv. Federais + Estaduais)	71.191	17.119	88.310

Fonte: Filgueiras (2006, p. 114)

Além dos US\$ 28 bilhões decorrentes do Programa Nacional de Desestatizações, as privatizações ocorridas no Governo FHC contribuíram com mais US\$ 59 bilhões, chegando a um total, até o ano de 1999, de US\$ 88 bilhões que o governo arrecadou com as privatizações.

Tabela 22 – Dívida Interna do Setor Público – 1994 – 1998 (US\$ milhões)

Discriminação	1994		1995		1996		1997		1998	
	Saldo	%PIB	Saldo	%PIB	Saldo	%PIB	Saldo	%PIB	Saldo	%PIB
Governo Federal e Banco Central	33.395	6,4	66.693	9,8	115.736	14,3	150.254	16,8	192.455	21,1
Governos Estaduais e Municipais	49.285	9,4	70.211	10,3	90.332	11,2	111.589	12,5	124.757	13,7
Empresas Estatais	26.128	5,0	33.424	4,9	31.532	3,9	8.004	0,9	11.481	1,3
Dívida Interna Líquida	108.806	20,8	170.328	25,0	237.600	29,4	269.846	30,2	328.693	36,0

Fonte: Filgueiras (2006, p. 177).

Adaptado pelo autor.

Esse valor não foi o bastante para impedir o crescimento da dívida interna do país durante o Plano Real. Dados da Tabela 22 mostram que o

endividamento público passou de 20,8% para 36% do PIB, subindo de US\$ 108 bilhões, para US\$ 328 bilhões, perfazendo dessa forma um aumento de mais de 200%.

O PAI por si só não foi capaz de controlar a inflação, o que pode ser observado na Tabela 23.

Tabela 23 – Variações Mensais de Preços (IPCA) – 1993.

1993	Variação Mensal (%)	1993	Variação Mensal (%)
Janeiro	30,35	Julho	30,72
Fevereiro	24,98	Agosto	32,96
Março	27,26	Setembro	35,69
Abril	27,75	Outubro	33,92
Maio	27,69	Novembro	35,56
Junho	30,07	Dezembro	36,84

Fonte: IBGE – Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor.

A inflação se manteve durante todo o ano de 1993 a níveis bastante altos, chegando a mais de 2000% de inflação acumulada durante esse ano. O PAI sozinho não podia resolver o problema da inflação inercial, somente dava a possibilidade de uma política voltada para este fim. Entretanto, ele foi muito importante, principalmente na construção de uma relação de confiança com a população em geral, tornando as ações mais transparentes. “o objetivo era procurar elevar a confiança da população no setor público, aumento a credibilidade do governo, e permitindo a passagem a segunda fase do Plano Real: a implementação de um índice monetário, ou unidade de conta, a URV.” (LACERDA, 2000, p. 209)

3.5.2 2ª Fase: URV – Unidade Real de Valor.

Após o ajuste fiscal, deu-se início em 1º de março de 1994 a segunda fase do Plano Real, que visava combater o ingrediente inercial da inflação. Segundo Bresser-Pereira (1994, p. 138) “a inércia inflacionária deriva da assincronia nos reajustes de preços, que são aumentados defasadamente”. Ou seja, uma vez que se conceda aumento a uma classe – por exemplo, aos trabalhadores – a outra classe – os empregadores – ficaria com seus ganhos defasados e lutaria por um reajuste. Ao

conseguir esse reajuste, com reajuste de preços, novamente a classe dos trabalhadores estaria com salários defasados, e assim lutariam por novo aumento de salários, entrando num ciclo espiral, que caracteriza a inflação inercial.

A forma encontrada para combater a inflação inercial foi acabar com essa assincronia nos reajustes, fazendo todos os indexadores convergirem à apenas um único indexador, que seria geral – e seria chamado de Unidade Real de Valor (URV) – que seria atualizado diariamente com base na inflação esperada.

o governo procurou conduzir a economia para uma fase inicial de superindexação, em que os preços foram definidos em URV (que acompanhava a cotação do dólar), o mesmo acontecendo com os salários, as aplicações financeiras, etc. com isso, procurava-se “alinhar” os preços e, no momento em que todos estivessem definidos em URV e a inflação estável (embora em patamar elevado), seria a ocasião de desindexar a economia, com a substituição da moeda e extinção do indexador (LANZANA, 2009, p. 22).

Ou seja, uma vez que todos os valores fossem convertidos para URV, uma desvalorização do Cruzeiro Real não afetaria os preços relativos, pois o valor em URV das mercadorias e salários continuaria o mesmo.

... a URV cumpriria a função de alinhar os preços relativos, inclusive os salários, de tal modo que, após a criação da nova moeda (Real), esta não fosse contaminada pela inflação passada, associada à velha moeda. Em outras palavras, seu papel essencial foi o de apagar a memória do passado, eliminando, desse modo, o componente inercial da inflação (FILGUEIRAS, 2006, p. 104).

Um dos grandes problemas que a hiperinflação traz é a perda de uma das funções da moeda: a de referência de valor. Durante o período de hiperinflação no Brasil havia uma distorção muito grande dos preços, gerada pela instabilidade nos preços, que fazia com que o consumidor perdesse a noção de quanto valia realmente um produto, dada a pressa na hora da compra, visto que o entesouramento significava a perda de valor relativo. Segundo Lacerda (2000, P. 209) “a URV foi utilizada para restaurar a função de unidade de conta da moeda, que havia sido destruída pela inflação, bem como para referenciar preços e salários”

A política foi feliz em seus objetivos, pois de fato os agentes econômicos conceberam bem a ideia do superindexador, e logo os preços estavam alinhados e com um padrão de referência.

[...] ao transformar negócios prefixados em pós-fixados, o novo padrão monetário exerceu um importante papel didático, levando os agentes econômicos a uma análise mais criteriosa de seus custos, iniciando um processo de eliminação da memória inflacionária (LACERDA, 2000, p. 211).

Após exatamente quatro meses, o governo terminaria a 2ª fase do Plano Real, faria uma reforma monetária que transformaria a URV em moeda do país de fato (concedendo-lhe as funções de moeda restante, ou seja, a função de meio de troca e de entesouramento). A moeda de troca seria doravante o Real.

3.5.3 3ª Fase: o Real.

A fase final do Plano Real se daria com a transformação da URV na nova moeda, chamada de Real. Essa mudança aconteceria no dia 1º de julho de 1994. No dia da passagem, a cotação para cada URV era de CR\$ 2750,00. Cada R\$1,00 seria igual a 1 URV.

Os objetivos propostos pelo plano obtiveram êxito: houve uma queda abrupta da inflação, que passou de 47% em junho de 1994 para 1,86% em agosto, atingindo um pico de 2,86% no mês de novembro, mas se estabilizando abaixo disso nos meses posteriores, como pode ser observado na Tabela 24.

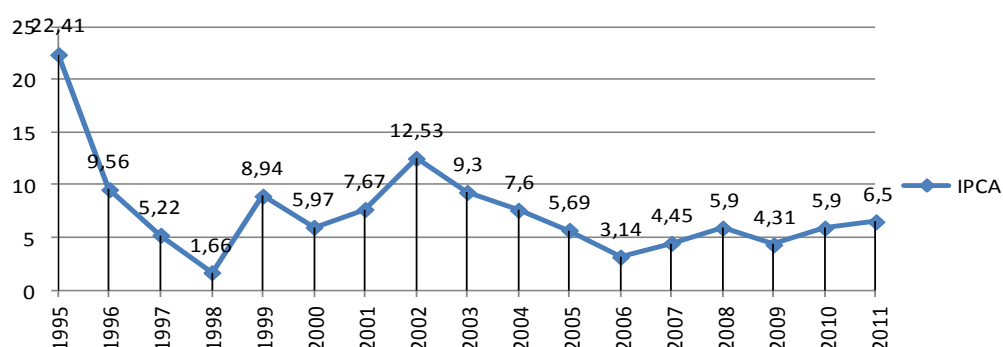
Tabela 24 – Variações Mensais de Preços (IPCA) - 1994 - 1995

1994	Variação Mensal (%)	1995	Variação Mensal (%)
Janeiro	41,31	Janeiro	1,70
Fevereiro	40,27	Fevereiro	1,02
Março	42,75	Março	1,55
Abril	42,68	Abril	2,43
Maio	44,03	Maio	2,67
Junho	47,43	Junho	2,23
Julho	6,84	Julho	2,36
Agosto	1,86	Agosto	0,99
Setembro	1,53	Setembro	0,99
Outubro	2,62	Outubro	1,41
Novembro	2,81	Novembro	1,47
Dezembro	1,71	Dezembro	1,56

Fonte: IBGE – Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor.

