Américo Ramos dos Santos

Análise Social, vol. XIII (49), 1977-1.º, 69-95

Desenvolvimento monopolista em Portugal (fase 1968-73): estruturas fundamentais

INTRODUÇÃO

Este artigo pretende ser um contributo, necessariamente modesto, para o esclarecimento de uma fase do capitalismo português ainda pouco conhecida: a fase marcelista, que localizaremos, em linhas gerais, entre 1968 e o 25 de Abril de 1974.

Terá interesse conhecer como neste tão reduzido número de anos se deram alterações qualitativas importantes na estrutura económica portuguesa, quais as estruturas fundamentais que suportaram tais modificações qual o grau de intensificação do desenvolvimento monopolista e como se articulou este processo de desenvolvimento acelerado do capitalismo monopolista com a formação social portuguesa.

A abordagem que neste artigo faremos destas questões fundamentais centra-se em três aspectos que, num primeiro momento, nos parecem ser mais determinantes: *estruturas monopolistas, centralização e concentração do capital* e *tecnestrutura dos grupos monopolistas*. Será, portanto, nos aspectos estruturais e no papel da tecnocracia que concentraremos a nossa atenção.

Paralelamente à análise deste processo de intensificação monopolista será importante conhecer como reagiram a base material e as forças produtivas a essa crescente articulação e concentração do poder económico nos grandes grupos nacionais, se as condições materiais de um crescimento económico a médio e a longo prazos estavam a ser estabelecidas no quadro de um capitalismo avançado, ou se, pelo contrário, assistíamos a uma progressiva degradação da base económica e deterioração do sistema financeiro. É o que teremos oportunidade de ver no próximo artigo.

É, porém, evidente que a análise desta fase se não poderá encontrar desligada de todo o processo histórico do capitalismo em Portugal. É neste contexto que o presente artigo terá de ser interpretado. De facto, se, em termos globais, se pode afirmar que a formação social portuguesa evoluía exprimindo uma articulação de formas pré-capitalistas com um capitalismo concentracionário cada vez mais dominante, parece-nos que não se poderá ignorar uma especificidade e faseamento que essa evolução apresenta, em particular nos últimos quarenta e oito anos. O papel do Estado, a ideologia dominante, a abertura ao exterior, a questão colonial, a necessidade de

«modernizar» a economia e o papel de sucessivas gerações de tecnocratas são vectores susceptíveis de permitir uma delimitação temporal com homogeneidade mínima.

Por outro lado, este tipo de caracterização afigura-se-nos fundamental para uma análise mais aprofundada da situação actual da economia portuguesa.

O ciclo político que enquadra a evolução do capitalismo em Portugal durante quarenta e oito anos poderá ser observado em quatro fases de relativa coerência interna.

1.ª A fase do ruralismo corporativista: 1926-28 a 1944-45;
2.ª A fase da tentativa de industrialização e de abertura ao exterior: 1945-46 a 1958-59;
3.ª A fase da contradição economia nacional/integração europeia: 1960 a 1967-68;
4.ª A fase da tecnocracia regeneradora: 1968-69 a Abril de 1974.

Qual é então o quadro geral existente no começo desta última fase? Por outras palavras, *qual é o pano de fundo nos domínios económico e financeiro quando se põe o problema da substituição de Salazar?*

a) Isolamento político em relação ao exterior, nomeadamente no quadro europeu, em claro antagonismo com uma necessidade crescente da abertura da nossa economia;
b) A agudização da questão colonial tornava mais visível a contradição da integração do então chamado *espaço económico nacional* e o processo de integração e reorganização da economia nacional decorrente da adesão à EFTA;
c) Em consequência, os grandes interesses e grupos monopolistas não conseguem articular o novo modelo de industrialização que lhes é exigido do exterior e a necessidade de uma progressiva implantação económica nas colónias;
d) O crescimento industrial puxado pelo exterior repercutiu-se principalmente numa maior intensificação da capacidade instalada, sendo reduzida a inovação tecnológica numa pulverizada e obsoleta estrutura industrial;
e) A produção agrícola permanecia estagnada, reflectindo uma estrutura agrária atrasada, de investimento reduzido e assente numa tradicional política de subsídios;
f) A tentativa de racionalizar uma política económica contraditória através do recurso à elaboração de planos indicativos (planos de fomento) encontrava-se frustrada e desacreditada. A execução financeira e material dos programas de investimento ficavam sistematicamente aquém do programado. Os objectivos jamais eram atingidos;
g) Um aparelho de Estado corrupto, incapaz de introduzir elementos de dinamização económica;
h) Aceleração da corrente migratória europeia para níveis sem precedentes, colocando limites a um tipo de industrialização que se baseava numa mão-de-obra abundante, não qualificada e de baixos salários;
i) Tendência para uma deterioração das bases que haviam possibilitado um longo período de estabilização dos preços, criando as condições

que permitiriam o desencadear de nova fase de luta reivindicativa, agravando de igual modo as condições de vida de largos estratos da pequena burguesia;

j) O mito do equilíbrio orçamental encontrava-se definitivamente em perigo em consequência do esforço de guerra colonial e as condições de estabilidade monetária começavam a alterar-se rapidamente;

l) A debilidade da estrutura produtiva exprimia-se por uma tendência visível de agravamento do défice comercial, em consequência de uma acrescida pressão da procura interna a que a produção não respondia. Só as relações favoráveis com as colónias e o saldo de invisíveis correntes permitiam obter saldos positivos na balança de pagamentos da zona do escudo.

Com a subida de Marcelo Caetano ao poder, a burguesia industrial e a tecnocracia julgam ter chegado o momento oportuno para a superação conveniente da questão colonial e, assim, iniciar um processo mais nítido de abertura ao exterior, e em particular à Europa capitalista. Por tal via, julgava-se ser possível vir a dispor novamente de condições negociadas de desarmamento pautal e de novos prazos para adaptar a estrutura industrial. Havia chegado o momento da «modernização». Daí a necessidade de um ensaio de liberalização, que em pouco haveria de diferir de outros já antes simulados. A nova corrente tecnocrática virá a ter um papel determinante, quer no aparelho político, quer nos grandes grupos monopolistas.

ESTRUTURAS MONOPOLISTAS

a) GRUPOS E FAMÍLIAS

O processo de concentração monopolista em Portugal não foi linear. Uns tiveram o seu ponto de arranque e base de acumulação a partir da indústria, mais tarde estendendo-se ao capital financeiro. Colocam-se nesta linha precisamente os grupos mais antigos, caso dos grupos CUF e Champalimaud (este a partir da Casa Sommer). Uma segunda linha movimenta-se do capital financeiro para a actividade produtiva e para os sectores dos serviços. Serão exemplos desta tipologia os grupos Espírito Santo e Pinto de Magalhães. *Fora destas linhas típicas tradicionais* encontramos exemplos de processos híbridos de crescimento, como os casos dos grupos Português do Atlântico e Borges & Irmão.

Uma segunda forma de observação (mercado interno, mercado colonial, capital estrangeiro) dos principais grupos permite-nos identificar:

1.º *Grupos com sólida articulação com o capital estrangeiro.* São exemplos os grupos Espírito Santo e Burnay. O grupo CUF, nomeadamente devido à intervenção da sua tecnestrutura, começava a intensificar essa articulação a partir de 1968-69;

2.º *Grupos com forte implantação ou articulação com a exploração colonial.* Casos dos grupos do Banco Nacional Ultramarino, Espírito Santo e Champalimaud;

3.º *Grupos que assentaram o seu processo de expansão essencialmente a partir do espaço económico continental protegido* e com relativa independência do capital estrangeiro. Casos dos grupos CUF e Borges & Ihmão.

No final do período 1968-73, o núcleo monopolista em Portugal era fundamentalmente constituído por *sete grandes grupos financeiros* (ver *Sociedades e Grupos em Portugal*, de M. Belmira Martins), que se movimentavam cruzando e fechando a malha das seis formas típicas antes referidas: 1) CUF; 2) Espírito Santo; 3) Champalimaud; 4) Português do Atlântico; 5) Borges & Irmão; 6) Nacional Ultramarino; 7) Fonsecas & Burnay.

Numa segunda linha encontramos um outro conjunto de grupos que, embora sem a dimensão nacional do núcleo-base, dispõem de significativo peso em termos regionais ou sectoriais, alguns de características familiares e mais ou menos fechados. Eis os principais: 1) Feteira-Bordalo; 2) Brandão-Miranda; 3) Manuel Vinhas; 4) Comundo; 5) Albano de Magalhães; 6) Domingos Barreiro; 7) BIP; 8) Pinto de Magalhães; 9) Banco da Agricultura; 10) Sacor; 11) Sociedade Central de Cervejas; 12) Mendes de Almeida; 13) Sonap; 14) Entreposto.

Como é fácil verificar, alguns destes grupos cruzavam-se entre si, penetrando mesmo na primeira linha. Caso dos primeiros seis grupos, que, em conjunto, predominavam no grupo do Banco Português do Atlântico e de Mendes de Almeida (conde de Caria), presentes simultaneamente nos grupos Champalimaud e CUF.

No período 1968-73, catorze famílias reforçam o seu poder e constituem a grande zona de poder económico, intensificando as suas articulações multilaterais. Não se deduza, porém, da ausência de aguda luta e concorrência entre os próprios grupos e famílias. Recordem-se as tentativas, algumas com êxito, do grupo Champalimaud para adquirir posições de controlo noutros grupos (caso do BPA) ou subgrupos (casos da Insulana de Navegação e Carregadores Açorianos). E do grupo Borges & Irmão ao adquirir as posições fundamentais aos principais armadores e o Banco do Alentejo. Isto para não falarmos no grupo CUF.

