

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

JOSÉ HUMBERTO SILVA FILHO

**A internacionalização da Odebrecht no capitalismo dependente brasileiro**

Maceió

2017

JOSÉ HUMBERTO SILVA FILHO

**A internacionalização da Odebrecht no capitalismo dependente brasileiro**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Mestrado em Sociologia da Universidade Federal de Alagoas, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Sociologia.

Orientador: Prof.<sup>o</sup> Dr.<sup>o</sup> Wendell Ficher  
Teixeira Assis

Maceió

2017

## Catálogo na fonte

### Universidade Federal de Alagoas Biblioteca Central

Bibliotecária Responsável: Janaina Xisto de Barros Lima

- S586i Silva Filho, José Humberto.  
A internacionalização da Odebrecht no capitalismo dependente brasileiro/  
José Humberto Silva Filho. – 2017.  
161 f. : il.
- Orientador: Wendell Ficher Teixeira Assis.  
Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Universidade Federal de Alagoas. Instituto  
de Ciências Sociais. Programa de Pós-Graduação em Sociologia. Maceió, 2017.
- Bibliografia: f. 148-155.  
Apêndices: f. 156-163.
1. Internacionalização de empresas. 2. Dependência econômica.  
3. Estado – Política industrial. I. Título.

CDU: 316.334.23



Ata nº 10 da Sessão da Defesa Pública de Dissertação de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal de Alagoas.

Em trinta e um de julho de dois mil e dezessete, às quatorze horas, na sala 07 do PPGS, reuniu-se a banca examinadora da dissertação de mestrado do aluno **José Humberto Silva Filho**, intitulada: **A INTERNACIONALIZAÇÃO DA ODEBRECHT NO CAPITALISMO DEPENDENTE BRASILEIRO**. Vinculada à linha de pesquisa “Trabalho, Meio Ambiente e Desenvolvimento”. A cerimônia de defesa pública, apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de mestre em Sociologia teve a banca examinadora composta pelos professores doutores: **Wendell Ficher Teixeira Assis - PPGS/UFAL (orientador)**, **Lúcio Vasconcellos de Verçosa /SEUNE (examinador externo)** e **Prof. Dr. Elder Patrick Maia Alves PPGS/UFAL (examinador interno)**.

Procedeu-se a arguição, finda a qual os membros da banca se reuniram reservadamente para deliberarem, decidindo por unanimidade pela:

Aprovação ; Aprovação com reformulações ( ); Reprovação ( ).

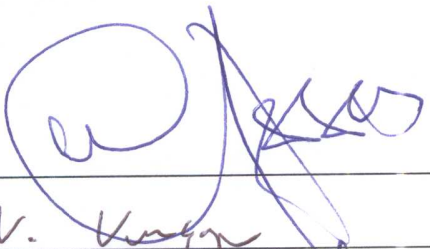
Comentários e Reformulações Indicados pela Banca Examinadora:

sem comentários

Para constar, lavrou-se a presente ata que vai assinada pelos membros da Banca Examinadora e por mim, Edna da Silva Gomes, Assistente em Administração do PPGS.

Maceió, 31 de julho de 2017.

Assinaturas

1. 
2. Lucio Vasconcellos de Verçosa
3. Elder Patrick Maia Alves
4. Wendell Ficher Teixeira Assis

Os fatos mais clamorosos voltam a exigir definições claras, na teoria e na prática. Os coveiros da Independência e da República, os que tornaram impraticável qualquer forma precária e rudimentar de convívio cívico e democrático dentro da Nação, e através da Nação, retomam a linguagem do egoísmo cego e a ação desenvolvida da violência dos que "tudo podem". Esses fatos demonstram, uma vez mais, que a camada inabalável e inapelavelmente colonial e colonialista da sociedade brasileira está no tope, nos que foram bafejados pela sorte, pela herança, pelo privilégio e pela "cultura". Os de baixo, muitas vezes despojados de tudo - até da esperança de que os filhos, os netos ou os bisnetos conheçam outro destino e se "tornem gente" - palmilham a estrada do sofrimento e da miséria, mas querem uma Nação civilizada, na qual sua condição humana os liberte dos grilhões que os atam a uma barbárie cruel e anacrônica. São fatos que nos obrigam a abrir os olhos. Há uma guerra civil permanente e aberta em nossa sociedade civil. E é uma guerra sem quartel. Os privilegiados não abrem mão de nenhuma partícula de seus privilégios e brandem, por qualquer coisa, as armas brancas da degola e suas bandeiras "sagradas", que põem a propriedade e a iniciativa privadas acima de sua religião, de sua pátria e de sua família - o que quer dizer que eles não possuem religião, pátria e família ou que, ao possuí-las, não reconhecem o mesmo direito e a mesma necessidade natural aos que não contam no rol da minoria privilegiada.

Florestan Fernandes – Que Tipo de República?  
*Folha de São Paulo*, 15.07.1985

## AGRADECIMENTOS

Só consegui chegar ao final dessa jornada graças à solidariedade, empenho e amizade de um importante conjunto de pessoas, que dedicaram cada uma a seu modo, um pouco de suas vidas para que pudéssemos concluir esse trabalho.

Por isso, agradeço profundamente a cada uma delas, mas em especial a minha companheira, Lívy e a minha filha Elis, que dividiram comigo os fardos dolorosos que carregamos durante esses últimos anos, bem como os importantes momentos de felicidade, amor e esperança que nos fortaleceram, permitindo que eu não ficasse pelo caminho.

Também sou bastante grato ao meu camarada Marcus Vinicius, que sempre esteve do nosso lado de maneira abnegada, nos ensinado como é que se constrói uma amizade.

Agradeço a Maria, que sem a sua providencial ajuda, com certeza, tudo teria sido muito mais difícil.

Agradeço a todos da minha família.

Aos amigos do mestrado e do grupo de pesquisa Estado, Direto e Capitalismo Dependente.

Agradeço os professores do Programa de Pós-graduação em Sociologia – PPGS da Universidade Federal de Alagoas, principalmente ao meu orientador Wendell Fischer, pelos ensinamentos, , pelo acolhimento, compreensão e paciência despendida durante esses dois anos.

Por fim, agradeço ao povo trabalhador brasileiro que pagou todos os dispêndios dessa empreitada, mas que vive diariamente as agruras causadas pelo capitalismo dependente e que merece uma retribuição bem maior do que a contida nesse trabalho.

## RESUMO

Este trabalho buscou compreender, à luz das contribuições teóricas de Florestan Fernandes e da Teoria Marxista da Dependência, o tipo de relação estabelecida entre as empresas que se internacionalizaram na primeira década do século XXI – em específico, a Odebrecht – e o Estado nacional brasileiro no estabelecimento das condições necessárias para o cumprimento das estratégias de internacionalização. Nesse caminho, localizamos historicamente as nuances do capitalismo brasileiro das últimas três décadas, suas formas especificadas de reprodução do capital e de como estas ajudaram a constituir, de maneira dialética, a institucionalidade necessária para que as estratégias de negócio dos grandes conglomerados empresariais referentes, à internacionalização, fossem implementadas. Travamos um diálogo permanente entre a teoria sociológica e a realidade concreta expressada na relação da Odebrecht com o Estado, documentada nas políticas governamentais de incentivo ao investimento no exterior e na ação direta do Estado brasileiro na promoção da internacionalização por meio de sua chancelaria.

**Palavras-chave:** Dependência. Internacionalização. Estado. Odebrecht

## **ABSTRACT**

This work aimed to understand, in the light of the theoretical contributions of Florestan Fernandes and the Marxist Dependency Theory, the type of relation established between companies that were internationalized in the first decade of the 21st century – Odebrecht, particularly – and the Brazilian National State in establishing the necessary conditions for the compliance of the internationalization strategies. In this way, we have historically located the nuances of the Brazilian capitalism of the last three decades, its specified forms of reproduction of the capital and how they dialectically helped to constitute the necessary institutionality for the large business conglomerates internationalization strategies to be implemented. We made a permanent debate between sociological theory and concrete reality expressed in the relation of Odebrecht with the State, which is documented in governmental incentive policies' abroad investment and in the direct action of the Brazilian State in promoting internationalization through its chancellery.