O Gráfico 2 nos mostra o índice de inflação anual medido pelo IBGE para os anos imediatamente posteriores ao Plano Real, onde é possível ver que a inflação se manteve estável a longo prazo, após o plano. Após o ano de 1995, a inflação esteve quase sempre abaixo dos 10% - exceção feita ao ano de 2002, onde a inflação chegou a 12,5%, por conta do processo eleitoral que resultou na eleição de Lula.

Gráfico 2 – Índices Anuais de Inflação – IPCA – 1995-2011



Fonte: IBGE – Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor. (Elaborado pelo Autor).

O Plano Real conseguiu, depois que diversos outros planos fracassaram, controlar a inflação a níveis aceitáveis. Não obstante, o preço pago pela estabilidade se fez sentir tanto no campo econômico, como no campo social. De acordo com Filgueiras (2006, p, 149) “... o caminho trilhado para alcançar a estabilidade dos preços aprofundou desequilíbrios estruturais já existentes anteriormente, bem como criou novos, desencadeando uma profunda instabilidade macroeconômica”.

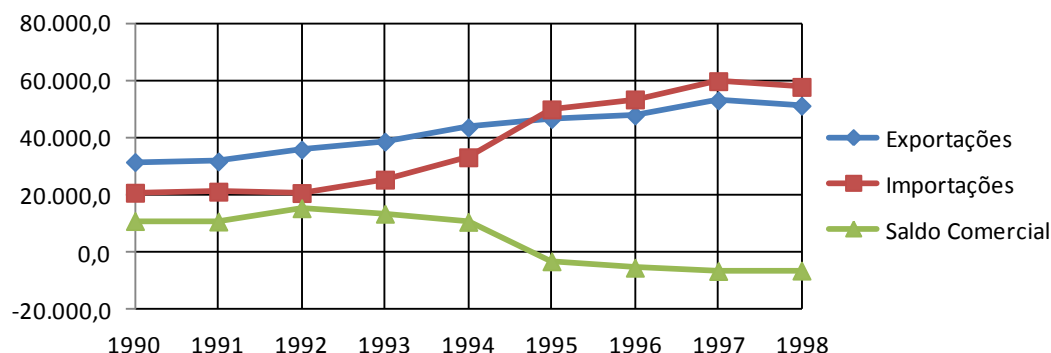
Grande parte desses problemas advindo do Plano Real tem uma causa comum: a âncora cambial, que foi utilizada para se controlar a inflação após o Plano. Esta âncora funcionava com uma sobrevalorização do Real perante o dólar. Inicialmente, o Dólar ficou limitado a um teto de R\$ 1,00, o que, de acordo com Souza (1999, p. 49), criava um “ambiente antiinflacionário” em que aumentos de preços não eram sancionados pela política cambial, que permitiria a entrada de produtos importados.

Para reforçar ainda mais a âncora cambial, o governo reforçou o processo de abertura da economia, através da diminuição das alíquotas do Imposto de Importação, quebra das barreiras para entradas de capitais estrangeiros no mercado financeiro, e câmbio nominal e real⁹ em queda. (FILGUEIRAS, 2006, p. 109) Para que fosse possível adotar essa política cambial,

[...] apoiou-se numa política de juros altos, com a entrada no país de um grande fluxo de capitais de curto prazo, e num elevado nível de reservas cambiais, que correspondiam a 18 meses de importações e que atingiam, em junho de 1994, US\$40,5 bilhões (FILGUEIRAS, 2006, p. 109).

Os resultados da política adotada de cambio sobrevalorizado causaram grandes transtornos à balança comercial brasileira, que viu diminuir as exportações enquanto as importações sofreram um grande aumento, gerando déficits constantes.

Gráfico 3 – Importações, Exportações e Saldo Comercial – 1990-1998 (US\$ Milhões)



Fonte: IBGE

Podemos observar pelo Gráfico 3 que as exportações se mantiveram superiores as importações até o ano de 1994, ano em que houve a abertura econômica e sobrevalorização do Real perante o dólar, onde a tendência se reverteu, e o país passou a apresentar déficits comerciais. Esses déficits são sentidos na dívida externa brasileira que cresceu durante o plano Real. É possível observar na Tabela 25 que até o ano de 1994 o país manteve a dívida líquida razoavelmente estabilizada, variando entre US\$ 112 bilhões e US\$ 114 bilhões. A

⁹ Câmbio nominal se refere ao valor da troca das moedas, ou seja, a taxa de conversando de uma moeda de um país, para moeda de outro país, enquanto o câmbio real se refere ao valor relativo dessas moedas, ou seja, o valor de compra de cada uma no outro país.

partir de 1995 a dívida externa bruta passou a subir excessivamente, e as reservas internacionais não conseguiram acompanhar essa tendência, aumentando consideravelmente a dívida externa líquida¹⁰ do país no período.

Tabela 25 – Dívida Externa e Reservas Internacionais – 1990 – 1998, em US\$ Milhões.

Ano	Dívida Bruta	Reservas Internacionais	Dívida Líquida
1990	122.828	9.973	112.855
1991	123.910	9.406	114.504
1992	135.949	23.754	112.195
1993	145.726	32.211	113.515
1994	148.295	38.806	109.489
1995	159.256	51.840	107.416
1996	179.935	60.110	119.825
1997	200.613	52.173	148.440
1998	226.395	44.556	181.839

Fonte: Filgueiras (2006, p. 154)

O aumento das reservas internacionais se deu por conta do aumento da taxa de juros no período, que trazia capitais estrangeiros de curto prazo para o país. Esse aumento de juros seria responsável pelo aumento da dívida interna no período.¹¹

Do ponto de vista do nível de emprego, o Plano Real foi bastante desfavorável. A abertura econômica promovida pelo governo, aliada a política cambial adotada incentivou as importações, enquanto desincentivou as exportações. Isso causou dificuldades aos setores que dependiam da exportação, que além do câmbio desfavorável, teriam agora a concorrência externa com uma produtividade muito superior as nacionais.

A expectativa do governo era de que a exposição à concorrência fizesse com que a produtividade dos produtores nacionais aumentasse e compensasse a desvalorização da moeda.

¹⁰ Dívida externa líquida é obtida da diferença entre a dívida bruta e as reservas internacionais.

¹¹ A Tabela 21 deste trabalho contém informações detalhadas sobre a dívida interna.

[...] se os críticos subestimaram a capacidade de resistência da economia a uma taxa de câmbio sobrevalorizada, o governo pecou pelo erro oposto, ao sobreestimar a capacidade da economia de compensar a apreciação real do câmbio através do aumento de eficiência (SOUZA, 1999, p. 47).

Apesar de no início do plano os níveis de emprego terem subido – resultado do aumento no consumo, proporcionado pelo aumento real de renda - os ganhos de produtividade não foram suficientes para atingir o objetivo de compensar a sobrevalorização do câmbio. Dessa forma, os produtos estrangeiros ganharam o mercado brasileiro, diminuindo a produção nacional, gerando, conseqüentemente, desemprego.

Tabela 26 – Taxa de desemprego – Brasil e Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Média Anual	Taxa de desemprego aberto – Brasil (%) (a)	Taxa de desemprego aberto – RMSP (%) (b)
1989	3,4	6,5
1990	4,3	7,2
1991	4,8	8,0
1992	5,7	9,2
1993	5,3	8,7
1994	5,1	8,9
1995	4,7	9,0
1996	5,4	9,9
1997	6,0	10,2
1998	7,6	15,8
1999*	8,6	19,5

*média do Primeiro Semestre.

Fontes: (a) IBGE – PME; (b) DIEESE.

A Tabela 26 nos mostra que a taxa de desemprego era crescente desde o ano de 1990 – por conta da abertura econômica iniciada já por Collor. Em 1995 houve uma pequena redução do desemprego que voltou a aumentar nos anos posteriores de forma acentuada, chegando em 1998 em 7,6% de taxa de desemprego no Brasil, e 15,8% na região metropolitana de São Paulo, segundo os dados da DIEESE.

