

O ²⁰⁰ TEMPO E O MODDO

N.º 78 Nova Série ABRIL 1970



**INDÚSTRIA
GUERRA**



QUERER E NÃO QUERER

os dilemas da “nova política industrial”

Não é possível julgar do significado (ou mesmo da simples «viabilidade») de uma estratégia de desenvolvimento a partir das intenções manifestadas pelos seus arautos. Assim é que a «nova política industrial» apresentada pelo Secretário de Estado da Indústria, embora fruto das necessidades objectivas da grande burguesia industrial à medida que se acentua a integração do capitalismo português no sistema mundial de trocas, representa de facto, como estratégia, um processo sinuoso, contraditório e de muito difícil concretização na forma «de choque» por que foi esboçada, tendo em conta a actual estrutura da economia nacional, bem como o contexto em que se insere.

Interessa, pois, testar a nova «linha de rumo» do Eng. Rogério Martins face à própria realidade donde decorre e sobre a qual visa actuar.

Em traços gerais, que adiante aprofundaremos, essa realidade pode ser caracterizada do seguinte modo:

— Uma estrutura industrial distorcida (ainda centrada essencialmente sobre a indústria ligeira), com muito baixa produtividade e baixo nível de salários, virada sobretudo para o mercado interno, mas em que é manifesta a crescente dependência técnico-financeira do capital estrangeiro — no sentido mais amplo, isto é, incluindo o incremento de trocas com o exterior, em particular nos últimos anos.

— Uma acentuada pulverização empresarial, mas em que é nítido um processo de concentração, quer de capitais, quer regional, a par de uma agricultura ainda ao sabor dos «elementos naturais», que alimentou o crescimento industrial em capital e força de trabalho, tendo, por esse mesmo crescimento, ficado «bloqueada».

**... «NUMA EUROPA ECONOMICAMENTE UNIFICADA
A NOSSA INDÚSTRIA NÃO TERÁ RAZÃO DE EXISTIR,
A NÃO SER PARA APOIO LOCAL
A TRABALHOS QUE A OUTROS COMPETIRÃO.»**

Vamos procurar deduzir os elementos catalizadores e as resistências que encontrará (e que já começaram timidamente a evidenciar-se) a «nova política industrial» a partir da análise de três aspectos fundamentais: estrutura industrial, relações com o exterior, produtividade competitiva. É óbvia a interligação destes campos de análise, mas parece-nos, apesar disso, levantarem problemas suficientemente diferentes para nos permitir atingir o objectivo proposto. Para cada um dos pontos em estudo, faremos preceder a análise de uma caracterização sumária por meio de indicadores, o que julgamos indispensável para bem enquadrar as questões essenciais.

A ESTRUTURA INDUSTRIAL

Começando pela *estrutura da produção*, e conhecido o papel dinamizador que representam numa economia as chamadas indústrias pesadas, a «distorsão» mais evidente situa-se na desproporção entre indústrias ligeiras e pesadas ⁽¹⁾: em 1967 estas contribuíram com pouco mais de 40% para o produto industrial.

Em termos de investimento, apesar da elevada intensidade capitalista do sector, a indústria pesada apenas absorveu cerca de metade do investimento industrial em 1967. Quanto a perspectivas de um processo correctivo: referindo-se ao sector-chave das indústrias metalúrgicas de base e metalomecânicas, essenciais num processo de desenvolvimento, pronunciava-se a própria Corporação de Indústria em 1968 dizendo: «Não só não apresentam padrões de investimento suficientemente dinâmico, como até esperam que a situação venha a agravar-se nos próximos anos» ⁽²⁾. Segundo o Eng. Cravinho ⁽³⁾ a estrutura industrial portuguesa em 1967, sob este aspecto e com base em indicadores internacionais «caracterizaria uma economia com produção industrial idêntica à portuguesa em 1962 ou 1963» (isto já tendo em conta, portanto, os países em fase similar de desenvolvimento) ⁽⁴⁾. A completar, é importante notar que «a maioria das unidades

englobadas na indústria pesada nacional devem essa classificação exclusivamente à nomenclatura estatística, já que pela tecnologia que empregam e produtividade que alcançam nada têm de característico da indústria pesada». ⁽⁵⁾ Uma parte considerável dos produtos do sector metalomecânico, por exemplo, consiste em bens ligeiros de consumo, enquanto que a própria indústria química está muito longe das produções de avançada tecnologia que dão a esse sector a classificação «de ponta» nos países avançados.

Como consequência destas carências estruturais, em particular no que toca às indústrias de bens de equipamento, acentua-se a dependência em relação à oferta estrangeira, mais competitiva em preços, qualidade e variedade, e acompanhada de «aliciantes» condições de financiamento ⁽⁶⁾. A indústria de bens de equipamento portuguesa tende a funcionar como pequena empresa subsidiária dos grandes grupos internacionais ⁽⁷⁾. Referindo-se essencialmente aos domínios da concepção e do projecto, podia afirmar o autor de uma comunicação ao Colóquio de Política Industrial que, a manter-se a situação actual, «numa Europa economicamente unificada a nossa indústria (de bens de equipamento) não terá razão de existir, a não ser para apoio local a trabalhos que a outros competirão» ⁽⁸⁾.