As catorze famílias que constituíam a *base dinâmica do núcleo monopolista* eram pois as seguintes: 1) Melo; 2) Espírito Santo; 3) Champalimaud; 4) Quina; 5) Mendes de Almeida; 6) Queirós Pereira; 7) Figueiredo (grupo Burnay); 8) Feteiras; 9) Bordalo; 10) Vinhas; 11) Albano de Magalhães; 12) Domingos Barreiro; 13) Pinto de Magalhães; 14) Brandão de Miranda.

Num segundo plano encontramos um bloco de cerca de *trinta famílias*. Este grupo secundário, embora dotado de relativa autonomia, encontrava-se relativamente dependente do primeiro grupo quanto ao acesso aos novos grandes projectos. O seu elemento dinâmico estava, em particular nos últimos três anos do regime, dependente das jogadas que realizavam na especulação do mercado de títulos e dos negócios imobiliários. O alargamento da actividade destas famílias fazia-se fundamentalmente através de actividades de rápida realização do capital e reduzido risco, nomeadamente: *a*) sociedades imobiliárias; *b*) empresas de turismo; *c*) seguradoras de segunda dimensão; *d*) novos projectos industriais de média dimensão, com tecnologia intermédia ou de ponta e com articulação directa ao capital estrangeiro (normalmente fornecedor de tecnologia) e com mercado garantido (nomeadamente, via substituição de importações com protecção pautal garantida); *e*) supermercados.

Neste segundo bloco, uma referência especial para as famílias Silveira Machado, Abecassis, Lagos, Cocco, Medeiros de Almeida, Pinto Basto, Sebastião Alves e Manuel Bulhosa.

Foi a especulação bolsista que dotou este segundo bloco, tal como o primeiro grupo, de elevados meios financeiros. Como veremos em próxima

oportunidade, os grupos e famílias que maior volume de ganhos realizaram na especulação bolsista foram: Champalimaud, Pinto de Magalhães, Português do Atlântico, CUF (nomeadamente via Império), Jorge de Brito, Manuel Bulhosa, Banco do Alentejo, Comundo e Borges & Irmão.

Não será possível compreender a grande aceleração monopolista entre 1968 e 1973 sem introduzir este vector fundamental: a especulação. Foram os resultados especulativos que encobriram a progressiva deterioração financeira das grandes empresas monopolistas e a crescente degradação da base material da economia portuguesa. Teremos possibilidade de o confirmar.

b) MULTINACIONAIS E CAPITAL ESTRANGEIRO

Está já suficientemente caracterizada a lógica de movimentação das multinacionais, pelo que aqui nos dispensamos de a aprofundar. Seria, porém, bastante superficial uma eventual igualização das multinacionais que em grande número vieram até Portugal neste período de grande liberalização e apoio à entrada de capital estrangeiro. O processo de internacionalização do capital e a divisão internacional do trabalho cometem funções diferentes às multinacionais. É o que veremos.

No final de 1973 seriam, segundo Belmira Martins *(As Multinacionais em Portugal)*, cerca de 270 as empresas participadas ou controladas por sociedades multinacionais.

As condições que funcionaram como pólo atractivo das multinacionais e do capital estrangeiro foram durante o período harmonizadas e integradas, constituindo um dos vectores básicos da política marcelista. De tal modo que chegavam a ser distribuídas nos principais centros financeiros brochuras contendo longas explicações sobre o carácter preferencial com que era tratado o investimento estrangeiro em Portugal.

O programa de funcionamento de uma multinacional assenta num ciclo internacional integrado de produção na base de uma optimização de custos mínimos. Para isso, elas contavam em Portugal com os seguintes *factores favoráveis:*

a) Baixo custo da força de trabalho, controlada através dos aparelhos repressivos sindical e policial;
b) Grande leque de isenções fiscais, acompanhadas de facilidades de fraude fiscal;
c) Existência de uma estrutura industrial e de infra-estruturas económicas de nível intermédio de apoio ao investimento estrangeiro;
d) Enormes oportunidades de acesso ao crédito bancário interno, com taxas de juro das mais favoráveis no plano internacional;
e) Regime excepcionalmente favorável para transferência de lucros e fixação de *royalties;*
f) Possibilidades de acesso indirecto ao mercado EFTA (nomeadamente por multinacionais norte-americanas) e ao mercado colonial;
g) Ausência de mecanismos eficazes de controlo aduaneiro, permitindo a livre prática da subfacturação e sobrefacturação.

É neste quadro que diferentes tipos de multinacionais se vêm instalar. A tipificação a que procederemos visa basicamente identificar as multinacionais consoante a sua articulação com a estrutura económica interna. Serão quatro os grupos considerados.*

Em primeiro lugar deveremos destacar as multinacionais que vieram para Portugal tendo como objectivo primário o *mercado interno*. No final de 1973 existiam cerca de *150 empresas* integráveis neste grupo. Destas, *100* instalaram-se como *filiais das casas-mãe*. As outras *50* aparecem, nomeadamente depois de 1968, articuladas com capital nacional, na sua grande maioria, com grupos de empresas com grande acesso ao crédito bancário interno.

Estas multinacionais vieram normalmente ou para explorar recursos mineiros ou para se integrarem em processos de substituição de importações, trazendo consigo a tecnologia e controlando e limitando a sua difusão interna. A implantação é relativamente estável, dadas as suas interdependências com a estrutura económica nacional, detendo nalguns pontos desta estrutura uma apreciável posição estratégica, quer porque dominavam uma parcela significativa da oferta interna, quer ainda porque dominam a componente tecnológica e a assistência técnica (ver, a propósito, o artigo «Modalidades de tecnologia importada em Portugal», de J. M. Rolo, publicado no n.º 47 de *Análise Social*).

Apenas alguns exemplos mais impressivos de multinacionais deste primeiro grupo: Sofimines — Société Financière des Mines (Empresa Carbonífera do Douro), August Thyssen-Hütte A. G. (hematites de Moncorvo), Beralt Tin (volfrâmio), Standard Eléctrica e Plessey Automática (material eléctrico e de telecomunicações), Rabor e Efacec (máquinas eléctricas), Cel-Cat (fios e cabos eléctricos), Solvay (produtos sódicos e colorados), Mitsui e Hœchst (fibras sintéticas e resinas), Air Liquide (produção de gás), ICI e International Paints (tintas e vernizes), Hœchst, Abbot e Pfizer (produção de especialidades farmacêuticas), Lever (detergentes), Nestlé (produtos alimentares), Bill (celulose), Ford, General Motors, Fiat e Renault (montagem de automóveis) e Secil (cimento).

Um segundo grupo de multinacionais veio sem qualquer objectivo de ligação significativa à estrutura económica interna. São aproximadamente *95* as empresas que podem ser referenciadas neste grupo. A sua lógica de implantação assenta no esquema mais puro da multinacional. O objectivo é o *mercado exterior*, num processo de divisão internacional do ciclo produtivo. Altamente instáveis, apenas permanecem enquanto a estrutura e a evolução dos custos internos não ultrapassarem os limites críticos. Se tal acontecer com persistência (um a dois anos), começam a retirar para outras zonas mais favoráveis (Singapura, Hong-Kong, Norte de África, América Latina), de uma só vez (encerramento, puro e simples) ou progressivamente (através de um programa de desmobilização de dois a três anos). As pré-condições atrás referidas forneciam um quadro acolhedor para este tipo fortemente nocivo de multinacional. A acção deste tipo de multinacionais após o 25 de Abril confirma toda a sua lógica de funcionamento. A título de mero exemplo, recordamos os casos da Applied e Sogantal (encerramento) e Timex, grupo ITT e Agfa (programas de desmobilização progressiva).

Este tipo de sociedade instalou-se normalmente como sociedade por quotas (nomeadamente no sector do vestuário e confecções) ou como filial da casa-mãe. Estima-se em cerca de 30 000 o número de trabalhadores (predominantemente do sexo feminino) que foram apanhados par este tipo de emprego instável.

Destas 95 empresas, 80 orientaram-se para a indústria de confecções e as restantes para o material eléctrico, electrónico e fotográfico. Eis as

principais: nas confecções, Melka, Algot, Maconde, Rolsol, Blue Bell, GEFA e Boardman; no material eléctrico e electrónico, Grundig Electrónica, Central Data, Philips, General Instruments Corporation, Electrónica Signetics, Roederstein, Texas e Siemens.

Um terceiro grupo apresenta-se também sem inserção directa na estrutura produtiva interna. São 14 as multinacionais que se instalaram para assegurar a importação e distribuição (incluindo, por vezes, a embalagem) de matérias-primas, especialidades farmacêuticas ou produtos químicos básicos de tecnologia controlada pela casa-mãe. ICI, Shell, Bayer, Basf, Roche, Ciba-Geigy, Hœchst e Merck são exemplos.

Finalmente, *um quarto grupo* de multinacionais que vieram para Portugal sem objectivos de articulação com a estrutura produtiva interna e orientadas para *a especulação imobiliária ligada ao turismo e hotelaria.* Foram cerca de 20. Dentre elas destacamos os grupos Leon Levy, Costain e Grão-Pará.

A penetração das multinacionais nestas quatro direcções não havia, todavia, dado origem a grupos estrangeiros comparáveis, em termos de dimensão e diversificação, aos grandes grupos nacionais. E isto apesar de praticamente todas as grandes multinacionais se terem implantado em Portugal. Uma excepção poderá ser aberta em relação à ITT, cuja implantação, como é sabido, não obedece apenas a objectivos económicos. É o que se verifica a partir de 1968. Em 1973, 6 empresas estavam já sob o controlo da ITT, vendendo 2 milhões de contos e tendo 1 milhão de capitais próprios. A Standard Eléctrica era a unidade-base. As restantes: Oliva — Indústrias Metalúrgicas, Oliva Comercial, Rabor, Imprimarte e cadeia de hotéis Sheraton. Porém, a ITT vinha a desenvolver com relativo desembaraço e sem grandes obstáculos as negociações para aquisição de novas empresas nacionais.