Além da concorrência internacional, o Plano Real causava um efeito na alocação dos investimentos. Segundo Lacerda (1999, p. 211) “alguns autores

críticos da política, como Laplane e Sarti (1997) [...] apontavam a excessiva tendência dos novos investimentos estarem voltados para os setores não-comercializáveis”. Dessa forma, enquanto o setor voltado ao mercado interno cresceu, o setor voltado às exportações, principalmente as indústrias de produtos mais básicos, passaram por dificuldades.

Os transtornos causados pela âncora cambial no Plano Real tornavam cada vez mais difíceis a manutenção das políticas adotadas. “nos primeiros dias de 1999, início do segundo Governo Cardoso, a situação macroeconômica do país se agravou dramaticamente, dando continuidade à crise cambial desencadeada a partir da moratória anunciada pela Rússia, em agosto de 1998” (FILGUEIRAS, 2006, p. 186). O Governo então decidiu desvalorizar o câmbio de forma progressiva, ampliando a banda cambial¹² para R\$1,32 por dólar.

A medida não funcionou e o país continuava a perder rapidamente as suas reservas cambiais. Na iminência de um colapso, o Governo, no dia 15 de janeiro, resolveu mudar a política cambial de vez, deixando o câmbio flutuar livremente, na esperança de o próprio mercado fixar a desvalorização “correta” (FILGUEIRAS, 2006, p. 188).

Assim, o Plano Real, calcado na âncora cambial, soçobrou – depois de quatro anos e meio de reformas liberais, de sucessivas tentativas de ajuste fiscal e de um processo de privatização do patrimônio público que rendeu, para a União, quase R\$50 bilhões; e não foi por falta de aviso. A necessidade de correção do caminho que conduziu o país em direção à crise cambial, insistentemente reivindicada por economistas de distintas tendências, principalmente após as crises do México, da Ásia e da Rússia, foi rechaçada sistematicamente – a partir de uma crença que “apostava” na iminência de um salto de competitividade da economia brasileira, que iria pôr ordem na balança comercial do país (FILGUEIRAS, 2006, p. 189).

Dessa forma, o Plano Real deixaria de ser baseado na âncora cambial. Houve um período de pequena aceleração da inflação, mas ela voltou a ser controlada através da política monetária – que seria agora a utilizada no controle da inflação, através de um sistema de “metas inflacionárias”

[...] a mudança do regime cambial evidenciou, de forma clara, a impossibilidade de conter a inflação por um período prolongado, tendo por base uma sobrevalorização da moeda nacional, pois o surgimento de

¹² A âncora cambial não somente fixava um valor para a taxa de câmbio. Esta, na verdade, poderia flutuar, mas contava com um sistema de *bandas cambiais*, ou seja, havia limites de mínimo e máximo na qual a moeda poderia variar.

dificuldades no balanço de pagamentos é imediato e a eclosão de uma crise cambial é só uma questão de tempo (FILGUEIRAS, 2006, p. 234).

A queda da âncora cambial aos poucos estabilizou a economia brasileira. A balança comercial voltou a ser superavitária, a taxa de desemprego entrou numa tendência descendente, e a inflação permaneceu estabilizada a níveis relativamente baixos.

O Plano Real seria assim o mais bem sucedido plano de estabilização. Não obstante os problemas econômicos e sociais enfrentados no período, o plano cumpriu seu objetivo de estabilização econômica e deu uma nova visão a longo prazo para a economia brasileira.

4 EFEITOS DO PLANO REAL NA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE FRANCA.

Como foi observado no capítulo anterior, o Plano Real atingiu o objetivo principal de controle da inflação a um nível relativamente baixo. Mas em troca, o país passou por um período de dificuldades, principalmente em relação ao nível de emprego. Essas dificuldades são advindas da abertura econômica praticada desde o Governo Collor em 1990, após décadas de protecionismo.

[...] a inflação dos anos 1980 protegia do seu poder corrosivo as camadas de renda alta da sociedade e penalizava a classe trabalhadora assalariada, promovendo desta forma, mais concentração de renda em favor de poucos. Os investimentos eram postergados para o futuro, impedindo principalmente os setores com maior defasagem tecnológica (como era o caso do têxtil, calçados, cerâmica, etc.) de se modernizarem e se tornarem mais competitivos (BRAGA FILHO, 2000, p. 162).

Assim, a inflação, conjuntamente com as políticas protecionistas do governo durante as décadas de 70 e 80, tornariam as indústrias obsoletas frente aos concorrentes internacionais. Ao abrir a economia ao mercado externo na década de 90, o Governo expôs toda a indústria brasileira a uma concorrência desleal, que forçaria essas indústrias a uma reorganização de suas estruturas, de forma a aumentar sua produtividade, e que dessa forma fosse possível competir no setor externo.

E não foi diferente no caso da indústria calçadista de Franca. Essa indústria havia perdido, desde os anos 60, o espírito empreendedor que havia sido

sua marca até então. Num cenário inflacionário - que permitia que os produtores repassassem uma grande parte do custo adicional ao preço final do produto -, e também de protecionismo do governo aos setores exportadores, a indústria de calçados de Franca passaria por um momento de prosperidade. Porém, uma prosperidade alicerçada em bases não sólidas, como é observado por Braga Filho (2000, p. 142)

[...] mergulhada num ambiente interno que convivia com altas taxas de inflação, não desenvolveu quase que nenhuma preocupação com os aspectos relacionados aos custos de produção, ganhos de produtividade e pouca atenção deu quanto à melhoria da qualidade dos produtos.

Em outras palavras, o setor havia crescido por fatores externos à sua natureza, como a proteção do governo. Ao fazer isso, se manteve com produtividade baixa. Dessa forma, o segmento de fabricação de calçados continuaria forte enquanto o governo continuasse a proteção.

Entretanto, o Plano Real viria mudar esse cenário. Baseado na abertura econômica e numa âncora cambial – que manteve o Real sobrevalorizado perante o dólar -, o Plano acabaria com a proteção até então concedida à indústria nacional pelo governo, e de forma abrupta colocaria os setores frente à concorrência estrangeira, principalmente dos países asiáticos que, por produzirem grandes quantidades de sapato, contam com escalas de produção que aumentam sua produtividade, e tornam essa concorrência desleal.

O Plano Real prejudicaria a indústria calçadista de Franca de duas maneiras. Primeiramente, com o câmbio sobrevalorizado, fez cair de forma significativa as vendas de calçado para o setor externo.

Tabela 27 – Produção anual de calçados de Franca e destino da produção – 1985 – 2000

Ano	Total Produzido*	Destinados ao mercado interno*	Destinados ao mercado externo*
1985	30,0	21,2	8,8
1986	35,0	27,3	7,7
1987	17,0	9,0	8,0
1988	24,0	15,6	8,4
1989	27,0	17,6	9,4
1990	27,0	18,2	8,8
1991	24,0	16,8	7,2

1992	25,7	14,9	10,8
1993	31,5	15,9	15,6
1994	31,5	18,6	12,9
1995	22,0	14,5	7,5
1996	24,8	16,6	8,2
1997	29,0	22,3	6,7
1998	29,0	24,5	4,5
1999	29,5	24,3	5,2
2000	32,5	25,2	7,3