Quanto à *estrutura dimensional* basta indicar alguns números suficientemente significativos, tomados directamente ou calculados a partir do relatório apresentado ao Colóquio de Política Industrial sobre «Pequenas e Médias empresas». Indica-se aí que em 1964 98,2% das empresas eram «pequenas», 1,2% «médias» e 0,6% «grandes» ⁽⁹⁾, o que dá uma noção clara de «pulverização». No entanto, em termos de pessoal e de

⁽⁵⁾ Eng. Cravinho, op. cit.

⁽⁶⁾ Sobre este ponto, dizia recentemente o Dr. Correia de Oliveira no seu discurso (muito virado para o mercado interno e para o «espaço português») na Assembleia Geral do Banco Fonsecas & Burnay: «Quanto às formas de pagamento — nova forma de concorrência e de discriminação pelas economias ricas a favor das produções próprias — é preciso que elas não nos deslumbrem ao ponto de deixarmos que se traduzam em processo de criarmos dívidas que, nos prazos de liquidação, só muitas vezes poderemos saldar com grande dano dos patrimónios privados, que parte são do nacionais».

⁽⁷⁾ Importante, a este respeito a leitura do discurso proferido na última assembleia geral da SOREFAME.

⁽⁸⁾ Comunicação n.º 2.2, Eng. Galhardo Coelho.

⁽⁹⁾ Pequenas (PE) — até 100 assalariados.
Médias (ME) — 100 a 300 assalariados.
Grandes (GE) — mais de 300 assalariados.

Notar que os números indicados se referem a «estabelecimentos industriais». Uma empresa, no sentido corrente, pode compreender vários estabelecimentos.

⁽¹⁾ Pesadas: Celulose e Papel, Química e Petróleo, Prod. Minerais não metálicos, Metalúrgicas e Metalomecânicas (que incluem equipamento eléctrico e de transporte). Ligeiras: os restantes transformadores.

⁽²⁾ «Evolução dos Investimentos na Indústria», Corp. da Indústria, 1968.

⁽³⁾ «A estrutura industrial portuguesa à luz das comparações internacionais», 1966, I Semana da Metalomecânica.

⁽⁴⁾ Com efeito, nos países mais industrializados, as indústrias pesadas contribuem com mais de 60% para o produto industrial.

**PRETENDE-SE COM A «NOVA POLÍTICA INDUSTRIAL»,
QUE ATRAVÉS DA MAIS VIVA CONCORRÊNCIA,
INTERNA E EXTERNA, SÓ VENHA A SOBREVIVER
UM CERTO NÚMERO DE EMPRESAS «ECONOMICAMENTE VIÁVEIS».**

contributo para a produção industrial líquida, as 98,2 % PE representavam 53% dos assalariados e 42,8% do produto, enquanto que as 1,8% MGE tinham 47% dos assalariados e contribuíram com 57,2% do produto. Verifica-se, aliás, que a evolução, embora lenta, tem sido bem marcada: entre os inquéritos industriais de 57-59 e de 64 o número de pequenas empresas reduziu-se da ordem das 10 000 unidades enquanto que as médias aumentavam cerca de 350 unidades, e as grandes se reduziram de 100 (o que não as impediu de aumentar a sua participação no produto). É patente, pois, um processo que tende a concentrar uma parte cada vez maior da produção num número cada vez menor de grandes empresas, enquanto se vai progressivamente alargando o sector das médias empresas.

Quanto a concentração do capital, pode referir-se que já em 1961, num total de 20000 sociedades anónimas (não só industriais) as 200 maiores, com capital superior a 100.000 contos, detinham 75% do capital social do conjunto total.

Finalmente, no que respeita às *distorsões regionais*, basta referir que, de acordo com as estimativas incluídas no III Plano de Fomento, em 1965 os distritos de Braga, Porto, Aveiro, Lisboa e Setúbal terão contribuído com 78,2% do produto interno industrial. A esses mesmos distritos, juntos com os de Santarém, Leiria e Coimbra, correspondiam, também em 1965, 77,5% das novas unidades industriais, 90,4% dos novos fabricos e 99,4% das ampliações⁽¹⁰⁾. E ainda na mesma linha, verifica-se que, em 1967, 75% dos investimentos industriais se concentraram naqueles cinco primeiros distritos, com tendência para o agravamento nos próximos anos⁽¹¹⁾.

A política industrial proposta pelo Secretário de Estado da Indústria pretende responder, no seu enunciado, a estes problemas de estrutura por meio de um «saneamento» assente numa nova forma de «condicionamento», inspirada da experiência espanhola, que, a ser levada à prática com um mínimo de coerência, conduziria a breve prazo a uma autêntica hecatombe de pequenas e médias empresas, bem como (nem que fosse só por esse facto) a uma acentuada reconversão da produção. A aparente contradição planificação- liberalização, por vezes aflorada no decorrer dos debates do Colóquio de Política Industrial é, efectiva-

mente, uma «falsa» contradição: é certo que se liberalizaria uma mais vasto sector de actividades⁽¹²⁾ — e nesse sentido a política seria *mais* liberal que a anterior — mas com essa liberalização pretende-se, na realidade, que através da mais viva concorrência, interna e externa, ou da obrigatoriedade de mínimos tecnológicos⁽¹³⁾, só venha a sobreviver um certo número de unidades «economicamente viáveis» que terão o seu lugar entre as designadas como «actividades preferenciais». Ora esta «clarificação» do panorama industrial é condição básica para um planeamento capitalista quer a nível nacional, quer dentro de uma «divisão internacional de trabalho» que integrará esse planeamento no quadro definido pelos tais grandes centros exteriores que estão a «forjar o futuro».