**Keywords:** Dependency. Internationalization. State. Odebrecht



## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 01:</b> Contas brasileiras selecionadas do balanço de pagamentos .....	76
<b>Tabela 02:</b> Participação do comércio internacional.....	83
<b>Tabela 03:</b> Percentual do mercado das quatro maiores firmas brasileiras por setor da economia.....	118

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01:</b> – Participação percentual da Indústria no Valor Adicionado Bruto (1948-1984) .....	21
<b>Gráfico 02:</b> Percentual da Carga Tributária Bruta no PIB.....	27
<b>Gráfico 03:</b> Flutuação do salário mínimo real.....	28
<b>Gráfico 04:</b> Exportações brasileiras.....	31
<b>Gráfico 05:</b> Investimentos brasileiros no exterior.....	33
<b>Gráfico 06:</b> Evolução das operações de crédito do BNDES.....	51
<b>Gráfico 07:</b> Exportação por agregação de valor .....	78
<b>Gráfico 08:</b> Exportações brasileiras para a China.....	79
<b>Gráfico 09:</b> Exportações brasileiras para os Estados Unidos.....	80
<b>Gráfico 10:</b> Exportações brasileiras de bens primários e manufaturados ao Mercosul.....	80
<b>Gráfico 11:</b> Termos de troca com China, Mercosul e Estados Unidos.....	81
<b>Gráfico 12:</b> Produção manufatureira em países selecionados.....	85
<b>Gráfico 13:</b> Investimento externo direto de países subdesenvolvidos: fluxo de entrada.....	107
<b>Gráfico 14:</b> Investimento externo direto de países subdesenvolvidos: fluxo de saída.....	107
<b>Gráfico 15:</b> IEDs provenientes das regiões subdesenvolvidas.....	108
<b>Gráfico 16:</b> Entrada de IEDs nas regiões subdesenvolvidas.....	108
<b>Gráfico 17:</b> Estoque e fluxo de investimento brasileiro direto no exterior.....	112
<b>Gráfico 18:</b> Financiamento BNDES – Odebrecht.....	131
<b>Gráfico 19:</b> Evolução do patrimônio líquido da Construtora Odebrecht.....	132
<b>Gráfico 20:</b> Evolução da receita bruta externa, receita bruta interna e receita bruta acumulada.....	130
<b>Gráfico 21:</b> Valores de financiamentos brasileiros.....	135
<b>Gráfico 22:</b> Distribuição percentual dos créditos brasileiros.....	135

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	12
<b>1.1 Tendências Mundiais da Acumulação de Capital e a Internacionalização das Empresas Brasileiras: Um Panorama Geral de suas Matrizes Explicativas</b> .....	12
<b>1.2 A Crise do Fordismo-Taylorismo e a Reestruturação Produtiva</b> .....	15
<b>1.3 Reestruturação Produtiva e o Brasil do Capitalismo Dependente</b> .....	21
<b>1.4 A Mundialização e o Estado do Capitalismo Dependente</b> .....	34
<b>1.5 A Contribuição de Florestan Fernandes</b> .....	40
<b>1.6 O Neoliberalismo</b> .....	43
<b>1.6 As Novas Diretrizes do Capitalismo Mundial sobre a Internacionalização das Empresas Brasileiras</b> .....	48
<b>2 A CONDIÇÃO DE “DEPENDÊNCIA” COMO INSTRUMENTO DE ENTENDIMENTO DA RELAÇÃO ENTRE O ESTADO NACIONAL E O EMPRESARIADO BRASILEIRO</b> .....	56
<b>2.1 A Economia Política da Dependência</b> .....	61
<b>2.1.1 O Ciclo do Capital na Economia Dependente</b> .....	66
<b>2.2 Os novos contornos da dependência</b> .....	72
<b>2.2.1 A posição internacional de investimentos</b> .....	76
<b>2.2.2 A exportação e importação de bens</b> .....	79
<b>2.3 Estado e Empresariado no capitalismo dependente</b> .....	86
<b>3 A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT EM PERSPECTIVA</b> .....	94
<b>3.1 A Dinâmica dos Investimentos Externos Diretos – IEDs no Mundo, as Demandas das Empresas Locais, as Políticas Estatais de Promoção dos Investimentos Brasileiros no Exterior e o Protagonismo da Odebrecht</b> .....	103
<b>3.1.1 Conceito, agentes e estratégias</b> .....	103
<b>3.1.2 OS Impulsos das Internacionalização</b> .....	106
<b>3.2 A Política Industrial e a Internacionalização das Grandes Empresas Nacionais</b> .....	122
<b>3.3 O BNDES e as Grandes Empresas: Consolidação das Posições de Liderança e Internacionalização</b> .....	126
<b>3.4 Do Estado para a Odebrecht – BNDES e Itamaraty</b> .....	130
<b>3.5 Contratos da Odebrecht com o Financiamento do BNDES</b> .....	139
<b>4 CONCLUSÃO</b> .....	144
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	148
<b>ANEXO</b> .....	156

## 1 INTRODUÇÃO

### 1.1 Tendências Mundiais da Acumulação de Capital e a Internacionalização das Empresas Brasileiras: Um Panorama Geral de suas Matrizes Explicativas

Até meados dos anos 1970, a inserção das empresas brasileiras no exterior reproduziu um padrão sustentado basicamente pelo comércio de bens de baixo valor agregado e de precário conteúdo tecnológico, mantendo a economia também um nível pouco elevado de investimento externo direto e bastante concentrado nos setores de engenharia e construção civil, no setor financeiro e de produção de *commodities*. A partir do começo da primeira década dos anos 2000, os fluxos de saída de investimento direto brasileiro para o exterior aumentaram. A economia brasileira passou a apresentar, após o ano de 2003, um crescente processo de internacionalização capitaneado por grandes empresas ligadas aos setores de *commodities* e serviços que foram alavancadas – financeira e institucionalmente – pelo Estado brasileiro por intermédio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Ministério de Relações Exteriores. De acordo com dados do Banco Central do Brasil<sup>1</sup>, em dezembro de 2001 o estoque de investimento girava no exterior em torno US\$ de 49.689 milhões de dólares, já em dezembro de 2006 passou para US\$ 133.925 milhões, atingindo em dezembro de 2014 a cifra de US\$ 313.095 milhões, um aumento de mais de 630% em 13 anos.

Com a publicação da resolução 1.189/2005, elaborada em junho de 2005, o BNDES instituiu uma linha de crédito para fomentar de maneira direta a internacionalização das empresas brasileiras. Segundo o banco, a linha de crédito tem a finalidade de “estimular a inserção e o fortalecimento de empresas com participação de capital nacional no mercado internacional através do apoio à aquisição de ativos e à realização de projetos ou investimentos no exterior, desde que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do País”.<sup>2</sup> No plano das relações exteriores, o governo brasileiro encampou diversos acordos de integração regional, tais como a *Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana* (IIRSA).<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Disponível em: [www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/ResultadoCBE.asp?idpai=CBE](http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/ResultadoCBE.asp?idpai=CBE). Acesso em: 2 de fevereiro de 2016.

<sup>2</sup> Disponível em: <http://observatorio.sebraego.com.br/captacao-de-recursos-interna/bndes-internacionalizacao>. Acesso em: 14 de fevereiro de 2016.

<sup>3</sup> Segundo o comunicado oficial exibido no site da IIRSA ([www.iirsa.org](http://www.iirsa.org)) a Iniciativa para a integração da infraestrutura regional seria um mecanismo institucional de coordenação intergovernamental composto pelos doze países da América do Sul, que teria por objetivo construir uma agenda de atuação

As empresas se envolveram nesse processo usando diversas estratégias, que Coutinho, Hirakura e Sabbati (2008) classificaram em três padrões. Um primeiro padrão voltado para a busca de liderança global no mercado em que atuam, através de fusões e aquisições, como é o caso da JBS-Frigoboi, que depois de comprar a *Swift Foods Company* estadunidense, transformou-se no maior frigorífico do mundo. A Vale do Rio Doce que adquiriu a INCO e a AMCI Holings, tornando-se uma das maiores mineradoras em atividade, se não a maior. Igualmente, a Embraer e a AMBEV também figuram entre as maiores do mundo em seus respectivos ramos de atuação.