Esta relativamente reduzida penetração do capital estrangeiro encontra naturais explicações nos cerca de trinta e cinco anos em que o regime salazarista se opôs à entrada significativa de capital estrangeiro. O primeiro corte importante far-se-á após a entrada para a EFTA, com a tentativa de aproximação europeia. O segundo será precisamente após 1968, com a grande chamada ao capital estrangeiro.

No quinquénio 1969-73 regista-se (ver artigo «A penetração e a importância dos capitais externos na economia portuguesa», de António Rodrigues, publicado no n.º 10 da revista *Economia e Socialismo*) um investimento directo estrangeiro (inclui uma parcela dos empréstimos financeiros a mais de um ano) da ordem dos *8 milhões de contos.* Valor bastante aquém da real penetração do capital estrangeiro, pois que, como já vimos, a sua implantação se fez com importante recurso ao crédito interno. Apesar deste facto, o nível atingido é significativamente 2,5 vezes superior ao investimento directo registado no quinquénio anterior, 1964-68, que apenas se elevou a *3,3 milhões de contos.*

Cerca de 50 % daquele investimento localizou-se na indústria transformadora.

A confirmar anteriores afirmações sobre o baixo nível de entrada de capitais, quando comparado com a situação económica real, regista-se que no quinquénio 1969-73 *saíram oficialmente 10,7 milhões de contos,* correspondentes a lucros, juros, amortizações de empréstimos e *royalties.* Em 1972, 2,2 milhões. Em 1973 subiu já para 3,6 milhões de contos. Esta é a lógica do capital estrangeiro.

c) PODER ECONÓMICO

Identificados os principais núcleos monopolistas e o tipo de multinacionais existentes no final de 1973, vejamos agora o seu poder económico.

O grupo *CUF* (ver *Sociedades e Grupos em Portugal*) tinha mais de 100 empresas integradas, mais de 10 % do capital social de todas as sociedades existentes em Portugal. Em relação à dimensão média das empresas, a CUF (indústria) equivalia a 449 empresas quanto ao capital, a 286 empresas quanto a receitas e a 152 empresas quanto ao volume de pessoal. Um grande banco (Totta & Açores). O maior grupo segurador (Império-Sagres-Universal). As aplicações financeiras são coordenadas através da *holding* Sogefi. A Sociedade Geral transformava-se em empresa coordenadora dos investimentos do grupo no sector dos serviços, em fase de grande desenvolvimento. Possuía ou controlava várias empresas de suporte à actividade do próprio grupo, para além naturalmente, da penetração que, por esta via, o grupo fazia noutras empresas portuguesas. A Norma, como unidade de *management*, e a Profabril, como unidade de *engineering*, dominavam neste sector.

O grupo, dentro do seu forte desenvolvimento estrutural, criara a sua própria unidade de planeamento e controlo para os investimentos e análise financeira das sociedades do grupo: a Empresa Geral de Fomento.

Para diversificar as operações financeiras e intervir fortemente na expansão sobre títulos: a Sogestil.

CUF, o grupo mais avançado na lógica e estruturas dos grandes grupos transnacionais.

O grupo *Espírito Santo* detinha grandes posições no sector financeiro. O maior banco comercial (BESCL). A segunda seguradora (Tranquilidade). Penetrava progressivamente e com grande margem de segurança na actividade industrial. Controlava cerca de 20 empresas. Grandes interesses económicos nas antigas colónias, principalmente no sector agrícola. Fortes articulações com o capital norte-americano.

O grupo *Champalimaud* dominava a indústria do cimento e os produtos siderúrgicos. Grupo em grande actividade, apoiada, nomeadamente, na especulação bolsista. Posição importante no papel. Terceiro grupo no sector financeiro. Um banco em rápido desenvolvimento (Pinto & Sotto Mayor). Aquisição, durante o período, da Mundial, o que lhe deu o terceiro bloco segurador, Confiança-Mundial-Continental de Resseguros.

Grupo *Banco Português do Atlântico*, com posição de destaque no sistema financeiro. Um dos três primeiros bancos. Uma seguradora de média dimensão (Ourique). Mais de 70 empresas estavam controladas por este grupo de contornos pouco nítidos. Penetração crescente na indústria. Grupo constituído ele próprio por subgrupos familiares (Feteira-Bordalo, B. Miranda, Vinhas, Albano de Magalhães, Domingos Barreiro), nunca assumia uma verdadeira identidade, o que não foi certamente alheio à tentativa de Champalimaud para o controlar.

O grupo *Borges & Irmão* controlava 40 sociedades centradas a partir do banco que lhe dá o nome. Grande controlo industrial no Norte. Fortes posições na indústria têxtil e na pesca.

Grupo *Banco Nacional Ultramarino*, criado em torno deste grande banco comercial e emissor. A sua extensão é desencadeada fundamentalmente nas colónias, onde durante muito tempo foi a única unidade bancária. Detinha uma importante presença na economia colonial. Só em títulos de empresas

coloniais possuía em 1973 cerca de 760 milhares de contos em valores de balanço. Esteve ligado ao aparecimento de inúmeras empresas coloniais. Em Portugal, a sua actividade encontra-se bastante dispersa, sem posições de claro domínio em termos sectoriais ou regionais. Controlava a seguradora Fidelidade.

Para além desta simplificada referência ao conteúdo de poder dos principais grupos, parece-nos ser de maior interesse para o nosso objectivo ver qual o poder económico do núcleo monopolista no seu conjunto, dada a sua função dinâmica e estratégica. Isto é, detectar o poder económico do bloco monopolista. É o que veremos no quadro n.º 1, referido a 1973.

Grandes grupos nacionais — grau de controlo da actividade económica
(Unidades empresariais / quotas de mercado)

[QUADRO N.º 1]

Actividade	Grau de controlo	Grupos
1. Minério de ferro de Moncorvo	50 %	Champalimaud.
2. Pirites de Aljustrel	Total	CUF.
3. Ferro-manganês do Cercal	Total	Fonsecas & Burnay.
4. Indústrias metalúrgicas de base	Monopólio parcial	Champalimaud.
5. Construção de máquinas ...	50 %	CUF, Espírito Santo, Champalimaud.
6. Construção e reparação naval	80 %	CUF.
7. Indústria de material eléctrico	60 %	Fonsecas & Burnay, Champalimaud, CUF — articulação com multinacionais.
8. Indústria química	65 %	CUF, Sacor, Espírito Santo.
9. Indústria de cimento	77 %	Champalimaud, BNU, Espírito Santo, BPA.
10. Indústria do papel (pasta e papel)	80 %	CUF, Espírito Santo, BPA, BNU, Champalimaud, Fonsecas & Burnay — articulação com multinacionais.
11. Indústria de óleos alimentares	Monopólio parcial	CUF.
12. Fabricação de cerveja ...	Oligopólio	BPA, Espírito Santo, Comundo.
13. Tabacos	Duopólio	CUF, Espírito Santo, Fonsecas & Burnay.
14. Fabricação de vidro e de artigos de vidro	40 %	BPA, Sociedade Central de Cervejas — articulação com multinacionais.
15. Banca comercial (depósitos)	90 %	CUF, Espírito Santo, Champalimaud, BPA, Borges & Irmão, BNU, Fonsecas & Burnay, Pinto de Magalhães, BIP.
16. Seguros	60 %	Os mesmos que do sector-base anterior.
17. Transportes marítimos ...	60 %	CUF.
18. Comercialização de veículos a motor	Oligopólio parcial	Champalimaud, Fonsecas & Burnay, Espírito Santo.

Fontes: *Sociedades e Grupos em Portugal*, de M. Belmira Martins, e *Estatísticas das Sociedades*, do Instituto Nacional de Estatística.

Esta primeira expressão do poder económico dos grandes grupos poderia ter ainda um maior significado se descêssemos ao subsector. É imediata, porém, a conclusão: *os grandes grupos e famílias controlavam todos os sectores básicos da economia*, quer na esfera produtiva, quer nos domínios dos transportes e dos sectores fundamentais da banca e seguros.

Os grandes grupos continuavam a avançar em direcção a outros sectores estratégicos. Destacamos o alargamento às grandes redes de distribuição (supermercados) e ao comércio internacional. Refira-se ainda que, nos últimos anos, um outro sector fundamental passou a atrair, por razões bem evidentes, o interesse dos monopólios: os meios de comunicação social, em particular a informação escrita.

Em 1973, das 411 empresas que vendiam mais de 30 000 contos por ano, cerca de 300 são dominadas pelos grandes grupos nacionais. Domínio que não se exercia, obviamente, apenas por via directa. É a quase totalidade das grandes, médias e pequenas empresas portuguesas que deles dependem através da banca comercial, como veremos a seguir.