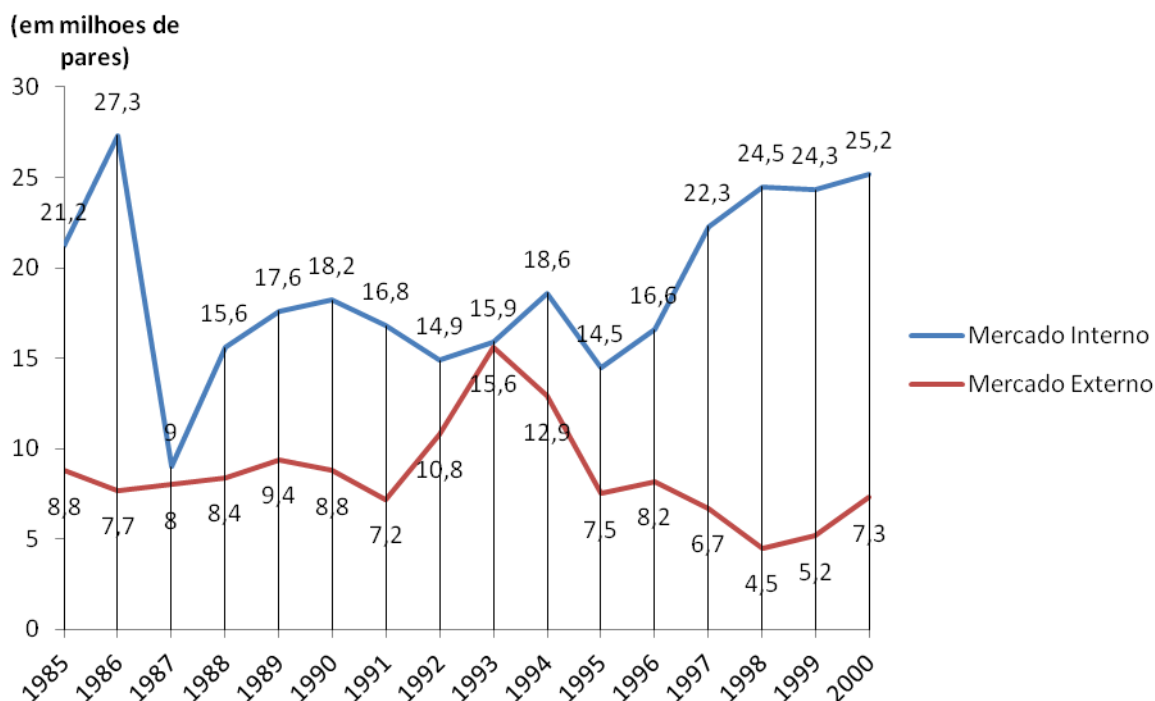
* Em milhões de pares.

Fonte: SINDIFRANCA – Sindicato da indústria de calçados de Franca.

Adaptado pelo autor.

É possível observar na Tabela 27 que a partir de 1994 a quantidade de sapatos destinados ao mercado externo caiu de forma significativa, saindo dos 15,6 milhões de pares exportados em 1993, 7,5 milhões em 1995, atingindo ainda os 4,5 milhões em 1998. Após o Plano Real, as exportações de calçados francanos não atingiram novamente as quantidades obtidas nos anos 80 e início dos anos 90.

Gráfico 4 – Destino da produção anual de calçado de calçados de Franca (1985-2000)



Fonte: SINDIFRANCA – Sindicato da indústria de calçados de Franca.

Adaptado pelo autor.

O Gráfico 4 nos dá uma melhor dimensão do que já foi observado na Tabela 27. É possível observar que a partir de 1993 houve um aumento significativo da produção de calçado para o mercado interno e, em contra partida, uma queda acentuada na produção destinada ao mercado externo.

Com as exportações em queda, restava à indústria calçadista de Franca apontar para o mercado interno. Nesse ponto, é possível observar outro efeito do Plano Real sobre a indústria calçadista: a abertura econômica, aliada à âncora cambial, aumentaria as importações de calçados do Brasil, aumentando a concorrência inclusive no mercado interno.

Tabela 28 - Importações – Setor de calçado (FOB) – 1990 – 2000.

Ano	Importações (US\$ Milhões)
1990	218,0
1991	232,1
1992	185,8
1993	253,7
1994	295,1
1995	454,1
1996	416,8
1997	424,8
1998	312,0
1999	230,1
2000	271,5

Fonte: IPEA-DATA.

A Tabela 28 nos dá o valor das importações de calçados de 1990, ano em que se iniciou a abertura econômica, até 2000, ano em que já era sentido o fim da âncora cambial. Podemos ver que no ano de 1990, foram importados US\$ 218,0 milhões, e que, com a abertura econômica do Plano Collor, a importação de calçados foi subindo progressivamente, com exceção do ano de 1992, quando houve queda. Entre 1994 e 1995, ano de implantação do Plano Real, as importações saltavam de US\$295,1 milhões para US\$ 454,1 milhões, perfazendo um aumento de 54% nas importações de calçados de um ano para outro. As importações permaneceram altas até 1998, e caíram em 1999, para US\$ 230,1 milhões, com o fim da âncora cambial.

[...] a queda verificada nas exportações é acentuada e, como as importações aumentaram, os produtores nacionais voltam-se para o

mercado doméstico – em maior proporção os industriais de Franca. Sendo assim a competição passa a ser travada em duas frentes: o aumento das importações expõe os produtores brasileiros diante dos internacionais, que seria a frente externa, e, no plano doméstico, a concorrência entre os próprios fabricantes locais constituir-se-ia na outra ponta, da frente interna. Deste modo, a pressão competitiva aumentou sobremaneira, sobretudo porque se tratava de uma intensa batalha num território de dimensões reduzidas – mercado interno, devido a má distribuição de renda e do baixo consumo per capita de calçados – e na outra extremidade, o câmbio sobrevalorizado dificultava as exportações do produto devido ao seu encarecimento (BRAGA FILHO, 2000, p. 145).

Dessa maneira, com as exportações em declínio, e com o aumento da competição no âmbito interno, a indústria calçadista de Franca passaria por momentos de grandes dificuldades, e buscaria uma reestruturação na sua produção buscando o aumento da produtividade e redução de custos, para que fosse possível competir no mercado interno e externo novamente. Nas palavras de Braga Filho (2000, p. 149):

[...] no início dos anos de 1990, a competição acirrada travada no mercado interno combinada com a diminuição das exportações forçariam as indústrias a um ajuste estrutural mais amplo visando, entre outros objetivos, aumentar a produtividade, reduzir custos – especialmente os da mão-de-obra – para que pudessem enfrentar a concorrência (interna e externa), compensando, deste modo, a defasagem tecnológica do setor.

Esse ajuste se passou na forma de uma terceirização da produção. Ou seja, as fábricas de calçados transferiram parte de sua produção a empresas terceirizadas, visando dessa forma reduzir custos. Fróes (2001) resume os objetivos de uma empresa ao procurar a terceirização em quatro:

- a) Redução de custos: a empresa terceirizada seria especializada na produção de um produto e, portanto, conseguiria ganhos de escala. Além disso, a empresa terceirizada reduz custos com pessoal, através da simplificação de suas estruturas. “muitas vezes, o terceiro tem uma estrutura mais simples, com menos níveis hierárquicos, e portanto, com menores custos fixos” (FRÓES, 2001, p. 23)
- b) Focalização em atividades de maior retorno: a empresa, ao transferir parte de sua produção para uma empresa terceirizada, ficaria encarregada apenas dos setores que fosse mais rentável a elas, diminuindo assim o dispêndio em setores intermediários

menos rentáveis. De acordo com o mesmo autor “ao se optar pela terceirização ocorre uma liberação de recursos que podem ser aplicados no *core business*¹³” (FRÓES, 2001, p. 24).

- c) Acesso a novas tecnologias: “a atividade terceirizada deve ser o *core business* do terceiro. Ele tem interesse em aplicar seus recursos em pesquisa e desenvolvimento ou compra de tecnologia para melhorar o desempenho dessa atividade” (FRÓES, 2001, p. 25). Ou seja, ao terceirizar, a empresa transfere ao terceiro a responsabilidade pelos investimentos em pesquisa e tecnologia daquela etapa da produção, e pode investir mais em pesquisa e tecnologia para o seu setor principal.
- d) Melhoria da qualidade: como resultado direto do item anterior, é possível observar que a parte terceirizada do produto tende a sofrer aumentos de qualidade, que resulta em mais valor agregado ao valor final.

Foi com o objetivo principal de reduzir os custos que a indústria calçadista de Franca iniciou um acentuado processo de terceirização de sua produção. Essa terceirização ocorreu principalmente em setores da produção onde era intensivo o uso da mão-de-obra.

[...] a seção de pesponto, por exemplo – na qual as peças já cortadas são reunidas por meio de costura e/ou colagem – bastante intenso em mão-de-obra, gera frequentemente gargalos no processo de produção, o que justifica a terceirização (GORINI ET AL, 2000, p. 8).

O objetivo era reduzir os custos de mão-de-obra. Dessa forma, é possível observar que essa terceirização ocorrida na indústria calçadista de Franca prejudicou o trabalhador assalariado, uma vez que aumentou a precariedade da mão-de-obra.