Um segundo padrão de estratégia de internacionalização que caracterizou-se por uma maior exploração dos mercados – que até então só tinham acesso através das exportações – via implantação de unidades de produção, ampliando as possibilidades de acumulação de capital dada a diminuição dos impedimentos protecionistas e a maior proximidade com o mercado local. Encontram-se nesse grupo diversas empresas do ramo de material de transporte, equipamentos e máquinas, siderurgia e serviços de engenharia e construção.

Numa terceira estratégia apresentou-se as empresas que atuam em distintos setores intensivos de mão de obra que buscaram se internacionalizar para defender suas posições no mercado doméstico a partir da terceirização de algumas seções do processo de produção. Nesse sentido, procuraremos compreender o tipo de relação estabelecida entre as empresas que se internacionalizaram, em específico a Odebrecht<sup>4</sup>, e o Estado nacional brasileiro no estabelecimento das condições necessárias para o cumprimento das estratégias de internacionalização.

Com o intuito de lograr êxito na compreensão de tais fenômenos, a princípio localizamos historicamente e de maneira geral as nuances do capitalismo brasileiro das últimas três décadas, suas formas de dominação política e como estas se localizaram no âmago das dinâmicas do capitalismo mundial. Para tal fim foi de importância fundamental a tentativa de construção de uma perspectiva totalizante dos

---

articulada para impulsionar diversos projetos de infraestrutura no sentido de fortalecer a integração regional. A IIRSA foi firmada no ano 2000 e tem servido como um grande viabilizador para a atuação das transnacionais brasileiras

<sup>4</sup> Com presença em mais de 17 países, a Odebrecht atua de forma descentralizada nos ramos de engenharia e construção, indústria e no desenvolvimento e operação de projetos de Infraestrutura e energia. A empresa aparece com o maior índice de transnacionalidade de acordo Ranking das Transnacionais de 2014; figura também, a partir dos dados disponibilizados pelo BNDES, como beneficiária de 70% dos créditos disponibilizados pelo banco para obras e serviços de engenharia no exterior, somando mais de US\$8,4 bilhões de dólares entre os anos de 2003 e 2015. A Construtora tem uma forte atuação na América do Sul, contando atualmente com mais de quarenta empreendimentos em andamento.

processos sociais e econômicos no qual o nosso objeto está inserido. Nesta acepção, o entendimento das três grandes frentes de reação tomadas pelo capitalismo contra os efeitos do fim do longo ciclo expansivo de acumulação iniciado no final da Segunda Grande Guerra (1945) e finalizado ao longo dos anos 1970, a reestruturação produtiva, a mundialização da produção e o neoliberalismo, entendido este como um novo modo de regulação das relações sociais, e não apenas das relações de trabalho e da atuação do Estado, foram de grande relevância

Posteriormente a tal panorama, o passo da pesquisa foi a análise do processo de internacionalização da Odebrecht, empresa que, de acordo com o estudo desenvolvido pela fundação Dom Cabral (2014), apresentou-se como a empresa com maior índice de “transnacionalidade” entre as corporações brasileiras mundializadas. Para essa análise usamos os conceitos de capitalismo dependente, desenvolvidos pelos teóricos da teoria da dependência; “hegemonia burguesa”, “superprivilegiamento das posições de classe” e “democracia de cooptação” desenvolvido por Florestan Fernandes (1975). O intuito foi de travar um diálogo permanente entre esses conceitos e a realidade concreta expressa na relação da empresa com o Estado, documentada nas políticas governamentais de incentivo ao investimento no exterior e na ação direta do Estado brasileiro na promoção das empresas nacionais por via de sua chancelaria.

Como base para a análise empírica, lançamos mão das informações de investimento direto brasileiro no exterior, contidas no balanço de pagamentos divulgado pelo Banco Central do Brasil. Complementarmente, foram cotejados os dados de transparência do BNDES, sobretudo as estatísticas sobre os desembolsos pós-embarque, sobre os países receptores dos investimentos e as empresas exportadoras de capital proveniente dos financiamentos do Banco. Já dos arquivos do Itamaraty<sup>5</sup> analisamos os documentos e protocolos diplomáticos concernentes às ações institucionais vinculadas a promoção da Internacionalização das empresas nacionais e particularmente da Odebrecht. Os dados relacionados à atuação da Odebrecht e seu conseqüente processo de internacionalização no começo do século XXI foram extraídos de seus relatórios anuais divulgados na plataforma *online* da empresa, nos trabalhos de outros pesquisadores que versam sobre a empresa e na

---

<sup>5</sup> Resenhas de Política Exterior do Brasil: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/resenha-de-politica-exterior-do-brasil>

Biblioteca Azeredo da Silveira: <http://www.biblioteca.itamaraty.gov.br/>

imprensa nacional e internacional, principalmente nos periódicos políticos e econômicos.

## 1.2 A Crise do Fordismo-Taylorismo e a Reestruturação Produtiva

Durante o período do pós-segunda Guerra Mundial (1945), nos chamados países centrais, desenvolve-se um regime de acumulação de capital<sup>6</sup> marcado por uma crescente produtividade nos principais setores da economia, decorrente da consolidação dos modelos fordista e taylorista. A promissora “Era Dourada”, entretanto, passou a estagnar nos vinte anos seguintes. Descrever a crise fordista, contudo, não seria possível sem situá-la como reflexo de uma crise estrutural do capitalismo, que lhe conferiu um complexo de determinantes – inclusive os negligenciados elementos contingenciais – e que, portanto, não pretendemos esgotar nas descrições que se seguem.

No final do século XIX, as condições de produção no seio da grande indústria capitalista se transformaram com a deflagração de novos métodos de organização dos processos de trabalho, baseados na separação entre as tarefas intelectuais e práticas e na parcialização das últimas (taylorismo), bem como na implementação de grandes sistemas maquinários capazes de recompor o trabalho parcelado, determinando a partir de uma cadeia de montagem os gestos e o ritmo de trabalho dos operários. Os aspectos criativos e hábeis – até então exigidos do trabalhador – passaram a ser controlados pelo “staff administrativo”, ou absorvido pela maquinaria.

Esse aprimoramento do controle do capital sobre os processos de trabalho permitiu a intensificação da exploração da força de trabalho, tendo o parcelamento das tarefas contribuído para aumentar a destreza do operário em procedimentos elementares, resultando na otimização da intensidade do trabalho. Surge um regime de acumulação mais intensivo, fundado no aumento contínuo da produtividade do trabalho. Lipietz (1989) sugere que

um regime de acumulação pode ser, principalmente, extensivo ou intensivo, isto é, a acumulação capitalista está, sobretudo, consagrada a aumentar a escala de produção, tendo em conta normas produtivas idênticas, ou a aprofundar a reorganização capitalista do trabalho (a "submissão real" do trabalho ao capital), em geral no sentido de uma maior produtividade e de um maior coeficiente de capital [...] (LIPIETZ, 1989, p. 306).

---

<sup>6</sup> Lipietz conceitua regime de acumulação da seguinte maneira: “Por regime de acumulação entendemos um modo sistemático de realocação do produto, que dirige, ao longo de um período prolongado, uma certa adequação entre as transformações das condições da produção e aquelas das condições do consumo” (LIPIETZ, 1989).