Multinacionais

Quanto ao poder económico das multinacionais, e tomando o mesmo critério, vejamos no quadro n.º 2 o que se passava:

Multinacionais — grau de controlo da actividade económica
(Unidades empresariais / quotas de mercado)

[QUADRO N.º 2]

Actividade	Grau de controlo	Multinacionais
1. Resinas e fibras sintéticas	Total	Mitsui, Hœchst, ICI, ARZO, Mitsubishi (articulação com grupos nacionais).
2. Produção de gás	Total	Air Liquide.
3. Material eléctrico e electrónico	75 %	ITT, Plessey, GIL, Philips, Siemens, Central Data, Signetics, Texas, Grundig.
4. Fabricação de tintas e vernizes	75 %	Hœchst, ICI, Roussel-Nobel, International Paints (ligação com grupos nacionais).
5. Montagem de veículos automóveis	75 %	Ford, General Motors, Fiat, Renault, Citroën, BLMC, Toyota.
6. Produção e importação de especialidades farmacêuticas	75 %	Todas as grandes multinacionais do ramo.
7. Fabricação de pastas dentífricas e sabonetes	<50 %	Lever, Colgate-Palmolive.
8. Produtos sódicos e corados	50 %	Solvay.
9. Fabricação de detergentes	50 %	Lever.
10. Confecção de vestuário ...	50 %	Cerca de 80 empresas
11. Indústria de celulose (pasta)	40 %	Bill (ligação com CUF), E. Pulg Mil.
12. Indústria do cimento	33 %	Secil.

Do ponto de vista produtivo, poder-se-á dizer que *a posição das multinacionais na estrutura económica interna não era de modo algum comparável à dos grupos nacionais*. O que não admira, pois que uma boa parte das multinacionais vieram para Portugal visando essencialmente o mercado internacional, nas condições já descritas.

A intervenção directa das multinacionais poderá ser considerada estratégica fundamentalmente nos seguintes sectores: produção e importação de especialidades farmacêuticas, montagem de veículos automóveis, importação de produtos químicos de base e sectores da metalomecânica pesada.

Este menor poder económico das multinacionais reflecte, em boa medida, os obstáculos que até ao princípio da década de 60 existiam quanto à penetração do capital estrangeiro. Todavia, elas não deixarão de exercer um controlo indirecto importante através do fornecimento de tecnologia, assistência técnica, equipamentos e peças sobressalentes. Não se podem deixar de ter estes aspectos em consideração quando se analisa o processo de nacionalizações e as formas de boicote indirecto exercido pelas multinacionais durante 1975: redução de *plafonds* de crédito para importar, não renovação de financiamentos e de *stocks* de peças, corte nas transferências de tecnologia. *O seu grau de domínio da economia portuguesa não era, porém, suficiente para introduzir pontos graves de ruptura no funcionamento normal do aparelho produtivo interno.*

O controlo indirecto exercido pelas multinacionais, através da componente tecnológica, começa a ser desvendado para o caso português. Ver a este propósito dois artigos pioneiros de J. M. Rolo recentemente publicados (*Análise Social*, n.º 47, e *Economia e Socialismo*, n.º 11).

Aí se evidencia, para um conjunto de 326 contratos de tecnologia importada por empresas portuguesas, que:

a) A grande parte (64 %) da tecnologia importada se orienta para a indústria química, a indústria farmacêutica e a metalomecânica;
b) A tecnologia importada para estes sectores contém, na quase totalidade, cláusulas referentes ao fornecimento de conhecimentos técnicos e, em percentagem que ultrapassa os 60 % do total de contratos, encontram-se cláusulas que concedem licenças de exploração de patentes;
c) 97 % da tecnologia importada define o destino dos produtos, 77 % determina regras ao exercício de propriedade industrial e 56 % regras de segredo.

Um aspecto a reter: ainda que o grau de controlo das multinacionais e do capital estrangeiro não seja estratégico, nos sectores em que ele assume alguma importância verifica-se, nomeadamente após 1968, que não existia qualquer base de defesa da economia nacional. A penetração e dependência tecnológica processava-se sem qualquer controlo, permitindo uma total liberdade de movimentos para as multinacionais. Este «modelo» irá ser novamente reposto? Tudo leva a crer que sim.

CENTRALIZAÇÃO E CONCENTRAÇÃO DO CAPITAL

Acabámos de localizar os principais grupos (e seu poder) que no final do anterior regime dominavam todos os mecanismos fundamentais da

economia portuguesa. Resultado de uma evolução contínua, mas nem sempre ao mesmo ritmo. Os grandes grupos começaram a sua implantação no final do século passado e projectaram-na durante a I República. Nos vinte anos que medeiam entre 1926 e o final da segunda guerra mundial, o processo de centralização e concentração do capital sentiu um afrouxamento. A política adoptada por Salazar, de travar e controlar a industrialização, retardou o desenvolvimento monopolista. A filosofia ruralista e corporativista, que visava, nomeadamente, um reforço da base social de apoio ao regime a partir dos agrários e da pequena e média burguesia rural, leva um profundo corte quando, após a guerra, se torna necessária uma certa abertura política e económica ao exterior. E, assim, iremos assistir a sucessivos apelos, acompanhados de vastos programas de incentivos e subsídios, para que a burguesia industrial adira às novas modalidades de exploração capitalista através de formas mais avançadas de organização e desenvolvimento industrial. Três, pelo menos, serão os apelos lançados em momentos históricos diferenciados: Ferreira Dias, após a segunda guerra mundial; Correia de Oliveira, quando da entrada para a EFTA; Rogério Martins, quando, no auge do marcelismo (Colóquio de Política Industrial), vê para breve a extinção do esquema protector do Anexo G e define a necessidade de uma aproximação à CEE.

Estrutura das sociedades portuguesas por escalões de capital social (percentagens)

[QUADRO N.º 3]

Escalões		1939		1959		1968		1973	
Empresas	Capital social	Empresas	Capital social	Empresas	Capital social	Empresas	Capital social	Empresas	Capital social
Muito pequenas ..	< 10 contos	22,1	0,3	24,5	0,3	14,5	0,1	8,3	0,03
Pequenas	11 a 100 contos	54,5	5,5	51,9	3,4	47,6	1,6	45,6	1,1
Médias inferiores	101 a 1000 contos	20,6	60,0	19,8	9,7	27,6	9,4	32,1	5,8
Médias	1001 a 10 000 contos	2,5	2,5	3,1	14,4	8,5	18,2	11,6	17,7
Médias superiores	10 001 a 50 000 contos	0,3	15,2	0,5	17,3	1,2	17,0	1,8	19,2
Grandes	50 000 a 100 000 contos	0,03	11,1	0,1	9,6	0,2	10,0	0,3	9,1
Muito grandes ...	Mais de 100 000 contos	0,01	5,4	0,1	45,3	0,2	43,7	0,3	47,1
Total* ...	—	100	100	100	100	100	100	100	100

* Não se consideram as sociedades com capital desconhecido.

A história veio, porém, a mostrar como estes apelos se revelaram incapazes de dinamizar a pequena e média burguesia. Serão os grandes grupos os principais beneficiários dos apreciáveis estímulos que o Estado vai sucessivamente injectando no sistema económico. Também por esta via, irão desaparecendo as formas ainda prevalecentes de pré-capitalismo e capitalismo concorrencial, para dar lugar ao domínio crescente dos monopólios, em articulação cada vez mais apertada com o Estado. O condicionamento industrial lá estará para fazer a necessária selecção e fechar este sistema de progressivo controlo do poder político pelo poder económico.

Não admira, pois, que a análise do processo real nos mostre uma centra-

lização e concentração do capital crescentes a partir de 1960 e excepcional-

mente intensa nos últimos seis/sete anos do regime. Será neste período que os grandes grupos monopolistas irão evidenciar uma dimensão verdadeiramente anormal para um país tão pequeno. Concentração que, à medida que se mostra em toda a sua enormidade, vai deixando bem visível uma estrutura agrícola e industrial fortemente pulverizada e inerte.

Comecemos por ver alguns indicadores, bem simples, mas ilustrativos, do que acabámos de dizer. Vejamos, em primeiro lugar, a *Estatística das Sociedades (Metrópole)* quanto à evolução do escalonamento das sociedades por dimensão do capital social (quadro n.º 3).

São múltiplas e significativas as conclusões que de imediato se podem retirar deste quadro:

a) A concentração do capital nos três escalões superiores (sociedades com capital social superior a 10 000 contos) apresenta dois momentos fundamentais. No período 1939-59 dá-se a primeira alteração qualitativa. Em 1939, *97 %* das sociedades, situadas nos três sectores inferiores (sociedades com capital social inferior a 1000 contos), controlam *66 %* do capital social. Vinte anos mais tarde, *96 %* das sociedades, pertencentes igualmente aos três escalões inferiores, dominam já somente *13,4 %* do capital social. O segundo momento que importa registar refere-se precisamente ao período 1968-73. Num número reduzido de anos, o ritmo de concentração é duplo do verificado no decénio anterior. Decénio em que as contradições integração europeia-economia «nacional» integrada não motivaram a aceleração monopolista. Em 1973, 2,4 % das sociedades detêm 75,4 % do capital social total.

Grau de concentração do capital societário *

[QUADRO N.º 4]

1939	1959	1968	1973
0,196	0,751	0,788	0,877

* A medida de concentração utilizada foi a seguinte:

$$g = \frac{\text{Percentagem total do capital nos três escalões superiores}}{\text{Percentagem total das empresas nos três escalões inferiores}}$$

b) O desaparecimento acelerado das pequenas e muito pequenas sociedades opera-se a partir de 1959. Por outras palavras, ainda que no período 1939-59 se dê o saldo para uma forte concentração de capital nas sociedades dos escalões mais elevados, *é a partir de 1959, e em particular de 1968, que o desenvolvimento monopolista vai absorvendo e eliminando a pequena empresa.* Esta asserção (que reflecte uma reduzida passagem para escalões superiores) é, aliás, confirmada pela observação, neste último período, do número e dimensão das sociedades dissolvidas e pelo aumento da taxa de salariato. Em 1959 existiam 6386 microssociedades (capital social até 10 contos). Em 1968, este número baixa para 4810, para em 1973 se quedar em 3577. Nos últimos 6 anos, a média de desaparecimento

(líquido) é de 263 empresas por ano, enquanto no decénio anterior a 1968 a média se cifrava em 123 empresas.