[...] a reorganização da indústria de calçados em Franca, ao nosso ver, a partir de 1990, rompe com o modelo de organização industrial tradicional no qual a estrutura de emprego caracterizava-se pela formalidade do emprego assalariado, porém, com menor escala em termos de precarização do trabalho, e adota ou se reorganiza a partir de um modelo totalmente diferenciado do anterior, onde a estrutura de emprego baseia-se na flexibilização e na informalidade, contudo, com uma maior escala em termos

¹³ *Core Business* pode ser entendido como a atividade principal de uma empresa.

de precarização do emprego, isto é, do trabalho sem vínculo empregatício (BRAGA FILHO, 2000, p. 175).

Ou seja, a redução de custos se daria através da abolição dos direitos trabalhistas, através da contratação informal, sem registro em carteiras, muitas vezes com jornadas de trabalho acima do permitido em lei. O argumento de que a terceirização da indústria calçadista de Franca se dava através da informalidade é também defendida por outros autores como, por exemplo, Coutinho & Ferraz (1993, p. 284)

Em alguns casos, os produtores optam por vantagens de custo pelo não cumprimento de obrigações fiscais e trabalhistas (nas empresas ou através de terceirização com informalização) ou então preferem aderir em conjunto a práticas abusivas de preço ou exigências de contrapartidas, ou ainda, de manipulação da qualidade dos produtos. Com isso, essas empresas não somente se despreocupam da busca de fontes autênticas de competitividade, apoiadas em transformações tecnológicas nos processos e na gestão da produção, como prejudicam o desempenho competitivo das empresas que com elas concorrem e dos demais setores com os quais se relacionam.

Além de Coutinho e Ferraz, ainda temos a opinião de Gorini et al. (2000, p. 9).

[...] grande parte dessa redução de custos está associada à redução dos encargos sociais e dos custos de admissão e demissão de trabalhadores. Os funcionários das bancas de pesponto são geralmente membros da família, que praticam uma jornada de trabalho prolongada. Além disso, muitas dessas bancas não possuem registro legal e, conseqüentemente, seus funcionários não possuem carteira assinada.

Ou seja, é evidente que houve uma substituição do trabalho assalariado, com carteira assinada, por um trabalho informal, motivado principalmente pela conjuntura econômica, que exigia um aumento significativo da produtividade para que assim fosse possível competir tanto no mercado interno, quanto no mercado externo.

Tabela 29 – Produtividade Anual de calçados na indústria calçadista de Franca, número de empregados e produtividade anual (1988 – 2006).

Ano	Produção total ¹	Nº de empregados ²	Produtividade (pares por empregados/dia) ³
1988	24,0	28.129	3,4
1989	27,0	30.489	3,5
1990	27,0	29.296	3,5
1991	24,0	27.284	3,5
1992	25,7	25.971	4,0
1993	31,5	27.322	4,6
1994	31,5	26.161	4,8
1995	22,0	21.824	4,0
1996	24,8	18.930	5,2
1997	29,0	18.766	6,2
1998	29,0	16.701	7,0
1999	29,5	15.376	7,7
2000	32,5	17.474	7,4
2001	32,5	17.942	7,2
2002	30,0	18.754	6,4
2003	32,1	20.644	6,2
2004	35,4	25.579	5,5
2005	27,9	25.460	4,4
2006	25,5	24.258	4,2

¹ Em milhões de pares.

² Média Anual.

³ Considerada uma média de 250 dias trabalhados por ano.

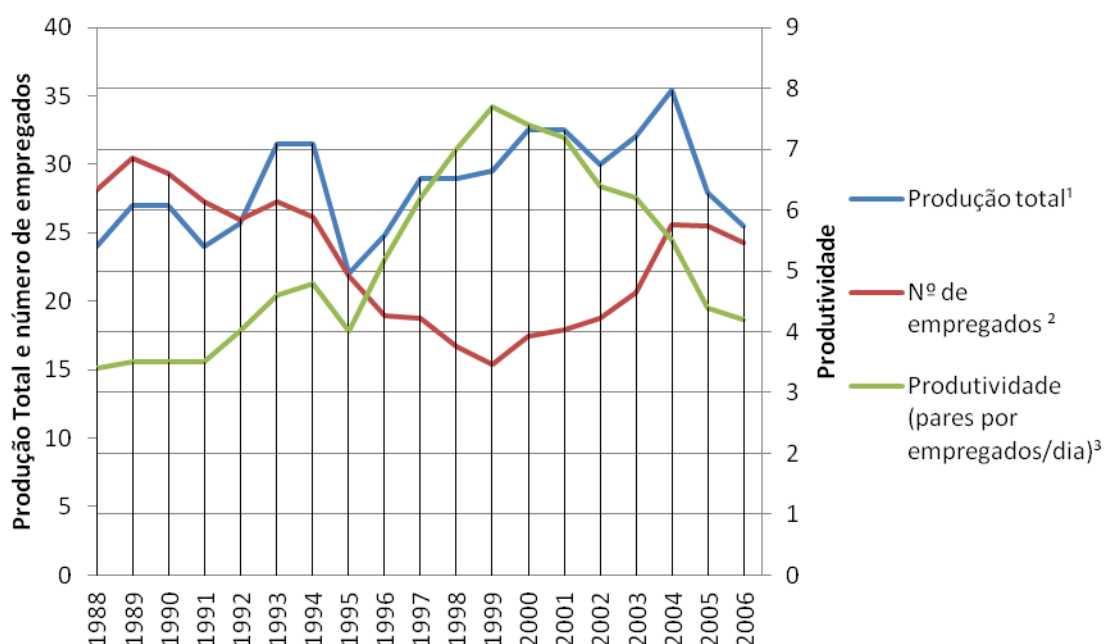
Fonte: Sindifranca – Resenha Anual de 2010 / Braga Filho (2000). Adaptado pelo autor.

A Tabela 29 reflete bem o que já foi argumentado acima. É possível observar que a partir de 1990, ano em que se iniciou a abertura comercial, o número de empregados na indústria calçadista de Franca começou a cair de forma suave, enquanto a quantidade de pares produzidos continuou numa trajetória ascendente. A produtividade passou de 3,5 pares por empregados no ano de 1990, para 4,8 em 1994.

No ano de 1995, a produção de calçados caiu de 31,5 milhões de pares para 22 milhões, e nesse ano a indústria sentiu de forma mais acentuada os efeitos do Plano Real, com a queda nos níveis de emprego e produção. A partir do ano de 1996 começaria a reestruturação da indústria. É possível observar pela tabela que o número de funcionários que era de 26 mil em 1994 caiu para pouco mais de 15 mil em 1999. Não obstante a queda dos empregos, a indústria aumentaria substancialmente o número de pares produzidos a partir de 1996.

Combinando o aumento da produção com a diminuição do número de empregados, o resultado é um aumento expressivo na produtividade. A quantidade de pares diários produzidos por cada trabalhador passou de 4,0, em 1995 para 7,7 em 1999.

Gráfico 5 - Produtividade Anual de calçados na indústria calçadista de Franca, número de empregados e produtividade anual (1988 – 2006).



¹ Em milhões de pares.

² Média Anual em milhares de empregados.

³ Considerada uma média de 250 dias trabalhados por ano.

Fonte: Sindifranca – Resenha Anual de 2010 / Braga Filho (2000). Adaptado pelo autor com base na tabela 29.

O Gráfico 5 mostra que a produtividade média da indústria de calçados em Franca aumentou de forma acentuada durante os anos do Plano Real (1995-1999), da mesma forma que o número de empregados caiu durante esse período. Com a abertura comercial, em 1998, houve uma redução da produtividade, fato que evidencia que o aumento da produtividade no Plano Real foi superficial, resultado do processo de terceirização da indústria.

[...] a indústria calçadista de Franca está relativamente atualizada. Existe tecnologia mais moderna já disponível, entretanto, ainda distante da realidade e da própria necessidade das indústrias locais. O custo benefício das máquinas mais modernas não traz uma relação satisfatória ao pequeno e médio empresário (GORINI ET AL, 2000, p. 9).

Ou seja, de acordo com a opinião de Gorini acima, é difícil acreditar que esse ganho de produtividade seja resultado de investimentos em novas tecnologias, sendo, portanto, resultado apenas da reestruturação da produção, da terceirização e da informalidade, comprovando a hipótese acima.