Entre o início da revolução industrial e o fim da Primeira Guerra, verificava-se um regime predominantemente extensivo – embora não exclusivamente – pautado na ampliação da reprodução de bens. No entanto, as crises econômicas desencadeadas durante a década de 1930 (sob acumulação intensiva) esboçaram a necessidade de regulação econômica e reorganização nos diferentes departamentos de produção. Antes, a regulação de preços e de produção era efetuada *a posteriori*, não havendo conciliação com o ritmo de ajuste salarial e capacidade de “previsão” no âmbito concorrencial e de mercado. A Primeira Guerra Mundial (1914-1918) trouxe consigo novas formas de organização do trabalho, notadamente quando se retrata o surgimento do taylorismo e do fordismo, mas a regulação entre produtividade e crescimento do consumo popular só se consolidou após a Segunda Guerra, com um modo de regulação monopolista.

Estas características se coadunavam com a formação de uma massa de consumidores capazes de absorver a elevação da oferta proveniente dos ganhos constantes de produtividade, elemento este que diferencia o regime de acumulação daquele efetivado até a crise de 1929 nos Estados Unidos. Isto pode ser visto como a resultante do que Bihl (1998) denominou de “compromisso fordista”, que foi precedido por diversos fatores tais como: a depressão de 1930, as lutas do proletariado pela instituição do salário mínimo, a conclusão de acordos trabalhistas coletivos e a ampliação de diversas formas de salário indireto. Soma-se a esse turbilhão de transformações da ordem social a vitória de frações políticas sustentadas eleitoralmente pelo proletariado e com um programa de reformas estruturais, que, ampliando os espaços democráticos, foi capaz de criar o consenso institucional que fomentou e deu sustentação ao novo padrão distributivo.

Nessa perspectiva, esse regime de acumulação só poderia se desenvolver continuamente tendo como base o quadro institucional oriundo do compromisso entre a burguesia e o proletariado; em perspectiva histórica Lipietz (2009) afirma que,

após a reconstrução da Europa (por sua própria natureza, de caráter extensivo) e da Guerra da Coreia, os países da OCDE experimentaram um novo crescimento intensivo, o qual — dessa vez — durou vinte anos, durante os quais a produtividade aumentou ainda consideravelmente, aliás como também o capital fixo *per capita*. Mas, então, a elevação do poder de compra dos assalariados (produtivos e improdutivos) acompanhou quase exatamente o aumento da produtividade. Na medida em que este último aumento afetou de forma mais ou menos igual os dois departamentos, a composição orgânica do capital permaneceu praticamente inalterada, assim como a distribuição do valor adicionado (a taxa de mais-valia) (LIPIETZ, 1989, p. 307).



O Estado também assumiu diversas obrigações. A produção em massa necessitava de grandes investimentos em capital fixo; para isso tornou-se inescapável a estabilização da demanda. Nesse sentido o Estado teve o papel de controlar os ciclos econômicos fazendo o uso adequado de políticas fiscais e monetárias. Tais políticas se voltaram para o fortalecimento de setores tidos como fundamentais, ligados ao crescimento da produção e do consumo de massas que, conseqüentemente, tinham a pretensão da estabilidade do pleno emprego. Ao mesmo tempo o Estado ampliava o salário indireto através dos gastos em seguridade social, educação, habitação, assistência médica etc.

No entanto, após um período de mais de 25 anos de crescimento, ao fim do pós-segunda grande guerra (1945), iniciou-se uma profunda crise nas economias dos países capitalistas centrais, expressa, principalmente, na redução da produtividade e dos níveis de crescimento, na elevação dos déficits públicos e no aumento do desemprego, bem como na aceleração das taxas de inflação.

Do ponto de vista fiscal e do financiamento do Estado, a situação também se agravou, uma vez que a desaceleração do ritmo de crescimento econômico, por um lado, reduziu a capacidade de tributação do Estado, comprometendo assim as suas receitas; e por outro, aumentou os seus gastos, em razão do crescimento do desemprego.

O distanciamento entre o mercado financeiro e as dinâmicas produtivas, consolidando a especulação como uma das promissoras facetas do regime de acumulação, também emergiu como sinal de crise do modelo centrado em produtividade e expansão. Assim, também no plano internacional assistiu-se, no início dos anos 1970, ao desmoronamento da ordem internacional a partir de Bretton Woods. Era o fim da conversibilidade do dólar e do sistema de taxas de câmbio fixas, com a propagação da instabilidade que se estenderia dos mercados de câmbio para os mercados financeiros e de produtos, em especial *commodities* (BELLUZZO; TAVARES, 1986). Bihl (1998) argumenta que

diferentes estudos mostraram que, em todo o período pós-guerra, nas principais formações capitalistas, uma fase caracterizada por um crescimento contínuo dos ganhos de produtividade sucedeu uma outra, marcada por sua queda. Essa inversão de tendência ocorreu mais cedo nos Estados Unidos (desde meados dos anos 60) do que na Alemanha Ocidental e no Japão (início da década de 70); mas nenhum país capitalista desenvolvido dela escapou (BIHR, 1998, p. 69).

O cerne deste problema concentrava-se nas relações sociais estruturantes do método fordista e nos limites técnicos, de um modelo que já se esgotava, ao limitar a fluidez e a flexibilidade dos processos de trabalho. O aprofundamento levou uma crise do trabalho, manifestada na elevação do número de greves e revoltas. No argumento de Bihl (1998), a retomada das lutas mais intensas do proletariado está relacionada à diminuição dos ganhos de produtividade, que foram registrados em todas as economias capitalistas desenvolvidas, tendo efeitos que desorganizaram a produção.

As contradições inerentes ao capitalismo se tornavam mais difíceis de serem contornadas. Os investimentos em capital fixo, necessário para a produção em massa, imobilizava grande quantidade de recursos, enrijecendo o planejamento e necessitando de um crescimento estável num mercado de consumo com pouca flexibilidade e com um mercado de trabalho bastante inflexível. Sobre esse aspecto, Harvey (1993) corrobora tal análise do problema ao afirmar que:

a rigidez dos compromissos do Estado foi se intensificando à medida que programas de assistência (seguridade social, direitos de pensão etc.) aumentavam sob pressão para manter a legitimidade num momento em que a rigidez na produção restringia expansões da base fiscal para gastos públicos. O único instrumento de resposta flexível estava na política monetária, na capacidade de imprimir moeda em qualquer montante que parecesse necessário para manter a economia estável (HARVEY, 1993, p. 135-136).

Dessa maneira, a crise do regime de acumulação fordista originou-se e desenvolveu-se tanto por razões endógenas quanto exógenas a cada país; tanto no nível macroeconômico quanto no microeconômico; tanto na esfera produtiva quanto na órbita comercial e financeira das economias. A diminuição dos níveis de investimento, da atividade produtiva e do emprego, a crise fiscal do Estado e a aceleração da inflação se entrelaçaram, expressando as várias extensões do problema. O modelo rígido de organização do trabalho concentrado na dinâmica taylorista-fordista cede lugar a mais um intenso processo de reestruturação da produção e do trabalho, cuja característica decisiva foi, segundo Antunes (2009), a “ofensiva generalizada do capital e do Estado contra a classe trabalhadora” (ANTUNES, 2009, p. 34).

A reorganização do capital estabelecia como resposta o regime de “acumulação flexível”, que trouxe ao centro da economia capitalista o toyotismo<sup>7</sup>, ou modelo japonês. Na interpretação sugerida por Sayer (1986):

[...] intensificou-se no final dos anos 70, depois de uma década de redução da produtividade do Ocidente, [quando] a *performance* exportadora e o extraordinariamente rápido crescimento da indústria japonesa, particularmente no ramo de automóveis e produtos eletrônicos, começaram a gerar grande interesse no Ocidente [...]. Além dos conhecidos elementos da indústria japonesa, tais como círculos de qualidade e emprego vitalício, acrescentavam-se outras características importantes, como a prática de produzir modelos completamente diferentes na mesma linha. Gradualmente, tornou-se claro que o que existia não era simplesmente algumas poucas “peculiaridades culturais”, mas um inovado e altamente integrado sistema de organização da produção (SAYER, 1986, p. 50-51 *apud* ANTUNES, 2009, p. 56).