Um segundo indicador da grande intensificação monopolista entre 1968 e 1973 é-nos dado pelo aumento espectacular do capital médio por sociedade constituída, nomeadamente quanto às sociedades anónimas.

Dissolução e constituição de sociedades

[QUADRO N.º 5]

Indicadores	1968	1973
Número de sociedades por quotas dissolvidas	516	568
Capital médio por sociedade constituída (contos):		
Total	281	1710
Anónimas	4006	11 810
Por quotas	176	767
Número de sociedades com capital social superior a 100 000 contos	65	120

Registe-se ainda que em 1959 encontrávamos 30 sociedades com capital social superior a 100 000 contos e apenas uma em 1939. Evolução semelhante se registou no escalão entre os 50 000 e os 100 000 contos.

Deixemos o processo de concentração observado do ponto de vista do capital societário e vejamos agora como se operou a concentração ao nível da produção industrial.

Como material de base utilizaremos inquéritos de 1968 e 1972 realizados pela extinta Corporação da Indústria e tratados nos estudos *Estruturas Financeiras da Indústria — 1968* e *Estruturas Financeiras da Indústria — 1968-72*, publicados pelo Gabinete de Estudos Básicos de Economia Industrial.

Estruturas das empresas industriais por escalões de produção (percentagem)

[QUADRO N.º 6]

Produção anual		1968		1972	
Empresas	Escalões	Empresas	Produção	Empresas	Produção
Muito pequenas ..	Até 500 contos de produção anual	2,5	0,03	3,2	0,03
Pequenas	501 a 5000 contos	36,3	3,0	33,2	2,3
Médias inferiores	5001 a 10 000 contos	18,4	4,4	15,7	3,3
Médias	10 001 a 20 000 contos	16,3	7,7	14,8	6,2
Médias superiores	20 001 a 50 00 contos	14,4	15,5	16,6	15,7
Grandes	50 001 a 100 000 contos	6,2	14,1	8,6	17,9
Muito grandes ...	Mais de 100 000 contos	5,9	55,3	7,9	54,6
Total ...	—	100	100	100	100

Algumas observações imediatas:

a) A concentração na produção industrial é ainda mais acentuada do que a observada para o capital social societário total. Em 1972, apenas 16,5 % das empresas industriais (empresas com produção anual superior a 50 000 contos) realizavam 73 % da produção industrial. Utilizando a mesma medida atrás referida, também se conclui por um maior grau de concentração entre 1968 e 1972 (1,48 para 1,69).

A produção média das empresas do escalão mais elevado atinge 234 000 contos, o que corresponde a 837 vezes a produção média das empresas industriais de menor dimensão (279 contos anuais).

b) Paralelamente a esta pesada concentração na produção, vamos encontrar uma elevadíssima pulverização, que alguns números já atrás referenciados deixam prever. Cerca de 55 % das empresas industriais existentes obtinham 5,6 % da produção industrial em 1972, não vendendo cada uma, em média, mais de 800 contos por mês!

Sociedades anónimas — número e capital social (1000 contos)

[QUADRO N.º 7]

Sectores	1939		1959		1968		1973	
	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social
Sociedades anónimas existentes	*494*	*1 500*	*661*	*13 410*	*1 442*	*38 172*	*2 500*	*75 822*
Agricultura e pescas	19	44	39	375	67	934	127	2 183
Indústrias transformadoras	180	562	264	3 906	599	14 582	821	27 503
Construções e obras públicas	10	25	10	15	41	277	90	1 346
Transportes e comunicações	18	233	22	714	38	1 449	80	3 635
Comércio	146	134	104	694	286	3 496	494	6 332
Serviços (incluindo operações sobre imóveis)	48	54	114	446	285	2 492	724	9 656
Bancos e seguros ...	57	447	75	2 749	89	6 088	124	15 315

Voltemo-nos agora novamente para a *Estatística das Sociedades* para observar o *papel desempenhado pelas sociedades anónimas nesta aceleração diabólica dos monopólios a partir de 1968*. Julgamos não ser necessário produzir longas considerações sobre o pretenso papel exercido por este tipo de sociedade na «difusão e democratização do capital». No caso português, a própria realidade mostra (continuará a mostrar?) como *a sociedade anónima tem sido um instrumento privilegiado dos grandes grupos para:*

a) Captar a pequena e média poupança para projectos de expansão elaborados e decididos na lógica de crescimento dos grupos, nomea-

damente através do mercado de capitais, mediante a emissão de acções e obrigações. Naturalmente, sem qualquer contrapartida no poder efectivo concentrado nas sociedades ou nos grupos;

b) Diversificar a estrutura dos grandes grupos através da penetração em sociedades já existentes ou do lançamento de novas em sectores estratégicos, «escondendo» o poder real da família ou do grupo;

c) Possibilitar, através de participações cruzadas, uma aparente diluição do poder monopolista e uma redução da carga fiscal.

Os números são por de mais evidentes. A concentração de capital através das sociedades anónimas é, sem dúvida, notável neste tão curto período de cinco anos, no qual a tecnocracia, os grandes grupos e o poder político actuaram da forma mais articulada que até então se vira. *Apenas alguns comentários sobre o rápido incremento das sociedades anónimas:*

a) O capital concentrado nas sociedades anónimas duplica em cinco anos. Em 1973, o capital social médio por sociedade anónima era de 30 000 contos, enquanto o capital social médio por sociedade era de 2000 contos!

b) A concentração mediada através da sociedade anónima nos sectores fundamentais processou-se de modo mais rápido no capital financeiro (bancos e seguros), com um aumento de 2,5 vezes. O capital médio por sociedade anónima nestes sectores passa de 68 000 contos em 1968 para 124 000 contos em 1973.

c) De igual modo, não deixará de ser bem ilustrativo da especulação sem precedentes que caracterizou o marcelismo o impressionante aumento de capital orientado para as operações sobre imóveis (incluídas nos serviços). Em 1968, as sociedades anónimas que existiam neste sector dispunham de um capital social da ordem dos 1,3 milhões de contos. Em 1973, este montante sobe para 6,1 milhões de contos!

d) Também nas indústrias transformadoras, o capital social concentrado nas sociedades anónimas duplica em cinco anos. O capital médio por sociedade anónima passa de 24 000 contos em 1968 para 34 000 em 1973.

e) Em quase todos os sectores se regista um grande incremento da sociedade anónima. Em cinco anos criaram-se, em termos líquidos, 1058 sociedades anónimas, bastante mais do que o volume observado nos nove anteriores (781). Destacamos, nestes últimos anos do regime, a grande penetração da sociedade anónima em sectores retardados do ponto de vista capitalista. Temos que, no sector agrícola e pecuário, o número de sociedades anónimas em 1973 sobe a 100, com um volume de receita de 967 milhares de contos. Quatro anos antes, em 1969, existiam 51 sociedades anónimas com uma receita de 450 000 contos. Também na construção civil, a reflectir o clima especulativo, e no comércio assistimos a uma rápida penetração da sociedade anónima.

A reflectir esta penetração crescente da sociedade anónima e da concentração através dela operada, vejamos agora como evoluiu o seu grau de poder económico medido através de quatro medidas centrais *(Estatística das Sociedades)* (quadro n.º 8).

Evolução do poder económico das sociedades anónimas (1959-73)

[QUADRO N.º 8]

Sociedades anónimas	Percentagem total de sociedades			Percentagem do capital social			Percentagem dos trabalhadores			Percentagem das receitas		
	1959	1968	1973	1959	1968	1973	1959	1968	1973	1959	1968	1973
Total	*2,5*	*4,3*	*5,7*	*73,5*	*73,0*	*74,8*	*31,8*	*36,5*	*39,5*	*34,8*	*42,2*	*45,7*
Agricultura e pescas	9,4	12,8	17,1	62,2	68,6	75,2	38,8	39,0	43,1	43,3	42,5	41,1
Indústria transformadora	3,2	6,6	7,4	64,3	71,5	72,9	27,0	35,6	39,2	37,0	47,4	49,8
Constr. e obras públicas	2,9	6,6	5,7	6,3	39,0	44,7	2,2	26,4	36,5	3,9	26,8	38,7
Transportes e comunicações ...	2,7	1,2	1,6	75,1	61,6	73,5	74,1	60,0	53,5	67,9	61,5	62,0
Comércio	0,8	1,9	2,7	32,1	40,8	42,7	13,0	20,3	23,7	17,2	26,6	29,2
Serviços (incluindo operações sobre imóveis)	3,2	6,2	10,7	62,5	71,0	80,6	18,0	25,2	34,6	17,0	31,0	44,2
Bancos e seguros	29,2	30,5	37,3	96,3	95,8	97,2	90,0	92,2	96,9	81,7	80,5	97,7

O poder económico concentrado nas sociedades anónimas em 1973 poderá ser expresso da seguinte forma: 5,7 % das sociedades detêm 3/4 do capital social societário e com 40 % do pessoal existente nas sociedades obtêm 46 % do total da receita.

Também por esta via se confirma, para o período em análise, a aceleração do domínio das sociedades anónimas, a grande maioria controlada pelos principais grupos económicos. Esta aceleração é particularmente visível no sector financeiro (para o que contam as próprias disposições legais), em que a sociedade anónima domina praticamente todo o sector na indústria transformadora, na construção civil e nos serviços. Também no comércio é crescente a participação da sociedade anónima,. No comércio por grosso, as sociedades anónimas intensificam o seu controlo. Em 1965 dominam 41 % do mercado e em 1973 a quota de mercado sobe para 55 %. O mesmo se poderá dizer no comércio a retalho, onde se constata uma rápida multiplicação das cadeias de supermercados, que normalmente revestem a forma de sociedade anónima. Em 1970 são 48 os supermercados existentes. Dois anos depois são já 105. O processo de eliminação do pequeno logista intensifica-se.