Em pesquisa de campo realizada por Braga Filho (2000), foi possível constatar que, entre as empresas pesquisadas (sendo 31 bancas de pesponto), o número de funcionários sem registro chegara a 74,1%, e que o número de horas trabalhadas era de 10 a 12 horas diárias em 93,5% das empresas.

É Possível observar, portanto, que após a abertura comercial, em especial após o Plano Real, a nova configuração da indústria de calçados de Franca teria na terceirização e na informalidade a sua nova característica principal, e que dessa forma a indústria conseguiria sobreviver à concorrência interna e externa.

4.1 RETRATO ATUAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE FRANCA.

Após o fim da âncora cambial, no início de 1999, a indústria calçadista de Franca voltaria a ter preços competitivos no mercado externo, e recuperaria parte das vendas pra esse setor.

Tabela 30 – Indústria Calçadista de Franca – Vendas para o mercado externo (1993-2011)

Ano	Pares Vendidos	Preço (US\$ Médio)	Dólares
1993	15.593.203	16,45	256.504.904
1994	12.910.854	18,44	238.026.994
1995	7.464.909	20,73	154.760.133
1996	8.166.555	22,01	179.772.639
1997	6.706.792	22,68	152.109.667
1998	4.538.211	24,33	110.429.038
1999	5.234.671	17,38	110.048.582
2000	7.297.088	17,84	142.907.351
2001	7.004.355	16,72	122.990.302
2002	5.342.062	15,14	82.223.711
2003	6.552.582	15,03	98.024.267
2004	9.798.991	15,97	156.520.333
2005	8.500.493	19,22	163.350.050
2006	6.239.123	21,90	136.632.892
2007	5.310.565	24,12	128.072.854

2008	4.494.827	28,43	127.793.360
2009	3.105.735	25,88	80.374.868
2010	3.378.158	28,74	97.104.322
2011	3.022.211	30,98	93.640.733

Fonte: Relatório Mensal SINDIFRANCA – Junho de 2012.
Tabela adaptada pelo autor.

Observamos pela tabela 30 que de 1993 a 1998 o preço do calçado exportado subiu de US\$16,45, na média, para US\$24,33, como forma de compensar o câmbio valorizado. Isso refletiu numa queda no volume exportado de 15 milhões de pares, para pouco mais de 4 milhões em 1998.

Ao fim da âncora cambial do Plano Real, em 1999, o calçado exportado voltaria a ter um valor competitivo, que resultaria num aumento das exportações, que passaram dos 4 milhões em 1998 para cerca de 7 milhões em 2001.

Entretanto, outro fator externo viria a prejudicar a indústria calçadista de Franca: a entrada avassaladora dos chineses no mercado internacional de calçados. A China, que já era a maior produtora de calçados do mundo, intensificaria a sua produção, e passaria a entrar no mercado internacional com uma grande quantidade de produtos, a um preço extremamente baixo.

[...] as principais vantagens dos fabricantes chineses são os baixos custos de mão-de-obra e o aproveitamento de economias de escala graças ao elevado volume de produção. A maior parte da produção é realizada em regime de subcontratação, no qual os produtores locais organizam sua produção de acordo com as “encomendas” dos grandes compradores internacionais (GUIDOLIN ET AL, 2010, p. 162).

Os chineses (além de outros asiáticos) tomaram o mercado dos sapatos de baixo custo, produzidos em grande quantidade. Isso obrigou os países produtores de sapatos, inclusive o Brasil, a uma nova reorganização na produção.

Dessa forma, estabeleceram-se no Brasil dois padrões principais de organização das atividades produtivas. O primeiro – mais tradicional – tem como base as redes locais de produção formadas principalmente por pequenas e médias empresas. Nesse sentido, destacam-se a região do Vale dos Sinos (RS), especializado em calçados femininos, o pólo de Franca (SP), especializado em calçados masculinos, e as cidades de Birigui e Jaú, no interior de SP, especializadas, respectivamente, na produção de calçados infantis e femininos. O segundo padrão de organização foi construído no Nordeste por grandes empresas em busca de mão de obra de menor custo, economias de escala e incentivos fiscais para fazer frente à concorrência internacional (GUIDOLIN et al., 2010, p. 165).

Ou seja, a produção de calçados no Brasil foi dividida em dois blocos distintos. Os polos mais tradicionais de calçados como o Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul, e Franca, passaram a empreender um esforço maior no sentido de agregar valor ao seu calçado. A explicação provável para esse fenômeno tem origem nas importações de calçados por parte dos Estados Unidos.

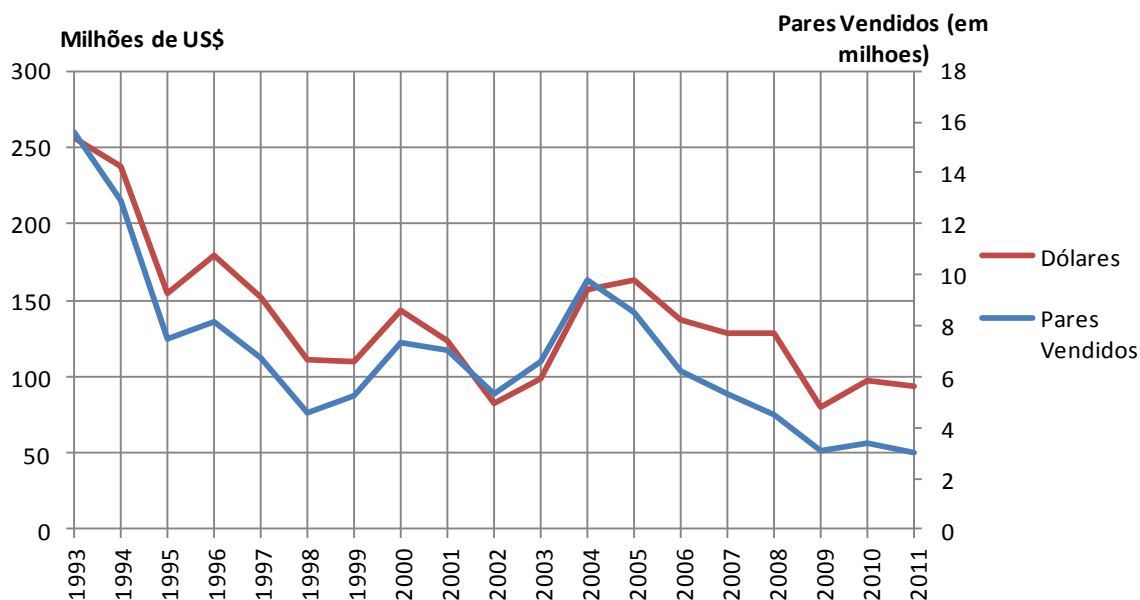
Dados coletados por Braga Filho (2004, p. 219) apontam que as importações norte-americanas de calçados de couro, borracha e outros materiais, totalizaram, em 1978, US\$ 2.634 milhões, enquanto em 2003 essas importações atingiram US\$ 11.875 milhões. Segundo este mesmo autor, esse aumento nas importações certamente se devem ao aumento do custo de mão-de-obra para se produzir calçados dentro dos Estados Unidos, visto que o salário médio anual do trabalhador norte-americano, nos setores de couro, saltou de US\$ 3.591,16 em 1960, para US\$ 24.611,82 em 1997 (BRAGA FILHO, 2004, p. 218). Apesar do aumento das importações, os Estados Unidos reduziram as importações de calçados de Franca.

[...] entre as alternativas, ou estratégias adotadas pelas empresas norte-americanas, visando principalmente aumentar o excedente operacional bruto, não teria sido substituir produção interna [...] por importação barata, obtida de outros países, cujo custo da mão-de-obra não fosse tão elevada? (BRAGA FILHO, 2004, p. 219).

Desta forma, temos motivos para acreditar que os Estados Unidos buscaram mercados com preços menores e qualidade inferior, caso dos asiáticos, e deixaram de importar sapatos de Franca. Conseqüentemente, o que observamos é uma diminuição da proporção de calçados destinados ao mercado externo, e uma maior diversificação nos destinos de exportações, buscando compensar a perda do mercado norte-americano.