A acumulação flexível apresentou-se como uma espécie de antítese da rigidez fordista, apoiando-se na flexibilidade do mercado de trabalho, dos padrões de consumo e dos processos laborais. O surgimento de novos setores de produção, de novas formas de intermediação financeira e de um nível bastante elevado de inovações comerciais, tecnológicas e organizacionais também caracterizou o novo regime de acumulação. Logicamente que a gradação de sua implantação esteve condicionada pelas especificidades de cada país no âmago político, institucional e ideológico, bem como refletiu a inserção desses países na divisão internacional do trabalho e na capacidade organizativa de seus sindicatos e organizações políticas.

De todo modo, uma horizontalização também se verificava, na medida em que os controles da produção – para as empresas matrizes e para as subcontratadas –

---

<sup>7</sup> Segundo Antunes (2009), o toyotismo se diferencia do fordismo-taylorismo nos seguintes aspectos: a) é um tipo de ordenamento produtivo bastante vinculado à demanda, diferenciando-se da produção em série e de massa do taylorismo/fordismo; b) baseado no trabalho operário em equipe, com multivariabilidade de funções, rompendo com o caráter parcelar típico do fordismo; c) a produção se estrutura num processo produtivo flexível, que possibilita ao operário operar simultaneamente várias máquinas (na Toyota, em média, até 5 máquinas), alterando-se a relação homem/máquina na qual se baseava o taylorismo/fordismo; d) tem como princípio o *just-in-time*, o melhor aproveitamento possível do tempo de produção; e) funciona segundo o sistema de *kanban*, placas ou senhas de comando para reposição de peças e de estoque. No toyotismo, os estoques são mínimos quando comparados ao fordismo; f) procedimentos para toda a rede de fornecedores. Desse modo, flexibilização, terceirização, subcontratação, controle de qualidade total, *kanban*, *just in time*, *kaizen*, *team work*, eliminação do desperdício, “gerência participativa”, sindicalismo de empresa, entre tantos outros pontos, são levados para um espaço ampliado do processo produtivo; g) organiza os Círculos de Controle de Qualidade (CCQs), constituindo grupos de trabalhadores que são instigados pelo capital a discutir seu trabalho e desempenho, com vistas a melhorar a produtividade das empresas, convertendo-se num importante instrumento para o capital apropriar-se do *savoir faire* intelectual e cognitivo do trabalho, que o fordismo desprezava; h) o toyotismo implantou o “emprego vitalício” para uma parcela dos trabalhadores das grandes empresas (cerca de 25 a 30% da população trabalhadora, onde se presenciava a exclusão das mulheres), além de ganhos salariais intimamente vinculados ao aumento da produtividade.

eram atribuições dos Centros de Controle de Qualidade, com “gerências participativas” na busca de uma “qualidade total”. Esses elementos inovadores determinaram, portanto, a intensificação na exploração do trabalho, que agora passava a ser em equipe. Embora todos tivessem a mesma função, uns vigiavam os outros. Junto ao novo modelo produtivo, estabeleceram-se relações sindicais vinculadas à empresa, com a criação de sindicatos-casas. Como não estavam satisfatoriamente vinculados ao ideário patronal, logo esses sindicatos foram destruídos e substituídos pelo “espírito Toyota”, cuja exigência ética é o cuidado com a empresa. A melhor articulação entre sindicatos e empresas terminou por gerar uma ainda maior fragilização das lutas dos trabalhadores. Os sindicatos se atrelavam à direção das empresas, escolhiam as promoções, atuavam com a meritocracia. Enfim, o movimento era de estímulo à cooptação dos trabalhadores objetivando a promoção de um ideal – o da empresa.

Da Índia à Itália, pôde-se acompanhar a exploração de sistemas de trabalho familiar, copiados pelo modelo japonês. Já no que diz respeito à ocidentalização desse modelo, Antunes (2009) atenta para a possibilidade de que o benefício de uma parcela minoritária dos trabalhadores terminou por tolher ainda mais a situação de vida de uma grande maioria que dependia dos fundos sociais, arrefecendo ainda mais a propaganda “social-democracia”.

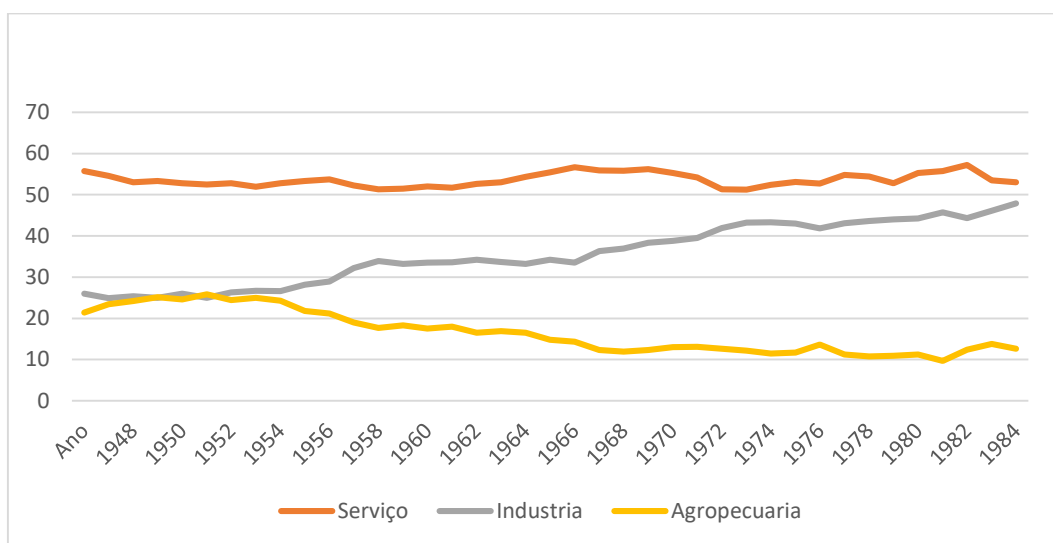
### 1.3 Reestruturação Produtiva e o Brasil do Capitalismo Dependente

Nos países da periferia capitalista, as formas tomadas pelo desenvolvimento capitalista também se alteraram. Os movimentos da acumulação de capital que configuraram a crise de 1929 demudaram substancialmente os rumos políticos e sociais dos países periféricos, instaurando – de maneira tardia e desigual – processos industrializantes que ritmaram, dentre tantas outras coisas, a inserção destes países na divisão internacional do trabalho, bem como as dinâmicas das lutas sociais e seus desenhos instrucionais. Como sugere Camargo (1989):

esse fato acabou impulsionando de maneira mais pragmática do que ideológica a decisão de transferir o centro dinâmico da economia do setor agrário para o industrial. Isto provocou mudanças e reajustes não apenas nas relações de diferentes classes e segmentos frente ao Estado, como também na natureza do próprio Estado, do sistema institucional e do processo político. No bojo desses reajustes agravou-se a crise da democracia liberal e posicionaram-se os diferentes membros da elite que ascendeu ao poder com Vargas em 1930. [...] Havia, pois, entre os setores mais influentes da elite da época, uma nítida orientação no sentido de fortalecer o Estado e a organização social (CAMARGO, 1989, p. 22-23).

No Brasil, a indústria nacional, por estar ligada à produção de bens de salário ou por ser complementar aos setores exportadores, não conseguiu, durante todo período da economia primordialmente exportadora, articular um processo industrializante que norteasse a acumulação de capital. Pelo contrário, sempre desempenhou um papel secundário e subordinado às atividades de exportação de bens primários, que verdadeiramente protagonizavam o processo de acumulação. É apenas com a inviabilidade das atividades exportadoras, originária da crise internacional que permeia toda economia capitalista entre 1930 e 1945, que o eixo de acumulação se deslocou para o setor industrial, moldando o que se convencionou chamar de padrão substitutivo de importação, que dará forma à industrialização dependente. Como demonstra o gráfico abaixo, foi somente a partir dos anos 1950 que o valor adicionado do setor industrial – a participação do setor econômico na composição da riqueza nacional, medida pelo Produto Interno Bruto - PIB obteve grande preponderância frente ao valor do setor agropecuário:

**Gráfico 01 – Brasil – Participação percentual da Indústria no Valor Adicionado Bruto (1948–1984)**



Fonte: IPEA, elaboração própria.