Sem entrar em mais pormenores da «nova política» neste campo, e se atendermos ainda aos seguintes dois pontos:

— que, pese embora a sua relativa «fraqueza» global, é no sector das indústrias pesadas que se situam, salvo algumas excepções, as maiores unidades industriais (celulose, químicas, metalúrgicas de base, metalomecânicas, petróleos).

— que a política definida assenta essencialmente na «rendabilidade», com prioridade sobre critérios de regionalização, apenas marginais, já poderemos tirar algumas conclusões com interesse.

Assim, não será surpreendente que a «nova política» encontre uma desesperada oposição por parte dos pequenos e «minúsculos» empresários industriais condenados sem apelo na sua esmagadora maioria, pois raros são aqueles a quem se põe sequer o problema da «reconversão», que não implique simultaneamente um substancial aumento de dimensão. Ora isto exige não só capital, mas imaginação, iniciativa, conhecimentos de mercado e de gestão, que estão ausentes da generalidade desses empresários. Têm diante de si

⁽¹²⁾ «O regime vigente sujeita a *autorização prévia* a instalação de unidades em sectores que correspondem a cerca de 54% do pessoal e 65% do valor da produção (dada a base estatística estes valores estão subavaliados, podendo elevar-se o último até cerca de 72%). O regime proposto diminuirá, no grupo A (*autorização prévia*), essas percentagens admitindo-se, como ordem de grandeza, que desçam para cerca de 6% e 17% respectivamente. Ficarão obrigadas a *satisfação de mínimos* (grupo B) as actividades que empregam 42% dos trabalhadores da indústria e que contribuem para o valor da produção total com 26%», discurso do Eng. Rogério Martins.

⁽¹³⁾ Nos sectores condicionados tecnologicamente, qual será a posição das actuais unidades sub-dimensionadas?

⁽¹⁰⁾ «Portugal, país macrocéfalo», Silva Costa, pág. 27 e segs.

⁽¹¹⁾ «Evolução dos investimentos na indústria». Corporação da Indústria, já citado.

**... AS SOLUÇÕES POSSÍVEIS EXIGEM
UM ELEVADO GRAU DE «CONSCIÊNCIA CAPITALISTA»,
ATROFIADA, DE RESTO,
PELA PRÓPRIA IDEOLOGIA EM VIGOR.**

o espectro da «proletarização», no sentido em que só lhes resta empregar-se por conta de outros. Sabido que ainda terão hoje ao serviço cerca de 50 % dos assalariados na indústria, é fácil de imaginar a pressão política que procurarão exercer, com base, entre outras coisas, nos sérios problemas sociais que resultariam de uma acção «precipitada».

Uma reacção idêntica virá por certo igualmente a manifestar-se entre as médias empresas, cujo grau de competitividade num mercado aberto se afigura, em geral, muito desfavorável. A elas se dirigem principalmente as «palavras de ordem» de reconversão e revitalização enunciadas pelo Eng. Rogério Martins. A maioria delas, de facto, o caminho que se aponta é o da concentração, ou da absorção por grandes grupos industriais ou financeiros, e isto mesmo naqueles casos em que as suas actividades pertençam aos sectores ditos «preferenciais». Também aqui as soluções possíveis exigem um elevado grau de «consciência capitalista», atrofiada, de resto, pela própria ideologia em vigor. No comportamento deste sector terá um peso particular o pânico relativo ao condicionamento tecnológico e, em última análise, travar-se-á provavelmente uma severa batalha em torno dos «mínimos» a fixar.

Os grandes grupos, em princípio, estariam destinados a ser os beneficiários directos da «nova política». Objectivamente, são os seus interesses que estão a ser defendidos. Não é, aliás, no domínio das alterações da estrutura industrial que se poderá situar a sua oposição. Veremos adiante quais os factores que levam, de modo aparentemente paradoxal, alguns deles a manifestar forte resistência. Note-se, no entanto, que dadas as suas ligações estreitas com as mais importantes empresas bancárias, é natural que se inquietem, por essa via indirecta, perante a hipótese de um desaparecimento em massa de pequenas (e médias) empresas, que continuam a constituir uma parte apreciável do negócio bancário entre nós. Se é certo que a médio prazo as operações com grupos estrangeiros ou de financiamento a sólidas empresas nacionais pode oferecer perspectivas interessantes, a curto prazo causaria sérias dificuldades o declínio brusco do seu esquema de crédito tradicional (bastante rendoso) por meio de um processo acelerado de falências entre a sua numerosa clientela de pequenas empresas ⁽¹⁴⁾.

À margem dos interesses da burguesia industrial e financeira, poderemos ainda referir que, dada a essencial preocupação de rentabilidade-competitividade que fundamenta a «nova política industrial», a consideração

dos desequilíbrios regionais aparece um pouco secundária. O sector agrícola terá o seu papel como fornecedor de produtos agro-silvícolas à indústria, na medida em que o possa fazer em condições favoráveis, além de se esperar que venha a absorver quantidades crescentes de produtos industriais (máquinas, adubos, etc.) Isso poderá condicionar eventualmente a localização de algumas unidades industriais, mas só quando essa fôr a localização «mais rendável». Sendo assim, é lógico que, por um lado, os interesses agrários verão este novo impulso industrial como uma fonte mais de atraso relativo, e levantarão a sua voz «escandalizada» contra esta «fúria de progresso». Outros agentes dos interesses regionais das zonas «abandonadas» (comerciais, p. ex.) os acompanharão no seu protesto.