Retornando a análise à tabela 30, anterior, observamos que o calçado de Franca foi exportado, a partir de 2004, a preços crescentes. Nesse ano, o preço médio do calçado foi de US\$ 15,97, e em 2011, esse valor já chegava em US\$ 30,98, ou seja, o valor do sapato exportado praticamente dobrou em cerca de 7 anos. Entretanto, a queda no volume de exportações é visível. O sapato francano, durante a década de 2000, foi destinado em sua grande parte para o mercado interno.

Gráfico 6 – Indústria Calçadista de Franca – Vendas para o mercado externo (1993-2011)



Fonte: Relatório Mensal SINDIFRANCA – Junho de 2012.
adaptado pelo autor com base na Tabela 30.

O Gráfico 6 nos mostra que após um período de recuperação das exportações, entre 2002 e 2004, as exportações voltaram a entrar em tendência decrescente de 2004 a 2011. É possível observar, entretanto, que o valor das exportações cai de forma menos acentuada, demonstrando que a indústria calçadista de Franca vem exportando calçados de maior valor agregado nesse período.

Tabela 31 – Destino do calçado produzido em Franca (2000 – 2011)

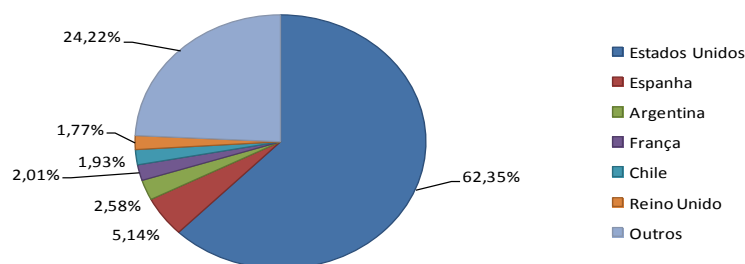
Ano	Produção Total (em milhões de pares)	% da produção destinada ao mercado interno	% da produção destinada ao mercado externo.
2000	32,5	77,6	22,4
2001	32,5	78,6	21,4
2002	30,0	80,9	19,1
2003	32,1	79,8	20,2
2004	35,4	72,3	27,7
2005	27,9	69,5	30,4
2006	25,5	75,7	24,3
2007	28,2	79,7	20,3
2008	28,7	84,3	15,7
2009	25,3	87,7	12,3
2010	35,5	90,5	9,5
2011	37,2	91,9	8,1

Fonte: Relatório Mensal SINDIFRANCA – junho de 2012.

Podemos observar na Tabela 31 que entre 2005 e 2011, há uma tendência crescente em destinar a produção de calçados de Franca para o mercado interno. Para efeito de comparação, no ano de 1993 foi destinado ao mercado externo 49,5% da produção total de calçados da cidade de Franca. No ano de 2011 esse valor atingiu apenas 8,1% da produção total, valor abaixo dos que foram obtidos mesmo no período de âncora cambial do Plano Real, onde as exportações foram muito baixas, por conta do câmbio sobrevalorizado.

Em relação ao destino das exportações, podemos ver, como já dito anteriormente, um processo de diversificação das exportações.

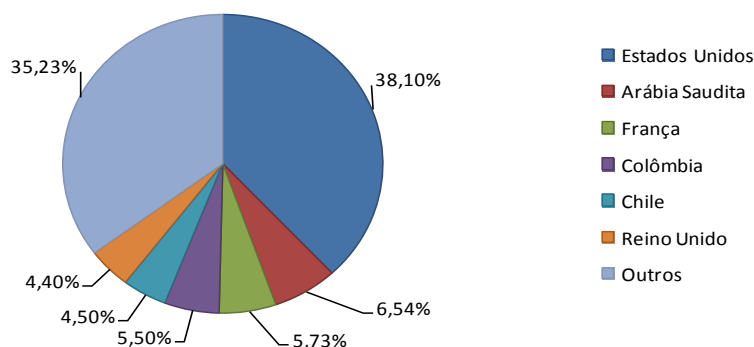
Gráfico 7 – Indústria de Calçados de Franca – Destino das exportações – 2005.



Fonte: SINDIFRANCA, Resenha Estatística, dezembro de 2010.

O Gráfico 4 expõe a dependência que a indústria calçadista de Franca ainda tinha em relação aos Estados Unidos, visto que 62,35% de suas exportações eram destinadas a esse país. A mudança na estrutura de importação norte-americano obrigou as indústrias calçadistas de Franca a procurarem outros mercados, vendendo produtos em menores quantidades, mas com maior valor agregado.

Gráfico 8 – Indústria de Calçados de Franca – Destino das exportações (6 maiores importadores de calçados de Franca) – 2011.



Fonte: SINDIFRANCA, Relatório Mensal, Julho de 2012.

O Gráfico 5 mostra que de 2005 a 2011 houve uma redução bastante acentuada na proporção de calçados de Franca importados pelos Estados Unidos. Além disso, as empresas buscaram novos mercados, como a Arábia Saudita, que no ano de 2011 foi o segundo maior importador de calçados de Franca.

[...] tendo em vista a forte concorrência internacional, as empresas do setor têm buscado diferenciar seus produtos, desenvolvendo design próprio e investindo em estratégias de marketing, de forma a agregar valor ao calçado nacional, associados à busca por nichos de mercado que não são atingidos pelo calçado chinês (GUIDOLIN et al., 2010, p. 171).

Essa parece ser a nova tendência para a indústria calçadista de Franca: o investimento no *design*, na inovação, no produto com maior valor agregado, para que assim seja possível conquistar outros mercados, diferenciando-se, desta forma, da concorrência dos asiáticos.

CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo analisar os efeitos do Plano Real sobre a indústria calçadista de Franca, além de analisar como essa indústria se reestruturou perante as dificuldades enfrentadas durante esse período.

Inicialmente foi feito um breve resumo do processo de industrialização do Brasil. Partindo do período pré-industrial, foram abordados de forma sucinta os ciclos econômicos do Brasil, chegando ao ciclo do café, onde finalmente o país começaria o seu processo de industrialização de forma mais clara. Foi observado que o país se industrializou de forma tardia, e, portanto, precisou passar por um forte processo de protecionismo por parte do Estado, que duraria até o início dos anos 90.

Essa fase protecionista seria responsável, mais tarde, pelo baixo nível tecnológico das indústrias do país, visto que com a proteção do governo, não havia a preocupação em se modernizar e buscar maior competitividade.

Após isso, foi feito um estudo semelhante ao anterior, sobre a origem e evolução da indústria calçadista de Franca. Foi apurado que essa indústria, ao contrário do que aconteceu na industrialização brasileira em geral, passou pelas fases de artesanato e manufatura antes de se tornar grande indústria. Foi visto que a cidade de Franca já tinha, desde os primórdios, uma vocação ao trabalho manual que envolvia o couro, e que essa vocação se tornou no grande trunfo para a instalação da indústria calçadista na cidade.

Foi observado que essa indústria baseou-se, no seu período de formação, na inovação e espírito empreendedor dos seus empresários, como preconizou J.A. Schumpeter. Mas nos anos 60, o empresário perdeu o espírito empreendedor, e passou a basear o sucesso da indústria na ajuda do Governo aos setores exportadores, além da política protecionista. Este fato prejudicou a indústria mais tarde, pois impediu aumentos de produtividade, e diminuiu a competitividade dessa indústria.

Voltando a análise para o Brasil, foi discutido o processo inflacionário que o Brasil passou após a década de 70, e que perdurou até o início dos anos 90. Foi estudado os planos econômicos de controle da inflação, com destaque ao Plano Real.

O Plano Real conseguiu finalmente controlar a inflação brasileira a níveis baixos, utilizando de duas ferramentas: fim da indexação, através da URV, e uma âncora cambial, que mantinha a nova moeda brasileira sobrevalorizada perante o Dólar. Essa âncora cambial, aliada a abertura total da economia aos estrangeiros, inundou o mercado brasileiro de produtos estrangeiros, aumentando a concorrência, e causando transtornos à indústria nacional, que se viu forçada a fechar muitos postos de trabalho.

Por fim, foram analisados esses efeitos especificamente sobre a indústria calçadista de Franca. Após décadas de protecionismo por parte do Governo, e também se apoiando nas vantagens do processo inflacionário – a possibilidade de repassar aumento de custos de produção inteiramente para o preço final –, essa indústria estava atrasada tecnologicamente, e com baixa produtividade.