Esse processo se retroalimentou do deslocamento da alta esfera de circulação – efetivada a partir das classes sociais com maior renda –, que se realizava com a oferta de bens manufaturados provenientes das importações, para a produção interna, moldando uma industrialização tardia que até os anos de 1950 foi baseada na produção da indústria leve e num segundo momento na indústria de consumo durável e de bens de capital; Dessa maneira, como argumentou Marini:

a reorientação para o interior da demanda gerada pela mais-valia não acumulada implicava um mecanismo específico de criação de mercado interno radicalmente diferente do que operava na economia clássica e que teria graves repercussões na forma que assumiria a economia industrial dependente (MARINI, 2005, p. 167).

O processo de acumulação de capital que molda a sociedade capitalista clássica, ao separar o trabalhador dos meios de produção, lança as bases da total subordinação do trabalho ao capital. Que pese o fato de os trabalhadores precisarem satisfazer suas necessidades fisiológicas e culturais, nas economias dependentes, o peso da superexploração<sup>8</sup> do trabalho não teria permitido mais que a criação de uma

<sup>8</sup> A ideia de que a superexploração da força de trabalho é uma categoria definidora do capitalismo dependente, cunhada por Marini (2005), tem sido discutida e criticada de maneira contundente. Razões teóricas e também políticas estão no cerne da questão. Primeiramente faz-se necessário ressaltar que o tema da superexploração desenvolvido por Marini guarda relação evidente com a lei geral da acumulação capitalista desenvolvida por Marx, fundamentalmente quando são avaliadas as funções do exército industrial de reserva e seus impactos perversos sobre a classe trabalhadora em geral. A Superexploração pode ser entendida como uma violação do valor da força de trabalho, seja porque a

indústria débil que só se expandiria quando as vias de satisfação das altas esferas de consumo se fechassem.

Para Marini (2005), diferentemente das economias clássicas, a economia latino-americana não teve um processo industrializante que moldasse, mesmo que de maneira conturbada, sua própria demanda, mas sim um processo que nasce para suprir às necessidades de uma demanda já existente, adequada a um padrão de consumo criado nos países avançados, portanto, se estruturará seguindo essa direção. O fato de ter uma demanda já existente possibilitou aos capitalistas não se preocuparem com a formação de seu próprio mercado, e mais, dada a situação de monopólio criada pela crise mundial e pelas barreiras alfandegárias, permitiu-se aos capitalistas industriais distanciar os preços de produção dos preços de mercado, elevando assim a massa de lucro.

Se, por um lado, essa elevação acontecia por via do aumento dos preços, por outro, tinha na superexploração do trabalho sua sustentação. A composição orgânica do capital<sup>9</sup> dessa primeira leva industrializante é bastante baixa, essa situação coloca os gastos com salários como item principal na mensuração dos custos de produção. Entretanto, a grande oferta de trabalho criada pela crise da economia exportadora força de maneira drástica a diminuição dos salários. Esse movimento permitirá ao setor industrial absorver uma grande massa de excedente que acelerará a concentração de capital do setor:

Dedicada à produção de bens que não entram, ou entram muito escassamente, na composição do consumo popular, a produção industrial latino-americana é independente das condições de salário dos trabalhadores; isso em dois sentidos. Em primeiro lugar, porque, ao não ser um elemento essencial do consumo individual do operário, o valor das manufaturas não determina o valor da força de trabalho; não será, portanto, a desvalorização das manufaturas o que influirá na taxa de mais-valia. Isso dispensa o

---

força de trabalho é paga abaixo do seu devido valor, seja porque é consumida pelo capital além das condições historicamente tidas como normais, levando ao esgotamento acelerado da capacidade de vida do trabalhador.

<sup>9</sup> “A composição do capital tem de ser compreendida em duplo sentido. Da perspectiva do valor, ela é determinada pela proporção em que se reparte em capital constante ou valor dos meios de produção e capital variável ou valor da força de trabalho, soma global dos salários. Da perspectiva da matéria, como ela funciona no processo de produção, cada capital se reparte em meios de produção e força de trabalho viva; essa composição é determinada pela proporção entre, por um lado, a massa dos meios de produção utilizados e, por outro lado, o montante de trabalho exigido para seu emprego. Chamo a primeira de composição-valor e a segunda de composição técnica do capital. Entre ambas há estreita correlação. Para expressá-la, chamo a composição-valor do capital, à medida que é determinada por sua composição técnica e espelha suas modificações, de: composição orgânica do capital. Onde se fala simplesmente de composição do capital, deve-se entender sempre sua composição orgânica.” (MARX, 1996, p. 234).

industrial de se preocupar em aumentar a produtividade do trabalho para, fazendo baixar o valor da unidade de produto, depreciar a força de trabalho, e o leva, inversamente, a buscar o aumento de mais-valia por meio de maior exploração - intensiva e extensiva - do trabalhador, assim como a redução de salário mais além de seu limite normal. Em segundo lugar, porque a relação inversa que daí se deriva para a evolução da oferta de mercadorias e do poder de compra dos operários, isto é, o fato de que a primeira cresça à custa da redução da segunda, não cria problemas para o capitalista na esfera da circulação, uma vez que, como deixamos claro, as manufaturas não são elementos essenciais no consumo individual do operário (MARINI, 2005, p. 172.).

No decorrer das décadas de 1940 e 1950, a oferta industrial começará a coincidir com a demanda existente. Então é colocada a necessidade de ampliação do consumo de manufatura, ou seja, a indústria chega a um nível de acumulação que o mercado existente precisa ser ampliado. Começa, então, a existir um deslocamento do eixo da acumulação, mesmo que extremamente lento. Nesse processo dois elementos são agora ressaltados. O primeiro deles é a inserção das camadas médias no consumo de bens supérfluos e o segundo é um maior esforço para aumentar a produtividade do trabalho, condição necessária para diminuir os preços das mercadorias. À medida que avança a industrialização latino-americana altera-se de maneira significativa a composição de suas importações, insere-se em sua dinâmica uma maior quantidade de matérias-primas e principalmente uma maior quantidade de maquinários, que se destina a incrementar o capital na busca por maior produtividade.

A crise existente no setor exportador em meados da década 1960 impossibilitou que esse processo acontecesse por meio das divisas oriundas dos saldos comerciais. É aí que o capital estrangeiro, sob forma de financiamento e de investimento externo direto na indústria, adquiriu importância singular (MARINI, 2005). A nova configuração que assume a economia internacional garantiu uma grande facilidade para a América Latina ao buscar grandes volumes de investimentos.

As exportações de capital não constituem um fato novo. Desde o século XIX são comuns os investimentos estrangeiros em carteira por parte da Inglaterra. Posteriormente os investimentos estrangeiros têm um impulso ainda maior por parte dos Estados Unidos, que catapultam a exportação de recursos destinados à exploração de atividades agrícolas e extrativas em países de economia dependente. Mas o que vai ser diferente, no pós-Segunda Guerra Mundial, é a escala que os investimentos alcançam fora de seus países de origem; suas formas de investimentos diretos, de empréstimos e de financiamentos; a amplitude do raio geográfico em que



estão presentes e seu volume cada vez maior na indústria de manufatura. Como corrobora Ernest Mandel;

Em 1914, cerca de 90% de todos os movimentos internacionais de capital foram feitos sob a forma de investimentos em títulos, enquanto hoje 75% desses fluxos constituem-se de investimentos direto das sociedades anônimas multinacionais (MANDEL, 1982, p. 222).

O elemento decisivo desse processo é o desenvolvimento acelerado das indústrias de bens ligadas à terceira revolução industrial:

[...] verifica-se um grande desenvolvimento do setor de bens de capital nas economias centrais. Isto levou, por um lado, a que equipamentos ali produzidos, sempre mais sofisticados, tivessem de ser aplicados no setor secundário dos países periféricos; surge então, por parte das economias centrais, o interesse de impulsionar nestes processos de industrialização, com o propósito de criar mercado para a indústria pesada. Por outro lado, na medida em que o ritmo do progresso técnico reduziu, nos países centrais o prazo de reposição do capital fixo praticamente à metade, colocou-se para esses países a necessidade de exportar para a periferia equipamentos e maquinários que já eram obsoletos antes de que tivessem sido amortizados totalmente (MARINI, 2005, p. 175).