Fechado este capítulo, onde se procurou evidenciar algumas das linhas gerais mais impressivas do elevado ritmo de concentração observado em 1968 e 1973, passemos a uma das suas fundamentais características: as alterações e o rápido desenvolvimento de poder de um núcleo central dos sectores bancário e segurador, em torno dos quais os monopólios crescem rapidamente.

O processo de centralização e concentração do capital em Portugal foi fortemente condicionado pelos mecanismos de concentração do capital financeiro.

Após uma primeira fase, na década de 50, em que se registam os principais processos de fusão e alargamento do capital financeiro, será precisamente no período de 1967-68 a 1974 que esta articulação fornecerá os resultados mais significativos.

Indicadores de expansão do sector bancário monopolista (índices: 1968 = 100) e grau de participação do núcleo monopolista (percentagem)

[QUADRO N.º 9]

	1968	1973
1) *Disponível e realizável:*		
Total *	100	214
Núcleo monopolista	100	252
Grau de participação do núcleo	47	56
2) *Carteira comercial:*		
Total	100	288
Núcleo monopolista	100	300
Grau de participação do núcleo	80	83
3) *Empréstimos caucionados e a mais de um ano:*		
Total	100	123
Núcleo monopolista	100	203
Grau de participação do núcleo	32	53
4) *Imobilizado:*		
Total	100	181
Núcleo monopolista	100	198
Grau de participação do núcleo	66	72
5) *Participações financeiras*		
Total	100	219
Núcleo monopolista	100	207
Grau de participação do núcleo	86	81
6) *Carteira de títulos e cupões:*		
Total	100	288
Núcleo monopolista	100	446
Grau de participação do núcleo	37	57
7) *Depósitos à ordem:*		
Total	100	201
Núcleo monopolista	100	228
Grau de participação do núcleo	53	61
8) *Depósitos a prazo:*		
Total	100	353
Núcleo monopolista	100	315
Grau de participação do núcleo	76	68
9) *Capital e reservas:*		
Total	100	222
Núcleo monopolista	100	199
Grau de participação do núcleo	46	41
10) *Resultados:*		
Total	100	168
Núcleo monopolista	100	177
Grau de participação do núcleo	58	61

* Bancos, casas bancárias e caixas económicas.

Quanto ao sistema bancário, assinale-se em primeiro lugar a absorção, em 1969, do Lisboa & Açores pelo Totta-Aliança. Num plano secundário refira-se a absorção, em 1971, do Banco Agrícola de S. Miguel pelo Pinto & Sotto Mayor e o controlo do Banco do Alentejo pelo Banco Borges & Irmão.

Foram, contudo, várias as manobras tendentes à aquisição de instituições bancárias de segunda linha, algumas só não se concretizando directamente por dificuldades legais. Isto sem falar na tentativa falhada de Champalimaud para controlar o Banco Português do Atlântico. Novas instituições bancárias controladas pelos grandes grupos começam então a entrar decididamente em Angola e Moçambique.

Nesta fase final do regime assiste-se a uma crescente penetração do capital financeiro na actividade económica. Esta penetração processava-se fundamentalmente através dos seguintes vectores:

a) Concentração crescente de meios financeiros no sistema bancário, em particular na banca comercial, fornecendo aos grandes grupos uma enorme capacidade de financiamento directo e os meios para um espectacular incremento de participações financeiras;
b) Desenvolvimento acelerado da actividade seguradora, facilitando aos principais grupos um novo e poderoso instrumento de captação de recursos financeiros;
c) Expansão de sociedades *holding* e de sociedades de investimento na periferia das instituições financeiras controladas.

Quanto à actividade bancária, vejamos alguns indicadores mais significativos referentes ao conjunto dos seguintes bancos comerciais: Totta & Açores, Espírito Santo, Português do Atlântico, Nacional Ultramarino, Fonsecas & Burnay, Pinto & Sotto Mayor, Borges & Irmão e Pinto de Magalhães. A este conjunto passaremos a chamar *núcleo monopolista,* já que se centram nestes bancos as principais articulações monopolistas da economia portuguesa (quadro n.º 9).

É bem evidente a intensificação do domínio do grande capital bancário. De um modo geral, verifica-se um ritmo de expansão superior em quase todos os indicadores. Sublinhemos alguns dos aspectos mais determinantes:

1) O grande desenvolvimento dos recursos financeiros controláveis pelo sistema bancário, e em particular do núcleo monopolista. *Em 1968, os depósitos no sistema bancário cifravam-se em 132 milhões de contos.* Passados cinco anos atingiam o volume espectacular de *328 milhões de contos. Era no núcleo monopolista que se concentrava esse volume crescente de recursos.* Em 1968, cerca de *80 milhões* de contos (60 % do total) eram controlados por este grupo bancário. Em 1973, este montante sobe para *209 milhões* de contos (64 % do total)! Para este crescimento deveras impressionante contribuiu, não só o aumento registado nos depósitos à ordem, mas de igual modo, e significativamente, a expansão (mais do que o triplo) dos depósitos a prazo. Verifica-se, assim, que a banca comercial monopolista, apesar do grande incremento da actividade de captação de recursos a prazo pelo Banco de Fomento Nacional e Caixa Geral de Depósitos, continuou a deter uma posição de grande domínio (68 %). Como teremos oportunidade

de ver posteriormente, esta elevadíssima concentração de recursos a prazo na grande banca comercial virá a levantar problemas de rendibilidade bancária, convidando, por isso, à sua utilização no crédito ao consumo e aplicações especulativas.

2) *A carteira comercial do núcleo monopolista triplica em cinco anos.* Uma boa expressão da rápida deterioração financeira das empresas portuguesas com um progressivo e acentuado recurso ao capital alheio. Recorde-se que as receitas de todas as sociedades portuguesas, neste período, haviam duplicado. Ritmo, portanto, bem inferior à evolução da carteira comercial bancária, que em 1968 se situava nos *58 milhões de contos* e em 1973 atinge os *166 milhões! O núcleo monopolista* reforça ainda o seu já quase total grau de controlo. Em 1968 detém *80 % da carteira comercial* bancária (46 milhões de contos), para em 1973 passar mesmo assim para *83 %, com 139 milhões de contos.*

3) *A evolução da carteira de títulos e cupões é bem uma expressão do que foi o marcelismo:* um aumento espectacular da actividade bolsista especulativa sem qualquer fundamentação na economia real. Os monopólios, através dos elevados recursos financeiros que dominam, impulsionam essa mesma bolsa de especulação, que lhes permite um quase inacreditável grau de controlo económico. *Em cinco anos, o núcleo monopolista quase quintuplica a carteira de títulos e cupões.* Passa de *4,3* milhões de contos em 1968 para *19,5* milhões em 1973, passando a controlar *57 % da carteira do sistema bancário* (37 % em 1968)!

Esta enorme penetração do capital bancário reflecte naturalmente o desvio de recursos que deviam ser destinados ao crescimento económico para actividades não produtivas e especulativas. Aliás, como teremos oportunidade de evidenciar, sem os ganhos especulativos resultantes das operações sobre títulos (e cambiais), *o núcleo monopolista apresentaria resultados finais fortemente negativos.* Os seus resultados globais subiram em *1973* a *847 000 contos* (60 % dos resultados totais), quando as receitas daquela origem forneceram 1,4 milhões de contos!

Esta invulgar actividade especulativa, lançada inicialmente pela nova tecnocracia, virá a ter repercussões inevitáveis. Permanentemente apoiada por quadros bancários, permitirá realizar grandes fortunas rapidamente, tão ao gosto da burguesia portuguesa.

Para manter uma aparente imagem de neutralidade do sistema bancário, verifica-se que o desvio de recursos para participações financeiras directas não apresenta o mesmo dinamismo. O núcleo monopolista tem 800 000 contos de participações em 1968, passando apenas para 1,7 milhões de contos cinco anos mais tarde. Aparente, porque essa intervenção era naturalmente articulada com a carteira de títulos e as participações de que os grupos dispunham através de outras empresas, em particular das *holding* e das companhias seguradoras, em que a grande parte das aplicações financeiras eram orientadas para as empresas dos próprios grupos. É o que veremos a seguir.

Consideremos de igual modo um *núcleo monopolista segurador* articulado com os grandes grupos económicos (ver *Relatório Sindical de Fevereiro de 1975):* Império-Sagres-Universal (grupo CUF), Tranquilidade (Espírito Santo), Mundial e Confiança (Champalimaud), Fidelidade (BNU),

Seguradora Industrial (Fonsecas & Burnay), Ourique (Português do Atlântico), Atlas (Borges & Irmão), Bonança e Comércio e Indústria (Jorge de Brito). Este núcleo revela bem a articulação existente entre o núcleo monopolista bancário e o núcleo monopolista segurador. Um e outro braços fortes dos grupos económicos em que se integravam.

Grau de controlo monopolista da actividade seguradora
(Núcleo monopolista / companhias nacionais — percentagem)

[QUADRO N.º 10]

	1968	1973
1) Prémios de seguros directos	57	60
2) Prémios de resseguro aceite	81	88
3) Investimentos (total)	58	66
4) Activos (total)	58	61
5) Receitas diversas	66	88
6) Capital e reservas	50	51
7) Resultados	57	68

É patente a forte expansão do núcleo monopolista, quer quanto a controlo de mercado, quase total no resseguro, quer quanto às aplicações financeiras, quer ainda quanto aos resultados e receitas diversas.