Com a âncora cambial e a abertura econômica, esta indústria se viu de frente a uma concorrência estrangeira melhor estruturada, com grande produtividade e tecnologia avançada.

Dessa forma, no que tange ao objetivo específico desse trabalho, é possível finalmente observar os efeitos do Plano Real sobre a indústria calçadista de Franca: num primeiro momento, frente à âncora cambial e a abertura econômica, essa indústria viu tanto as exportações, quanto as vendas para o mercado interno se retraírem. Dessa forma, foi obrigada a passar por um processo de reestruturação produtiva, com objetivo de cortar custos de produção, e voltar a ter competitividade.

Essa reestruturação se passou por meio da terceirização de parte da produção, ou seja, ao invés de a produção do sapato todo acontecer nas fábricas, algumas partes da produção – principalmente as que envolvem grande quantidade de mão de obra, como o pesponto – foi transferido para empresas terceirizadas. Essas empresas terceirizadas cortavam custo através da contratação de trabalhadores sem carteira assinada, retirando de si, dessa forma, custos com encargos sociais, impostos, contribuições, entre outras coisas – é a chamada terceirização espúria.

Alguns efeitos do Plano Real é sentido ainda nos dias atuais. A indústria calçadista, desde 1994, jamais atingiu novamente a quantidade exportada anteriormente. Hoje concentra sua força principalmente no mercado interno, e na

exportação de produtos com maior valor agregado – em troca de exportar grandes quantidades, além de uma diversificação maior no destino das exportações.

REFERÊNCIAS

BAER, Werner. *A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Tradução de Paulo de Almeida Rodrigues. 7. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1988.

_____. *A Economia Brasileira*. 2ª Edição. Tradução de Edite Sciulli. São Paulo : Nobel, 2002.

BARBOSA, Agnaldo de Sousa. *Empresário fabril e desenvolvimento econômico: empreendedores, ideologia e capital na indústria do calçado (Franca, 1920-1990)*. (Tese em Sociologia). Faculdade de Ciências e Letras da Unesp, Araraquara, 2004.

BATISTA, Paulo Nogueira. *O consenso de Washington: A visão neoliberal dos problemas latino-americanos*. 1994. Disponível em: < http://www.fau.usp.br/cursos/graduacao/arq_urbanismo/disciplinas/aup0270/4dossie/nogueira94/nog94-cons-washn.pdf>. Acesso em 19 set. 2012.

BIANCHI, Ana Maria. Albert Hirschman na América Latina e sua trilogia sobre desenvolvimento econômico. *Economia e Sociedade*. Campinas, v. 16, n. 2 (30), p. 131-150, ago. 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ecos/v16n2/a01v16n2.pdf>>. Acesso em 19 set. 2012.

BRAGA FILHO, Hélio. *Globalização em Franca: a reorganização industrial e economia informal*. (Dissertação em Administração). Centro Universitário de Franca – Uni-Facef, Franca, 2000.

_____. *Distribuição da renda entre salários e lucros na indústria de calçados de Franca de 1994 a 2002*. (Tese em Serviço Social). Faculdade de História, Direito e Serviço Social da Universidade Estadual Paulista – Unesp, Franca, 2004.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A economia e a política do Plano Real. *Revista de Economia política*. v. 14, n. 4 (56), outubro-dezembro, 1994. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/pdf/56-10.pdf>>. Acesso em 19 set. 2012.

_____. *Desenvolvimento e crise no Brasil: História, economia e política de Getúlio Vargas a Lula*. 5. ed. São Paulo: Editora 34, 2003.

BRUM, Argemiro Jacob. *O desenvolvimento econômico brasileiro*. 22. ed. Petrópolis: Vozes, 2002.

COUTINHO, Antônio. *Couro cru: origens do pólo calçadista de Franca*. Franca: Ribeirão Gráfica e Editora, 2008.

COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João Carlos. *Estudo da competitividade da indústria brasileira: competitividade da indústria de calçados. Nota técnica setorial do Complexo Têxtil*. Campinas: Unicamp, 1993.

DIEESE, Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. *PED – Pesquisa de emprego e desemprego*. 2011.

FILGUEIRAS, Luiz Antônio Mattos. *História do Plano Real: fundamentos, impactos e contradições*. 3. ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2006.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra. Sobre a intencionalidade da política industrializante do Brasil na década de 1930. *Revista de Economia Política*. v. 23, n. 1 (89), jan-mar, 2003. P. 173-148. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/decon/publionline/textosprofessores/fonseca/maringa2.pdf>>. Acesso em 26/11/2012

FRANCA, Prefeitura Municipal. *História de Franca*. Disponível em: <<http://www.franca.sp.gov.br/portal/historia-franca.html>>. Acesso em 29 jun. 2012.

FRÓES, Walter Luiz. *A terceirização na indústria de calçados: Um estudo das relações entre a empresa e a banca de pesponto*. (Dissertação em Administração). Centro Universitário de Franca – Uni-Facef, Franca, 2001.

FUNDAÇÃO SEADE. *Informação dos Municípios Paulista – IMP*. 2012.

FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 18. ed. São Paulo: Nacional, 1982.

GARCIA, Ronaldo Aurélio Gimenes. *Migrantes mineiros em Franca: memória e trabalho na cidade industrial (1960 – 1980)*. Franca: Unesp, 1997.

GORINI, Ana Paula Fontenelle et al. *A indústria calçadista de Franca. Relatório Setorial BNDES*. 2000. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/relato/rs_7_ao1.pdf>. acesso em 19 set. 2012.

GUIDOLIN, Silvia Maria et al. *Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade*. Relatório Setorial BNDES. 2010. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set3104.pdf>. Acesso em 19 set. 2012

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Demográfico 2010*.

IPEA, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

LACERDA, Antônio Corrêa de. *Plano Real: entre a estabilidade duradoura e a vulnerabilidade externa*. In: KON, Anita (org.). *Planejamento no Brasil*. São Paulo: Perspectiva, 1999. Cap. 6. p. 211-242.

_____. *Economia brasileira*. São Paulo: Saraiva, 2000.

LANZANA, Antonio Evaristo Teixeira. *Economia brasileira: fundamentos e atualidades*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

_____. *Economia brasileira: da estabilização ao crescimento*. São Paulo: Atlas, 2009.

MIGLIOLI, Jorge. *Acumulação de capital e demanda efetiva*. 8. ed. São Paulo: T.A. Queiroz, 1995.

PERROUX, François. *A economia do século XX*. Tradução de José Lebre de Freiras. 2. ed. 1964.

REIS, Carlos Nelson dos. *A indústria brasileira de calçados: inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80*. (Tese em Economia). Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1994.

SARAVIA, Enrique. *Estado e empresas estatais. Criação e crescimento. O Papel das empresas estatais como instrumento de política pública*. Brasília: Ministério do Planejamento, 2004. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/dest/080707_GEST_Semlnter_estado.pdf>. Acesso em 18/09/2012.

SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Tradução de Maria Silva Possas. Coleção Os Economistas. São Paulo: Abril, 1982.

SILVA, Ricardo. Planejamento econômico e crise política: do esgotamento do plano de desenvolvimento ao malogro dos programas de estabilização. *Revista de sociologia e política*. Curitiba. V. 14. p. 77-101. jun. 2000. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rsocp/n14/a05n14.pdf>>. acesso em 26/11/2012

SINDIFRANCA. *Resenha Estatística*. Franca: NICC, dez. 2010. Disponível em: <<http://www.sindifranca.org.br/downloads/Resenha%20Dezembro%202010ab.pdf>>. Acesso em 19 set. 2012.

_____. *Relatório Mensal*. Franca: NICC, jul. 2012. Disponível em: <<http://www.sindifranca.org.br/downloads/NICC%20Resenha%20Estat%C3%ADstica%20JULHO%2012.pdf>> . Acesso em 19 set. 2012.

SOUZA, Francisco Eduardo Pires. A política de câmbio do Plano Real (1994-1998): Especificidades da âncora cambial brasileira. *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro: n. 5. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Jan. – jun. 1999. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%203/REC_3.1_02_A_politica_de_cambio_do_plano_real_1994_1998.pdf>. Acesso em 27/11/2012

SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 2000.

TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*: ensaios sobre a economia brasileira. 11. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1983.

TOSI, Pedro Geraldo. *Capitais no interior*: Franca e a história da indústria coureiro-calçadista. (Tese em economia). Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1998.