Os moldes que formaram essa nova internacionalização do capital configuraram uma nova divisão internacional do trabalho onde os países dependentes, de maneira desigual, passaram a absorver partes inferiores da produção industrial. Ficando para os países centrais os seguimentos mais desenvolvidos do processo produtivo e o controle das tecnologias aplicadas. Lipietz (1989) assinala uma questão importante ao dizer que:

Assim, a "antiga" divisão horizontal do trabalho, entre setores (primário, agrícola e de mineração-indústria de transformação), superpunha-se uma segunda, vertical, entre níveis de qualificação no próprio interior dos ramos industriais. E essa redistribuição das tarefas industriais, inclusive em sua dimensão espacial, constituía uma forma de ampliação-reorganização do próprio regime de acumulação e não a forma da relação entre este último e seu "exterior" (LIPIETZ, 1989 p. 315).

A relação centro-periferia tornou-se mais complexa; a simples relação entre produtores de manufatura e exportadores de matéria-prima é incorporada nessa nova divisão do trabalho, onde a indústria assume um papel mais importante e como resultante se provê um reescalonamento das hierarquias no sistema mundial capitalista, com o surgimento de centros médios de acumulação. Cabe ressaltar o impacto que a introdução dessas novas tecnologias teve sobre os trabalhadores latino-americanos, e dentre eles os brasileiros. O incremento tecnológico, assim como

nos demais processos ocorridos nas diferentes economias capitalistas, diminuiu relativamente o contingente da população operária e incrementou o número dos trabalhadores que se dedicavam às atividades não produtivas. O progresso técnico, ao incidir num padrão de acumulação fundamentado na superexploração do trabalho, permitiu ao capitalista industrial sustentar a tendência de remunerar o trabalho abaixo do seu valor. Esta situação foi possível graças à vinculação que se constituiu entre a entrada desses novos capitais e seu investimento na produção de bens ligados às altas esferas de consumo. Como não poderia deixar de ser, esse fenômeno que particulariza a expansão industrial brasileira criou graves problemas de realização dos capitais.

A assimilação do progresso técnico em condição de superexploração acarreta restrição do mercado interno ao não poder expandir o tipo de consumo baseado nos bens supérfluos. Uma das saídas empregadas no Brasil para conter as implicações desse fenômeno foi se valer da intervenção do Estado, por meio da ampliação do aparato burocrático, do aumento do crédito aos produtores e do financiamento ao consumo supérfluo; assim como a intervenção nos preços dos bens de salário, com o intuito de diminuir os salários reais e transferir renda das camadas mais baixas para as mais altas. Na medida em que se esmaga a capacidade de consumo dos trabalhadores, é fechada qualquer possibilidade de incitação ao investimento tecnológico nas esferas de produção destinadas a produção de bens ligados ao consumo proletário. Assim sendo, a análise avançada por Lipietz (1989) corrobora os desdobramentos ocorridos no cenário nacional ao afirmar que;

Na situação mais frequente, será necessário uma ditadura, quebrando os velhos equilíbrios e criando — a partir do Estado — os quadros para ocupar o lugar das futuras classes dominantes do novo regime de acumulação. Não é, portanto, suficiente dispor de um amplo mercado e de uma força de trabalho liberada de suas antigas ligações camponesas. Inversamente, um regime forte e resolutivo poderá lançar-se em uma estratégia de "pirataria do fordismo central", mesmo não dispondo de um grande mercado interno, mas desde que contando com uma mão- -de-obra mobilizável a baixos salários. (LIPIETZ, 1989 p. 315).

Como bem salientou Octavio Ianni (2009), o regime militar (1964-1985) adotou entre os anos de 1964 a 1985 diretrizes que encaminhavam a economia nacional para um mesmo sentido, fomentando políticas econômicas e sociais que tinham por objetivo incentivar as exportações, seja de produtos primários ou manufaturados; configurar um sistema tributário altamente regressivo; criar um ambiente propício para

o mercado de capitais, assim como para a entrada de investimentos e tecnologias estrangeiras. A ditadura também atuou firmemente para conter os níveis de salário em todos os setores produtivos, levando esta política ao centro das políticas de controle inflacionário.

A efetivação dessas diretrizes se deu a partir de diversos planos econômicos que reformularam os objetivos e instituições relacionados ao mercado de capital e da força de trabalho, em um ambiente político extremamente favorável, onde a hegemonia do poder Executivo subjugou todos os demais poderes da república, seja pela ponta da baioneta ou pela cooptação escusa. Para Ianni (2009), essa nova orientação das relações entre o Estado e a economia, conforme ela se expressava nas diretrizes da política econômica do governo, efetivou-se em várias normas e técnicas de ação, postas em prática pelo poder público. A conclusão do autor supracitado ao analisar o planejamento governamental e a atuação dos governos do período ditatorial é que:

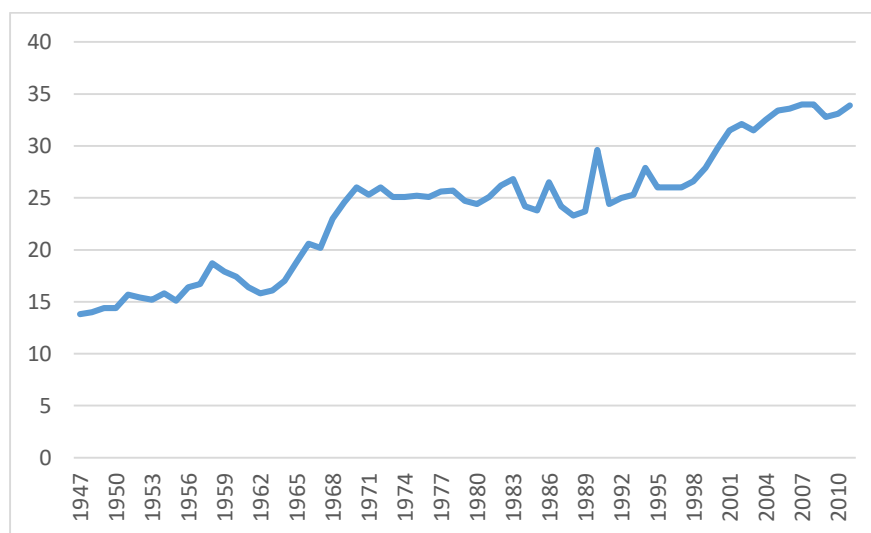
Nesses anos, o poder público foi levado a interferir praticamente em todos os setores do sistema econômico nacional, isto significa que o governo reelaborou as condições de funcionamento dos mercados de capital e força de trabalho como “fatores” básicos do processo econômico (IANNI, 2009, p. 215).

Entre 1964 e 1966, o governo do General Humberto de Alencar Castelo Branco implantou o Programa de ação econômica do governo (PAEG) e o Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (1967-1976) que, segundo Ianni (2009), tinha como um dos principais objetivos a contenção do processo inflacionário e a correção do *déficit* do balanço de pagamentos. Costa e Silva, diferenciando-se das diretrizes do governo anterior, visivelmente recessivas, lançou o Programa Estratégico de Desenvolvimento (1968-1970), na tentativa de aperfeiçoar as condições de funcionamento e expansão da empresa privada, nacional e multinacional que ainda sofriam com diversos problemas, como: a ampliação da capacidade ociosa da indústria, a queda da procura de bens manufaturados, a redução da liquidez, a queda do poder aquisitivo dos salários, a intranquilidade da classe média e o descontentamento de alguns setores empresariais frente à nova política tributária.