Para além do importante grau de controlo da actividade seguradora, chamamos a atenção para o espectacular desenvolvimento da carteira de investimentos deste núcleo, com ⅔ da carteira total das seguradoras nacionais. O envolvimento das companhias seguradoras na especulação bolsista reflecte de igual modo o papel que as seguradoras desempenhavam na estratégia de actuação dos monopólios. Assistia-se, por um lado, a uma grande expansão da actividade extra-seguradora, realizada nomeadamente através da intervenção directa na actividade económica mediante a aquisição de empresas ou até lançando novas unidades, em particular no sector dos serviços. Por outro lado, uma importante actuação na movimentação dos grupos monopolistas no mercado dos títulos. Julgamos de sublinhar esta passagem do já referido relatório sindical, a propósito do tipo de aplicações financeiras efectuado pelas grandes seguradoras: «[...] por um lado, o afastamento do nome dos bancos em tais transacções, não muito simpático para o sector bancário e aos olhos do público, e, por outro lado, a aprovação legal por parte das autoridades, dado que o sector de seguros se dizia sujeito a um rigoroso controlo estatal por intermédio da I. G. C. S.» Praticamente todos os grupos tinham a sua seguradora para cobertura da sua acção monopolista. Nos «valores de emprego de reservas» em 1973, as companhias seguradoras nacionais apresentavam 4,1 milhões de contos, dos quais 2,7 milhões estavam nas mãos do núcleo monopolista. Nas chamadas *aplicações livres* encontramos, para o mesmo ano, 3,5 milhões de contos em títulos de crédito! Destes, 2,4 milhões eram propriedade do núcleo monopolista. A actividade seguradora estava, por isso, a viver dos ganhos realizados na especulação. Em 1973, as seguradoras nacionais apresentavam 490 000 contos de resultados. Porém, 964 000 contos de receita foram obtidos por via especulativa! Logo, um prejuízo real da ordem dos 470 000 contos.

Quase 90 % deste tipo de receita era realizado pelo núcleo monopolista: 337 000 contos de resultados para 842 000 contos de receitas especulativas!

A confirmar a tese de que as seguradoras constituíam um poderoso instrumento dos monopólios, bastará referir para onde se dirigia a poupança captada por estas unidades financeiras: as empresas dos próprios grupos em que se integravam.

Assim, no grupo ISU (Império-Sagres-Universal), controlado pelo grupo CUF, as suas aplicações em empresas do grupo atingiam em 1973 cerca de 1,5 milhões de contos em valores de activo. Nos títulos de rendimento variável, a Império orientava 80 % da sua carteira para o grupo CUF. Na Sagres e Universal, essa participação ultrapassava os 90 %!

O grupo Mundial-Confiança-Continental de Resseguros era dominado pelo grupo Champalimaud. Este grupo, em forte expansão no período em análise, havia adquirido a Mundial e preparava-se para desenvolver, através desta companhia, um vector de actuações paralelo ao desempenhado pelos Cimentos de Leiria. Não tomando assim em consideração a posição da Mundial, dada a sua recente transferência para o grupo, verifica-se que na Confiança 80 % do montante em títulos de rendimento variável se orientava para empresas do grupo. A penetração em Angola e Moçambique estava igualmente a ser intensificada através da sociedade Mundial-Confiança, de constituição autónoma.

O mesmo se dirá da carteira de aplicação da Tranquilidade, embora em menos intensidade, dada a menor penetração do grupo na actividade industrial. Cerca de 54 % das aplicações concentravam-se em empresas do grupo Espírito Santo.

O mesmo se passava quanto às restantes principais seguradoras. É o caso da Ourique e da Bonança, verificando-se nesta última que metade da carteira de títulos de rendimento variável foi orientada para empresas do grupo Jorge de Brito, já com a falência à vista (BIP e EIN). E assim fechavam os monopólios na articulação bancos/seguradoras os seus grandes canais de obtenção de vastos recursos financeiros.

Antes de passarmos à fase final deste já longo artigo, não queremos deixar de sublinhar dois aspectos cujo desenvolvimento é impossível neste momento. Todavia, e porque o desenvolvimento monopolista só pode ser entendido enquanto processo global de evolução do capitalismo, não evitaremos algumas linhas sobre a concentração agrária e proletarização e semiproletarização subjacentes a esta fase de grande expansão monopolista.

Em primeiro lugar, haverá que referir a *grande concentração da terra.* Abandonado o ruralismo corporativista e o mito salazarista de impedir a penetração do capital na agricultura, verifica-se que a grande burguesia agrária, ao mesmo tempo que se transfere para a indústria e o comércio, vai intensificando o seu controlo da propriedade da terra. O maior controlo da terra foi aliás facilitado pelo abandono de terras em consequência da emigração, pelo regadio e pela facilidade de acesso ao crédito pelos grandes proprietários. Como já tivemos oportunidade de referir, entre 1968 e 1973 duplica o número de sociedades anónimas na agricultura e na pecuária. Segundo o *Inquérito às Explorações Agrícolas no Continente,* em 1968, *apenas 1140 explorações agrícolas* (0,1 % do total) *com mais de 500 ha dispunham de uma área de 1,5 milhões de hectares* (cerca de 30 %) da superfície agrícola explorada. Paralelamente a esta grande concentração, existente principalmente no Sul, no Norte e no Centro, registava-se uma superdivisão da terra, dando origem a um sem-fim de explorações agríco-

las: *590 000 explorações com menos de 20 ha utilizavam uma área total pouco mais elevada (1,9 milhões de hectares) do que a disponível para as 1140 grandes explorações* do Sul. Quanto à proletarização e semiproletarização crescente, elas não serão mais do que a outra face da grande intensificação que o capitalismo monopolista registou entre 1968 e 1973. Apenas algumas notas breves e necessariamente ligeiras.

Este processo foi-se reflectindo num movimento de êxodo rural que a sociedade portuguesa, e mesmo a Europa, nunca havia sentido. O abandono dos campos faz-se num duplo sentido: emigração e deslocação para as grandes cidades e áreas de grande actividade de construção civil (por exemplo, o Algarve). Paralelamente, regista-se uma drástica redução do número de patrões, quer nos campos, quer nas actividades não agrícolas.

População activa segundo a situação na profissão (continente)

[QUADRO N.º 11]

	Total		Patrões		Isolados		Trabalhadores por conta de outrem		Outros	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Total	*3192*	*2988*	*186*	*70*	*410*	*547*	*2312*	*2237*	*218*	*134*
Primário	1363	940	78	18	279	334	830	483	176	105
Agricultura, silvicultura, caça ...	1297	895	76	17	275	329	771	445	175	104
Secundário	897	963	46	21	53	65	788	868	10	9
Transformadoras ..	668	703	40	15	49	50	570	631	9	8
Obras públicas ...	214	244	6	6	4	14	204	222	—	1
Terciário	866	1085	62	32	78	149	694	885	32	19
Comércio	234	324	45	23	52	96	133	198	4	7

Vejamos algumas considerações muito rápidas sobre estes números. Além da bem expressiva e inédita redução do total da população activa com profissão (−138 milhares), observemos:

a) A excepcional redução da população activa nos campos (−402 milhares), apresentando uma quebra de 30 % em 10 anos, sendo de 42 % para o proletariado e semiproletariado (ver, a propósito, *O Desenvolvimento do Capitalismo em Portugal*, de Ramiro da Costa);

b) Baixa generalizada do número de patrões (redução de 62 %!), com particular destaque na agricultura (quebra de 76 %!);

c) Esta redução no número de patrões, acompanhada da elevação do número de isolados, parece confirmar a afirmação de que, no período em análise, os pequenos e médios agricultores, industriais e comerciantes se viram obrigados a passar para proletários, absorvidos pelo desenvolvimento monopolista, ou tentaram uma situação intermédia como independentes. Esta última hipótese aparece-nos particularmente confirmada na agricultura e no comércio. Isto sem

falarmos naturalmente na emigração. Na indústria poder-se-á afirmar que os pequenos e médios industriais que vão sendo eliminados irão, na sua maioria, engrossar a emigração e o proletariado industrial;

d) A confirmar as anteriores afirmações, tomemos nota da elevação da taxa de proletarização de 85 % para 90 % nas indústrias transformadoras e de 57 % para 61 % no comércio;

e) Uma última alínea para assinalarmos um aspecto curioso. A estabilização do número de patrões na construção civil, revelando que o pequeno construtor, perante a grande dinâmica da procura, encontrou no período melhores condições de sobrevivência (reduzidos encargos fixos, trabalho a prazo incerto, etc.) do que o pequeno agricultor ou industrial. Daí o aumento significativo de isolados. Movimento, todavia, inverso ao verificado na indústria. É o operário qualificado ou semiqualificado que deixa de trabalhar para um patrão e, perante a relativa escassez deste tipo de mão-de-obra, começa a trabalhar por conta própria.

Acabámos de ver que a intensificação do desenvolvimento monopolista não é uma consequência abstracta do capitalismo. É uma necessidade e atrás de si arrasta processos reais de alteração na estrutura social, reflectindo a luta de classes como o grande motor da transformação económica e social.

A TECNESTRUTURA DOS GRUPOS MONOPOLISTAS

A concluir este artigo, vejamos agora, em traços muito gerais, como, neste período que medeia entre 1968 e 1973, os grandes grupos vinham a desenvolver as suas principais estruturas internas, como as articulavam e qual o tipo de intervenção dos tecnocratas e principais quadros nessas estruturas e na sua expansão.

A propósito da identificação dos principais grupos, já tivemos oportunidade de sublinhar que o desenvolvimento dos grandes grupos não foi linear. Uns começaram nitidamente pela indústria, expandindo-se fortemente no período marcelista para o sistema financeiro (casos do grupo CUF e Champalimaud). Enquanto outros começaram pelo sistema bancário e progressivamente foram alastrando a sua acção para a actividade produtiva (grupos Espírito Santo e Pinto de Magalhães). Encontramos igualmente casos de expansão que não permitem uma tipificação clara, como, por exemplo, é o do grupo formado a partir do Banco Português do Atlântico.