RELAÇÕES COM O EXTERIOR

Uma análise das nossas relações exteriores, não pode ser efectuada simplesmente com base em observações mais ou menos superficiais da balança de pagamentos ou dos tipos de bens e serviços comercializados. Isto porque elas reflectem a realidade mais profunda da integração do capitalismo português no mercado mundial e a posição e relações que nele estabelece com os monopólios internacionais. O fenómeno da «integração europeia» ou «mundial» é uma realidade inelutável na fase monopolista do capitalismo português. A assimilação de Portugal pelos grandes «espaços», as formas que ela reveste e as consequências que provoca em termos de relação de troca e de penetração de capital estrangeiro, são as realidades subjacentes a qualquer análise da estrutura das relações económicas portuguesas com o exterior.

É a partir de 1961, face às crescentes exigências de capital para fins não produtivos e consequentes dificuldades financeiras do Estado na promoção do desenvolvimento, que se arvora em política oficial o recurso ao financiamento externo, como «forma supletiva de fomento económico», e se começa a registar um

⁽¹⁴⁾ A fim de enfrentar este problema, e após indicar as condições de solidez empresarial que reputa indispensáveis, propõe o Dr. Correia de Oliveira, no discurso citado: «No contacto diário com empresas já suas clientes, e cuja estrutura e organização não obedeça às condições acima referidas, os Bancos comerciais deveriam progressivamente, mas firmemente, fazer, pela via de um condicionamento explicado da linha de crédito dessas empresas, a pressão que as conduza à sua reorganização». Por outras palavras, em lugar do processo descontrolado que uma «política de choque» teria por efeito, preconiza-se uma *progressiva* reconversão controlada pela própria Banca.

O CAPITAL ESTRANGEIRO EVITA OS RISCOS DE UMA PARTICIPAÇÃO DIRECTA NOS EMPREENDIMENTOS NACIONAIS, EFECTUANDO A SUA PENETRAÇÃO POR VIAS MAIS SUBTIS E MUITO MAIS RENDOSAS A LONGO PRAZO.

enorme afluxo de capitais, a par da adopção duma libérrima política fiscal e de exportação de lucros ⁽¹⁵⁾.

Assim, são desde logo particularmente significativos os números indicados pelo Banco de Portugal relativos aos valores globais de entradas de capitais estrangeiros no nosso país: de 1,1 milhões de contos em 1961, passa-se a 2,8 milhões em 65, 4,85 milhões em 66 e 5,8 milhões em 68.

Se averiguarmos as formas preferenciais de entrada desses capitais, é fácil de verificar que as modalidades mais importantes, todas elas evoluindo em sentido crescente, são os «créditos financeiros» e os «créditos ligados a transacção de mercadorias» — atingindo, cada um desses itens a ordem dos 2 milhões de contos nos últimos anos — as «compras de títulos» e as «participações no capital de empresas nacionais» — representando, cada um dos sectores, valores variáveis entre 500 e 600 mil contos.

A estratégia que daqui se pode deduzir é a de uma reduzida intervenção «directa» no processo produtivo. Pelo contrário, assiste-se, sim, a um reforço acentuado dos compromissos financeiros, quer públicos quer privados. Ora estes compromissos vão muito para além dos simples esquemas financeiros, pois estão-lhes associados, normalmente, condições estritas de utilização de técnica e de equipamentos estrangeiros, com uma limitação da participação nacional em termos de autêntico «bloqueamento». O capital estrangeiro evita assim os riscos de uma participação «directa» nos empreendimentos, efectuando a sua penetração por vias mais subtis e muito mais rendosas a longo prazo ⁽¹⁶⁾.

⁽¹⁵⁾ Quanto à exportação de lucros, v. dec.-lei n.º 46312, de 25-4-65.

⁽¹⁶⁾ Uma modalidade típica de «intervenção» dos monopólios norte-americanos nos países sub-desenvolvidos: em vez de correr os riscos de um investimento directo, em economias instáveis, eles assumem «posições» nas empresas nacionais através da venda em exclusivo, de matérias-primas, materiais e direitos de utilização de patentes. As receitas provenientes destas vendas correspondem de facto, a uma antecipada retirada de lucros, frequentemente antes mesmo de serem postos no mercado os produtos respectivos. Desta forma se produz um controle e bloqueamento da evolução e grau de desenvolvimento técnico dos países atrasados.

Em Portugal verifica-se, nomeadamente, um domínio tecnológico através da introdução de «Know-how» estrangeiro, segundo modalidades como (a título exemplificativo):

- a) Participações em firmas nacionais implicando a utilização da tecnologia estrangeira sob a forma de «exclusivo» e a ser fornecido à medida das conveniências do grupo estrangeiro.
- b) Domínio do mercado de oferta de bens de equipamentos concebidos, projectados e fabricados no estrangeiro, e em cujos preços se incluiu o respectivo «Know-how» básico, enquanto ao comprador se transmite apenas o «modo de utilização» das máquinas.
- c) Controle de fabricos nacionais, através de venda de «direito de utilização de patentes» e formas diversas de «licenciamento».

Interessa, mesmo assim, detectar os tipos de actividade para onde se dirigem as aplicações directas, pois também esse mecanismo é bastante elucidativo ⁽¹⁷⁾ :

— Investimentos em sectores de baixa tecnologia em que a barateza da força de trabalho ou das matérias-primas desempenha um papel importante: indústrias de confecções, embalagens, montagens, etc. bem como em sectores de tecnologia mais avançada ou integrados em circuitos de produção de indústrias de ponta implantadas no estrangeiro (por exemplo, elementos intermédios para indústrias de electrónica). Os sectores mais avançados tendem, de resto, a ficar, tecnológica e financeiramente, cada vez mais dependentes dos grupos internacionais, passando a sua expansão por uma acentuação de tal dependência ⁽¹⁸⁾.