Uma outra observação atrás produzida, e que certamente ninguém negará, é o carácter «avançado» do grupo CUF. Este grupo não só era o de maior poder económico, como a tecnestrutura que vinha a montar se pode considerar já bastante refinada, aproximando as suas estruturas das praticadas pelos grandes grupos transnacionais.

Tecnestrutura que vinha a fechar uma complexa malha, equiparável a um verdadeiro Estado. Por outro lado, constata-se que a lógica e a implantação da tecnestrutura do grupo CUF vinham a ser progressivamente reproduzidas pelos outros principais grupos.

Vejamos então o «modelo» de grupo que dominava a ideologia de tecnocratas e grande burguesia.

Em primeiro lugar, as estruturas e empresas fundamentais. No centro de cada grupo encontramos uma empresa-líder, normalmente aquela que

serviu de arranque ao grupo. É nesta empresa que se concentra a principal zona de poder do grupo, desdobrável nas restantes unidades através de ligações familiares ou de tecnocratas e quadros de primeira linha. A CUF no grupo CUF, a Empresa de Cimentos de Leiria no grupo Champalimaud, o Banco Espírito Santo & Comercial de Lisboa no grupo Espírito Santo.

Nos grupos em fase de estruturação interna verificava-se que esta empresa-líder concentrava funções de *holding*. Nos grupos onde o grau de estruturação se encontrava mais adiantado assistia-se à criação de um novo pólo de irradiação autónomo, mas subordinado às orientações da empresa-líder. São as sociedades *holding*. Registe-se, de igual modo, que alguns grupos familiares começavam também a lançar a sua *holding* como coordenadora da actividade financeira.

Anotemos na primeira hipótese a constituição da Sogefi (CUF), a da Rodes (Fonsecas & Burnay) e a da Sogin (Pinto de Magalhães). No segundo caso teremos exemplos na Eminco (Mendes de Almeida), na Sonacin (M. Bulhosa) e na São Ciro (M. Vinhas).

Uma forte articulação directa (administração, planos de expansão, lugares-chave, etc.) encontrávamos depois entre a empresa-líder e as estruturas financeiras do grupo (banco e seguradora). Era a partir deste quadrado fundamental (empresa-líder/*holding*/banco/seguradora) que se processava o crescimento estrutural do grupo. Numa primeira fase, este crescimento (normalmente a partir da empresa-líder) fez-se no sentido da aquisição ou criação de empresas agrícolas, industriais, de transportes e comerciais.

Numa segunda fase, que podemos, *grosso modo*, localizar a partir de 1967-68, os grupos começaram a orientar-se numa tríplice direcção, de modo a aumentar o seu poder económico, grau de complementaridade e verticalização internas: empresas de prestação de serviços, empresas imobiliárias e de turismo e, finalmente, sociedades de investimento e de gestão de títulos. Esta fase de crescimento e diversificação estrutural dos monopólios visava principalmente a sua adaptação a um período de grande especulação e acumulação monopolista. Deveremos mesmo localizar nestas sociedades de investimento e de gestão de títulos um dos principais instrumentos utilizados pelos grandes grupos para intervirem na dinamização especulativa do mercado de capitais. Por outro lado, visando a aplicação destes elevados recursos financeiros, cada grupo começava a criar as suas sociedades de *management* de «estudo e projecto», articuladas às *holding*, às sociedades de investimento ou directamente dependentes das unidades financeiras (bancos ou seguradoras). O alargamento a empresas no sector da distribuição interna (nomeadamente grandes cadeias de supermercados) e ao comércio externo, com a constituição de empresas especializadas (caso da DCI, em que o grupo CUF mais uma vez pontificava), fechava a tecnestrutura para a qual vinham a tender os grandes grupos monopolistas. Uma última referência a esta caracterização estrutural necessariamente breve: a penetração crescente nos meios de comunicação social. No final de 1973, quase todos os grandes grupos começavam a controlar um jornal diário de grande circulação. E assim se completava uma nova dimensão: o domínio e a orientação da opinião pública, para além da censura política oficialmente exercida. A tecnestrutura que vinha a implantar-se visava, pois, cobrir todas as áreas-chave da estrutura económica: produção material propriamente dita (empresas agrícolas, mineiras e industriais), transportes, grandes cadeias comerciais, empresas de comércio externo, empresas de serviços, sociedades imobiliárias e de turismo. No domínio financeiro e de

controlo do mercado de capitais: bancos, seguradoras, sociedades de investimento, sociedades de gestão de títulos.

A fim de assegurar a coordenação da sua actuação como bloco: sociedades *holding*, empresas de estudo, planeamento e controlo.

Este esquema começava, embora timidamente, a ser ensaiado nas ex-colónias. Alguns grupos detinham já há longa data empresas ou suas filiais coloniais, fundamentalmente nos sectores agrícola, mineiro e comercial. É igualmente neste período que os grupos começam a lançar os seus pólos de irradiação. Quase todos criam as suas unidades financeiras locais, articuladas obviamente às unidades-líder. São os bancos e as seguradoras que, uma após outra, se vão implantando. Esta estratégia de criação de empresas locais dependentes (a reproduzir a estratégia das multinacionais) levará mesmo o grupo CUF a criar empresas de navegação autónomas. Por outro lado, é evidente a aposta num processo de descolonização sem rupturas. A articulação, aqui reforçada, com o capital estrangeiro seria uma garantia.

Em todos os principais domínios da vida económica aumentava a crescente articulação entre o poder de Estado e os interesses, objectivos e estratégia dos grandes grupos. Daí começarem a ser frequentes as colisões dentro do próprio aparelho de Estado, em consequência de *contradições tácticas* dos principais grupos.

A concluir, algumas rápidas observações sobre a lógica de funcionamento destes principais grupos. O poder concentrava-se basicamente na empresa-líder, *holding* e banco. A partir daqui encontrava-se difundido e articulado através de representantes de famílias e de tecnocratas de primeira linha. Era mesmo frequente uma divisão artificial de acções, em que os tecnocratas eram «titulares» de lotes de acções pertencentes aos principais detentores dos grupos. Todavia, contratos de venda com data em branco garantiam o seu retorno ao grupo em caso de necessidade. As principais famílias controlavam os seus grupos a partir de posições estratégicas e de mecanismos de controlo sobre as grandes decisões. Do ponto de vista da rendibilidade geral do grupo, começavam a criar as suas próprias estruturas de planeamento e controlo. O resto, nomeadamente a gestão corrente, estava entregue aos «homens de confiança». Aos tecnocratas estava ainda destinada uma outra importante função, dentro de um quadro de relativa descentralização: a inovação. De facto, ignorar o papel que a nova tecnocracia desempenhou, neste período, quanto ao grande desenvolvimento dos grupos seria erro grosseiro. Pertencem-lhes algumas das principais iniciativas na diversificação da actividade dos grupos.

Para reforçar a sua quota de «poder» e de «posição» dentro do grupo, os tecnocratas de primeira linha, pagos a nível europeu e concorrendo entre si, tomam iniciativas, formulam propostas de novas frentes de acção. Estão colocados, normalmente, nos conselhos de administração ou em funções de direcção-geral. Eles próprios constituem as suas equipas. E assim aparecem os tecnocratas de segunda linha. A estes caberão funções importantes ao nível da prospecção de novos investimentos e na gestão corrente das empresas. Estão posicionados, normalmente, ao nível da direcção de serviços ou como adjuntos da primeira linha. São normalmente identificados como possuindo elevada «competência técnica». O que os distingue dos da primeira linha é a confiança política (do grupo) que estes gozam perante os grandes patrões. Portanto, não têm ainda acesso a funções de administração ou de grande direcção. É esta segunda linha que prepara e inicia

normalmente a discussão de acções conjuntas com o capital internacional e procura ultrapassar as contradições entre os principais grupos, fomentando projectos conjuntos.

Finalmente, haverá que referir uma terceira linha na tecnestrutura dos grupos. São os «jovens turcos» seleccionados nos licenciados mais pontuados das escolas de Economia e de Engenharia. Esta terceira linha irá constituir o principal ponto de apoio da segunda linha, nomeadamente nas funções de gestão. Outros frequentarão cursos de pós-graduação, pagos pelos próprios grupos, normalmente em universidades norte-americanas.

E assim se renovava e crescia a tecnestrutura dos grandes grupos. Um ponto a reter: o importante papel da tecnocracia na inovação, transferências de tecnologia e aparecimento de novos projectos de investimento. Facto, aliás, confirmado após as nacionalizações de 1975, quando os principais tecnocratas de primeira linha e até de segunda linha de cada grupo foram sucessivamente chamados para acompanhar o grande patronato nas novas actividades. Recorde-se que alguns (CUF e Champalimaud) já tinham alargado antes a sua actividade ao exterior, nomeadamente ao Brasil.

Grande capital, tecnocracia e aparelho de Estado (recordam-se aqui, por exemplo, os escândalos não esclarecidos do concurso das auto-estradas e da Sociedade Financeira) consolidavam os seus interesses e engrenavam uma dinâmica própria conducente a um elevado ritmo de concentração monopolista. *Esta concentração, já bastante complexa* (o que deverá ser ponto a considerar quando se analisa o processo de nacionalizações), *e a grande abertura ao exterior terão arrastado uma correspondente aceleração no desenvolvimento das forças produtivas e uma correcção na precária base material da economia portuguesa?* É o que teremos oportunidade de abortar em próximo artigo.