De notar ainda, quanto àquelas indústrias de fraca intensidade capitalística, certas vantagens adicionais p. ex. na preferência para concessão de créditos bancários (reduzidos mas baratos) relativamente às empresas exclusivamente portuguesas. A banca nacional favorece quem lhe oferece melhores garantias e lhe possibilita lucrativas operações cambiais com moeda estrangeira. Pode dizer-se que boa parte de operações deste tipo por parte do capital internacional é financiada por dinheiro português ⁽¹⁹⁾, e nessa medida um valor relativamente baixo de investimentos directos pode representar um controle externo muito mais considerável do que os números aparentam.

— Investimentos em sectores preferencialmente virados para a exportação (são, em muitos casos, aliás, actividades do tipo anterior). Em Portugal realizam-se as operações intermediárias ou finais da preparação de certos produtos que são seguidamente vendidos a preços internacionais grandemente vantajosos no mercado mun-

⁽¹⁷⁾ Para maior pormenor, v. fontes citadas no artigo «Investimentos estrangeiros: vantagens ou desvantagens?», de Palma Andrés, in «Economia lusitana», 2.ª série, n.º 3.

⁽¹⁸⁾ V. nota ⁽¹⁶⁾.

⁽¹⁹⁾ V. «A Capital», suplemento «Economia e Técnica», 22-2-69. art. de L. S. Matos.

**NÃO SÓ AS RELAÇÕES DE TROCA COM O ESTRANGEIRO
TENDEM A DEGRADAR-SE, COMO TAMBÉM
OS LUCROS DAS VENDAS SÃO POR SUA VEZ EXPORTADOS,
RENOVANDO ASSIM AS RELAÇÕES DE DEPENDÊNCIA.**

dial. Quer dizer: o financiamento externo, realizado em nome do suprimento da fraca acumulação nacional, vem realmente bloqueá-la pela exportação dos lucros, realizados à custa do agravamento das distorções da estrutura industrial.

— Apesar da «exiguidade do mercado interno», assiste-se igualmente a uma crescente penetração nos domínios da produção de bens de consumo, de mais elevada rendabilidade imediata, bem como à crescente intervenção no sector dos serviços. E assim assistimos, num país com carências de base, ao empolamento dos consumos supérfluos estimulados pelos interesses estrangeiros no sector de bens de consumo, enquanto que por virtude da fácil penetração no mercado interno de bens de equipamento a indústria pesada produtora de tais bens se encontra estagnada ou subordinada aos interesses do capital internacional.

As consequências deste processo nas relações de troca são fáceis de calcular:

- a) o sector das exportações é dominado por matérias primas, produtos provenientes do sector primário (agricultura, pesca) brutos ou industrializados sob a forma de bens de consumo de procura rígida, produtos industriais semi-manufacturados ou manufacturados também de procura rígida (cortiças, minérios, madeiras, vinhos, conservas, polpa de tomate, têxteis, artefactos de cortiça, etc. ...)
- b) as importações são essencialmente constituídas por produtos manufacturados, bens de equipamento e outros frutos de técnicas elaboradas. Isto sem contar com as importações das técnicas em si mesmas, dificilmente quantificáveis ⁽²⁰⁾.

O resultado desta situação não é só nem principalmente a situação deficitária da balança comercial. Se nos lembrarmos que, por um lado, no mercado mundial se processa um embaratecimento absoluto

⁽²⁰⁾ Convém ter presente que uma industrialização feita com base na substituição de importações não conduz a uma diminuição destas: limita-se a deslocar o seu acento tónico para outros bens — nomeadamente, de equipamento — exigidos pelo próprio crescimento industrial, e que são precisamente aqueles que os países industrializados têm maior interesse em exportar.

das matérias-primas e produtos pouco elaborados, enquanto os bens manufacturados vendidos pelos países ricos tendem a encarecer, e que, por outro, o comércio externo nacional vai sendo crescentemente dominado pelos capitais estrangeiros, somos levados à seguinte conclusão: não só as relações de troca tendem a degradar-se com prejuízo para o país ⁽²¹⁾, como os lucros das vendas são exportados, frustrando a aplicabilidade de tais excedentes e renovando as relações de dependência.

Se apreciarmos agora o campo, fundamental, dos «investimentos» indirectos, verificados que o sector privado tem beneficiado de volumosos créditos financeiros, sem falar dos créditos comerciais, cujas consequências já referimos. Esses créditos financeiros devem representar actualmente mais de 20 % da formação bruta de capital fixo do sector privado. Não é de estranhar que vamos encontrar entre os beneficiários de uma parte considerável destes créditos os principais grupos nacionais: Siderurgia, Petróleos, Indústrias químicas, Construção naval.

Tem, aliás, também aumentado de modo sensível a dívida externa privada com aval do Estado, que se situava em 2 milhões de contos em 1963 e 3,7 milhões em 1965 (parte não amortizada). Quanto a esta, convém mencionar que ela teve por fim, em boa medida, o financiamento de empreendimentos nos territórios ultramarinos, sobretudo no sector dos transportes e indústrias extractivas ⁽²²⁾. Isto introduz-nos no problema da penetração dos capitais estrangeiros naquelas regiões.

Trata-se, de facto, de uma penetração na exploração de matérias-primas (minerais, hidrocarbonetos, fosfatos, potassa, etc.), que simultaneamente permite um controle de economias que representam, de igual modo, mercados «virgens».

A burguesia industrial portuguesa vai entretanto tratando de participar num empreendimento que não

⁽²¹⁾ Assim, por exemplo, relativamente ao comércio externo com a Alemanha Federal e a Grã Bretanha, em 1962, Portugal pagou em média 9,7 contos por tonelada importada e recebeu 3,6 contos por tonelada vendida. Isto sob reserva da falibilidade na expressão das relações de troca em função da «tonelada» em lugar da «hora de trabalho».

⁽²²⁾ V. III Plano de Fomento, vol. I, pg. 200.

É SINTOMÁTICO QUE O III PLANO DE FOMENTO PREVEJA QUE, DOS INVESTIMENTOS A REALIZAR NOS TERRITÓRIOS ULTRAMARINOS, NO PERÍODO 1968-73 MAIS DE 1/3 PROVENHA DE FINANCIAMENTOS EXTERNOS

tinha capacidade de realizar, o que lhe permite assegurar posições num futuro que será dirigido, essencialmente, pelo grande capital internacional. Para as economias locais é o clássico domínio através da exploração de produtos primários para exportação, do círculo vicioso entrada de capitais — saída de lucros, reembolsos e encargos financeiros; o bloqueamento da industrialização; a total distorsão da economia, centrada em meia dúzia de produtos primários.

É sintomático, neste aspecto, que o III Plano de Fomento preveja que, dos investimentos a realizar naqueles territórios no período 1968-73, mais de 1/3 provenha de financiamentos externos.

Quanto à dívida externa pública, pelo seu elevado montante e condições, ela representa necessariamente para o país uma posição de dependência dos grandes grupos prestamistas, tendo-se traduzido, sem dúvida, na cedência de facilidades para a actuação desses grupos adentro da economia portuguesa⁽²³⁾. Mas se se deve acentuar os seus efeitos, numa diminuição da força contratual do governo à escala mundial (e local), é também de referir a sua inevitabilidade, dada a função que desempenha de suprir a necessidade de recursos financeiros por parte do Estado, cujo crescimento se tem vindo a agravar desde 1961.

A título de apreciação final há que esclarecer um último e importante aspecto: o actual processo de bloqueio e penetração do capitalismo estrangeiro em Portugal, com todas as consequências que analisámos, é um fenómeno inerente à própria existência e posição do capitalismo português no mercado mundial: dependência do comércio externo, distorções estruturais etc., são a consequência necessária duma integração a partir de certo momento inevitável, que para os parceiros menores significa sempre dependência.

Não há pois contradição entre o acentuamento dos factores de exploração e a «integração»: a busca pelo capitalismo português de uma posição «aceitável» a nível internacional passa pelo estreitamento, em subordinação, com os monopólios estrangeiros. E isto a um ritmo tanto mais rápido quanto maiores forem as dificuldades do Estado no apoio à acumulação nacional e, conseqüentemente, maior for a necessi-

(23) No seu referido discurso, o Dr. Correia de Oliveira aponta estas servidões embora, naturalmente, as apresente apenas como um hipotético risco: «... não podemos esquecer que a segurança nacional impõe ao Estado limites no seu recurso ao crédito, e particularmente ao crédito externo, pois que mal nos iria se alguma vez não pudesse ser livremente decidida em terra portuguesa a política de Portugal».

dade de «financiamento supletivo» por parte do capitalismo internacional.

Eis-nos pois melhor apetrechados para compreender o alcance duma «nova política» que faz do apelo ao investimento externo instrumento básico do desenvolvimento industrial.

PRODUTIVIDADE E COMPETITIVIDADE

O estudo da produtividade interessa-nos não como «medida» imediata do grau de eficácia da mão de obra empregada, mas por reflectir importantes realidades da estrutura industrial: política de salários, dimensão e aperfeiçoamento tecnológico das unidades industriais e qualificação da força de trabalho.

No tocante a estes aspectos o panorama português pode ser caracterizado da seguinte forma:

- a) Entre 1960-67 a taxa média de crescimento anual dos salários reais e monetários foi de respectivamente 3,5 % e 6,9 %, sendo tais valores dos mais baixos para todos os países da EFTA e da CEE⁽²⁴⁾, e tanto mais grave quanto os níveis relativos já acusavam uma desproporção enorme;
- b) Em 1960, 65,8 % dos activos na indústria extractiva e 46,7 % dos activos na transformadora, não possuíam nem frequentavam um grau de ensino. Considerando os estabelecimentos que em 1964 empregavam de 21 a 1 000 pessoas verificou-se que desta mão-de-obra só 2,6 % a 5 % possuía cursos secundários médios ou superiores⁽²⁵⁾;
- c) A nossa indústria, como se viu, apresenta um elevado grau de dispersão empresarial e um predomínio de indústrias ligeiras de fraca tecnologia⁽²⁶⁾.

(24) Dados citados no Rel. n.º 4 do Col. Pol. Ind. «Mão de Obra Industrial», Dr.as Aurora Murteira e Isilda Branquinho.

(25) De 2,6% nos estabelecimentos de 21 a 50 pessoas, a 5% nos estabelecimentos de 501 a 1.000 pessoas. Rel. cit.

(26) Embora já tenha sido demonstrado, para o caso português, que, contrariamente ao que é normal, as indústrias ligeiras não têm produtividade inferior às pesadas, o que confirma o facto já apontado de que estas só o são, com efeito, por classificação estatística (v. estudo cit., de Eng. Cravinho).

... UM CRESCIMENTO SALARIAL COMO MOTOR DA PRODUTIVIDADE, DA MODERNIZAÇÃO, DO AUMENTO DE DIMENSÃO.

As consequências no que respeita a produtividade necessariamente reflectem tal situação: em 1963 o valor acrescentado por pessoa empregada na indústria transformadora — 913 dólares — era o mais baixo do conjunto dos países da Europa, E. U. A., Argentina e Japão (não se consideraram a Grécia e a Turquia). Para 1967, com base em 1960, o índice português de produtividade nas indústrias transformadoras era de 134, superior ao dos principais países industrializados. No entanto, dado o abismo existente «à partida», constata-se que «as diferenças do ritmo verificadas não foram suficientes para anular a posição bastante desfavorável do país no que se refere à eficiência da mão-de-obra, relativamente aos seus mais directos concorrentes em mercado aberto» (27).

A situação actual resulta do próprio esquema de desenvolvimento industrial praticado entre nós a partir da guerra: criar uma indústria protegida alfandegariamente da concorrência externa, ao abrigo de pressões salariais, lentamente concentrada dentro de um quadro de instrumentos proteccionistas e de condicionamento. De tal estratégia nasceu uma estrutura caseira, à medida das diminutas dimensões do mercado interno, sem problemas sociais e cujo progresso decorreu em boa medida numa «adequada» repartição dos rendimentos. Lembremo-nos que a despeito dos rasteiros índices de produtividade registados, os aumentos da produtividade industrial conseguiram ser superiores aos dos salários! (28).

A indústria pôde pois até agora viver sem sobresaltos de maior, com desconhecimento de problemas de gestão, usando mão-de-obra não qualificada, com elevados custos de matérias-primas e energia, sem preocupações de qualidade etc., sem que isso lhe impedisse uma aparente competitividade num mercado interno «reservado».

Assim viveu, de facto, até que a iminência das «integração» obrigasse os «jovens turcos» da tecnocracia portuguesa a lançar o grito de alarme da «reorganização» e «modernização»: reforçar a «competitividade internacional» da oferta, «condição de sobrevivência» do capitalismo português; melhorar a produtividade industrial, passo necessário para alcançar tal objectivo.

Aqui se insere uma «nova estratégia de mão de obra», a «política activa de mão de obra»: realizar o

«melhor aproveitamento dos meios humanos no sentido dum acelerado desenvolvimento industrial» (29). E nesta óptica se inscreve também um crescimento salarial como motor da produtividade, da modernização do aumento de dimensão (30). Arvorar em «preferências» indústrias intensivas em mão-de-obra mas simultaneamente tecnologicamente avançadas, onde se praticam salários mais elevados «e com grande capacidade de criar empregos de elevada qualificação profissional» (31), eis um objectivo central, que implica paralelamente a adopção de medidas no controverso campo do alargamento do acesso ao ensino.

A eventualidade duma concretização rápida e massiça de tais propósitos causa várias apreensões mesmo entre os grupos económicos mais «modernos» e «europeus». A despeito de objectivamente uma tal política de mão de obra corresponder inteiramente às suas necessidades de reforço da competitividade a nível internacional, é de esperar que, quer por parte dos interesses dos grandes grupos, quer originados por outros sectores da classe dominante, do aparelho de Estado ou das médias empresas, se levantem vários obstáculos no sentido de dificultar uma aplicação «demasiado rápida» daquelas medidas.

Com efeito, para além dos temores relativos a uma «descompressão» político-sindical, é pouco previsível, no plano económico, que a generalidade das grandes empresas estejam dispostas a aceitar uma contracção dos lucros como meio de evitar um surto inflacionista resultante de subidas salariais. Às tensões inflacionistas já existentes vir-se-iam juntar novos factores que poderiam desencadear um processo de subida de preços em flecha só evitável por uma redução nos lucros. A recusa «pouco esclarecida» duma política que a médio prazo se traduziria em lucros suplementares, e o receio do «espectro inflacionista» que essa própria recusa viria agravar, levam a uma atitude «prudente» quanto ao problema da «actualização» dos salários.

(29) Rel. cit. pág. 4.

(30) «O baixo teor dos salários não pode ser... base determinante duma selecção de actividades», proclamou o Eng. R. Martins, acrescentando que «o aumento de salários deve não só acompanhar o aumento de produtividade mas tenderá normalmente a ultrapassá-lo... Para manter o valor global do lucro, e para o aumentar o empresário terá de aumentar o número de unidades produzidas». Discurso de abertura do Colóquio de Política Industrial.

(31) Rel. cit. pág. 6. Não é por acaso que o acento é sempre posto na «formação profissional» e nunca na educação de base em particular por parte dos industriais. O seu interesse reside, de facto, em pôr os trabalhadores em condições de «produzir mais», e não de «pensar mais». Isto foi patente por exemplo, nas intervenções feitas durante o Colóquio de Política Industrial.

(27) Rel. cit. pág. 13.

(28) Com base nos dados referidos no Rel. cit. constata-se que a taxa média anual de crescimento da produtividade na indústria transformadora entre 1960-1967 foi de 6,1%, sendo a dos salários reais de 3,5%.

**TENDO EM CONTA AS TENSÕES EXISTENTES
NO SEIO DA CLASSE DOMINANTE PORTUGUESA,
OS CAMINHOS EVENTUALMENTE PREVISÍVEIS
PODERÃO SER BLOQUEADOS, ALTERADOS, OU SÚBITAMENTE FACILITADOS.**

Por outro lado, sendo de prever que a rápida aplicação da «nova política industrial» (não apenas nos seus aspectos salariais) viria contribuir para apressar a ruína dum grande número de P. M. E., não é de surpreender que a burguesia em globo se inquiete com os reflexos que isso possa ter na «paz social».

A TERMINAR...

Não pretende este texto terminar pelo enunciado ou previsão de caminhos concretos que a curto ou médio prazo poderá tomar a evolução do capitalismo português.

Detectada numa linha geral de evolução e analisadas algumas das principais contradições que ela encerra, apenas procurámos contribuir para a caracterização dum contexto, a partir do qual e tendo em conta as tensões existentes no seio da classe dominante portuguesa, os caminhos eventualmente previsíveis poderão ser bloqueados, alterados, ou súbitamente facilitados.

O que nesta conclusão pretendemos sistematizar são algumas das principais linhas de força que actualmente fazem correr os sectores «mais avançados» do capitalismo e os obstáculos económicos e ideológicos que se levantam às medidas por estes preconizadas em nome dos interesses reais dos grandes grupos.

Assim, e resumindo poderemos apontar que:

- 1.º) O capitalismo português, ao atingir a presente fase se encontra em processo necessário de integração no mercado capitalista mundial, tentando dentro dele assegurar uma posição, não obviamente de predomínio, mas de relativa «prosperidade na dependência».
- 2.º) Esta sujeição à «especialização» internacional de tarefas imposta pelos grandes grupos internacionais, se, por um lado, se traduz num crescente domínio da economia portuguesa por parte do capitalismo estrangeiro, por outro, exige da grande burguesia industrial ou melhor, dos «mais esclarecidos» intérpretes dos seus interesses, a nível da jovem tecnocracia, a formulação e urgente execução duma nova estratégia desenvolvimentista, assente num aparelho de Estado modernizado, numa economia «aberta», concentrada e «racionalizada» ⁽³²⁾.

- 3.º) Porém, factores de vária ordem, fazem de tal adaptação um processo contraditório e complexo, podendo vir a impedir a sua aplicação «brutal» sob a forma de terapêutica de choque, e amortecendo, em larga medida, os seus impulsos iniciais.

As causas desta travagem, podemos encontrá-las não só nos sectores economicamente fora da carroça europeia, como nos próprios grupos beneficiários directos das medidas preconizadas.

Nuns casos, a preocupação da possível derrocada iminente de interesses até agora protegidos por privilégios que tendem a desaparecer faz P. M. E. e agrários mobilizar, ao nível dum aparelho de Estado ainda permeável, todas as influências bloqueadoras de tais medidas. Noutros é a própria falta de «consciência capitalista» que leva os beneficiários objectivos da «nova política» a encarar com atávico receio e inquietação as mudanças anunciadas. Subjacente a ambos, a débil estrutura dum capitalismo monopolista incipiente ⁽³³⁾.

FERNANDO ROSAS
JOÃO MARTINS PEREIRA

⁽³²⁾ Esta a tal «estratégia de adequação» de que fala no seu discurso o Eng. Rogério Martins, após afirmar cruamente que o «futuro não está nas nossas mãos» e que não tem sentido pensar que «um país da nossa dimensão se pode subtrair às consequências das forças que estão forjando o futuro», (e que ultrapassam largamente, como frizou, o âmbito nacional). Por isso também o mesmo discurso se refere ao «desafio exemplar (...) à capacidade de reformarmos a Administração Pública para também ela se adaptar às novas exigências de dinamismo e abertura ao vasto mundo, que a hora impõe».

Essa estratégia de adequação é, muito simplesmente, a que aponta para a criação de um capitalismo de grandes grupos sólidamente ligado ao capitalismo monopolista internacional e apoiado numa rede de médias (e pequenas) empresas tecnologicamente evoluídas. A multiplicidade dos canais de influência ao nível da política local ou da repartição ministerial terá de ser eliminada, em benefício de critérios «técnicos», «precisos», «neutros», que constituirão, *de facto* os caminhos da concentração económica e portanto, simultaneamente, do controle do poder político por parte daqueles grupos que sobreviverão e se fortalecerão.

⁽³³⁾ Convém também ter bem presente o que isto significa com o «guinada ideológica». A simples «modernização» dos homens, dos métodos ou da produção ideológica do aparelho do Estado encontrará (já está a encontrar) uma resistência considerável da parte de numerosos sectores da burguesia, como sejam, entre outros: os sectores da pequena e média burguesia industrial directamente ameaçados na sua própria sobrevivência, os grupos (de maior ou menor dimensão) sólidamente implantados extra-Europa, a «burguesia» fundiária incapaz de se adaptar a novos conceitos de produção e gestão e de aceitar indispensáveis alterações da estrutura agrária, sectores não-económicos (melhor: não produtivos) cuja força política é de particular importância etc. etc. Mesmo os sectores mais «evoluídos» da grande burguesia industrial temem, atávicamente, uma tal guinada, pois estão bem conscientes de que, fora da classe dominante existem forças sociais que, por si só, podem pôr em causa os esquemas traçados e dar origem a inflexões irreversíveis e, disto é exemplo o caso Lisnave.