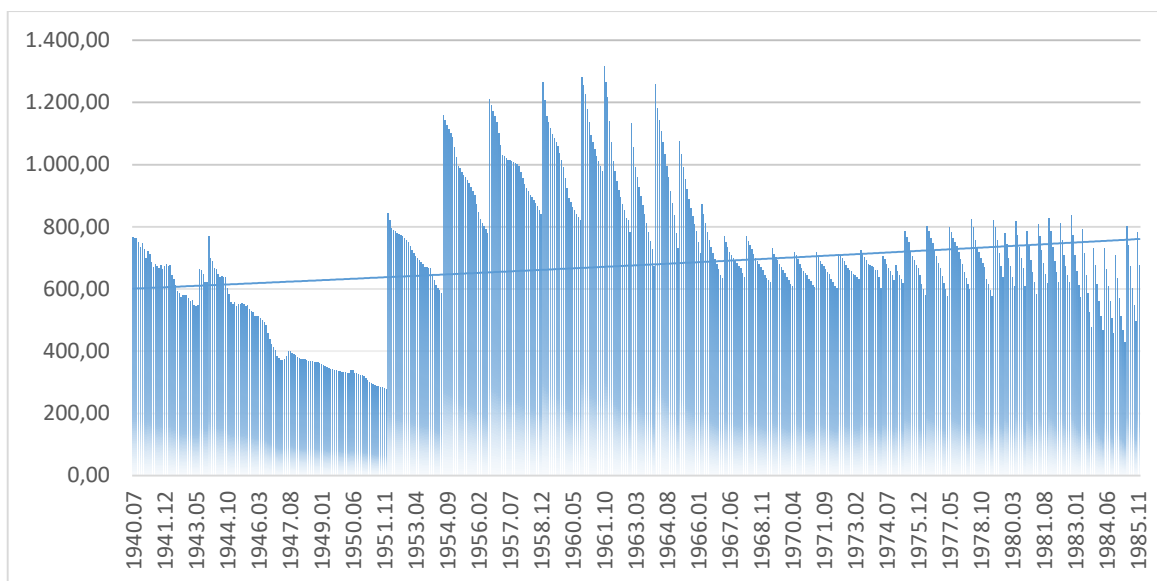
Em 1970 o general Médici lança o que se denominou de Metas e Bases para a Ação Governamental (1970-1972), pretendendo consolidar o modelo econômico vigente – ao buscar um dito equilíbrio na relação entre o governo e os agentes

privados – harmonizando a atuação das empresas públicas e das empresas privadas nacionais e estrangeiras, considerando que diversos segmentos empresariais apresentaram inabilidades para administrar suas empresas em conformidade com as normas de crédito, fiscais e de tributação postas em prática pelo governo ditatorial. Como demonstram os gráficos dispostos a seguir, essas políticas seguiram uma diretriz que impusera uma elevação nos encargos tributários e fiscais, uma redução na oferta de crédito à disposição dos empresários locais, bem como o congelamento salarial que reduziu o nível da demanda interna.

### Gráfico 02 – Brasil – Percentual da Carga Tributária Bruta no PIB (1947-2010)



Fonte: Fundação Getúlio Vargas, elaboração própria.

**Gráfico 03 – Brasil – Flutuação do salário mínimo real (1940-1984)**

Fonte: IPEA DATA, elaboração própria.

No sentido oposto, efetivaram-se medidas em favor das empresas estrangeiras facilitando-lhes o acesso ao mercado de capital externo. As filiais ou associadas das empresas estrangeiras através da Instrução SUMOC nº 289 tiveram condições especiais de acesso ao capital estrangeiro, que, como argumenta Ianni (2009), dotavam-nas de condições mais favoráveis de sobrevivência e expansão. Principalmente porque o crédito interno não era reservado às empresas locais, como também era seletivo e limitado por conta das exigências das políticas de combate à inflação, restrição esta que não abarcava os créditos destinados às empresas estrangeiras. As consequências dessa situação contribuíram para uma acentuação do processo de concentração do capital, através da associação e absorção de diversas empresas. Nessa direção Ianni (2009) afirma que:

Em poucos anos, transformou-se a estrutura do sistema empresarial no Brasil, acentuando a importância relativa e absoluta das grandes empresas (e corporações) multinacionais no conjunto do subsistema econômico do país. Não se tratava, pura e simplesmente, de desnacionalização. Ou melhor, o conceito de desnacionalização não exprimia o que realmente estava ocorrendo. Tratava-se de uma fase nova no processo de reprodução e concentração do capital em nível internacional. E, ao mesmo tempo, desenvolvia-se uma nova fase nas relações entre Estado e a empresa privada (IANNI, 2009, p.248).

Percebe-se que as políticas implantadas pelo regime militar efetuaram uma mudança no padrão de industrialização do Brasil, afastando-se da construção de um padrão industrializante voltado para o mercado interno e consumando um modelo

exportador. Foi somente quando o governo passou a praticar uma política anti-inflacionária, que Oliveira (2003) denominou de seletiva, é que se estabeleceu uma rota de crescimento sistêmico, ou seja, as políticas de contenção de crédito, a austeridade frente os gastos governamentais e a contenção da demanda foram abandonados e novas medidas seletivas foram executadas no sentido oposto. Dando corporeidade ao argumento Oliveira (2003) sustenta que:

Os instrumentos dessa política foram uma reforma fiscal aparentemente progressiva, mas de fundo reamente regressiva, em que os impostos indiretos crescem mais que os diretos, um controle salarial mais restrito, e uma estruturação do mercado de capitais que permitisse o deslocamento – na feliz expressão de Maria conceição Tavares – do capital financeiro e que dessa fluidez à circulação do excedente econômico contido no nível das famílias e das empresas e representativo da distribuição de renda do que se gestara no período anterior (OLIVEIRA, 2003, p. 94).

Evidencia-se assim que o ônus do combate à inflação recaiu sobre os trabalhadores de baixa renda, tendo em vista que se buscou bloquear os custos de produção frente às alterações do valor de reprodução da força de trabalho. Impediu-se a elevação dos salários ao mesmo tempo em que o custo dos bens necessário à reprodução da força de trabalho aumentou, ao mesmo tempo em que se deixou aumentar livremente os preços que interessavam à realização da acumulação. Em outras palavras,

A circulação desse excedente compatibiliza os altos preços dos produtos industrializados com a realização da acumulação, propiciada por um mercado de altas rendas, concentrado nos estratos da burguesia e das classes médias altas (OLIVEIRA, 2003, p. 94).

Nesse sentido, compreende-se que, no Brasil, a mudança do eixo dinâmico da acumulação de capital da agropecuária para o setor industrial não foi acompanhado das mesmas garantias sociais que nos países desenvolvidos. Sendo apenas esporadicamente regido por democracias liberais, os partidos e sindicatos oriundos das classes trabalhadoras foram desestruturados, comprometendo a luta política e econômica por uma participação maior na renda nacional e debilitando a possibilidade da criação de um mercado de consumo de massas capaz de englobar parte significativa do proletariado, ficando este restrito a uma parte minoritária da população e dependendo significativamente das exportações. Então a extrema concentração de renda existente no país será uma contrapartida fundamental para a continuidade do modelo de desenvolvimento vigente, da mesma maneira que a intervenção estatal que

atuará não só como criador de demanda interna e externa, como também um agente que suprime os obstáculos à realização da produção absorvendo de maneiras variadas parte dos custos. Dito de outra forma e como sintetiza Marini (2005);

[...] a partir de certo momento (que se define em meados da década de 1960), a necessidade de expansão para o exterior, isto é, de desdobrar novamente - ainda que agora a partir da base industrial - o ciclo de capital, para centrar parcialmente a circulação sobre o mercado mundial. A exportação de manufaturas, tanto de bens essenciais quanto de produtos supérfluo, converte-se então na tábua de salvação de uma economia incapaz de superar os fatores desarticuladores que a afligem. Desde os projetos de integração econômica regional e sub-regional até o desenho de políticas agressivas de competição internacional, assiste-se em toda a América Latina à ressurreição da velha economia exportadora (MARINI, 2005, p.179).

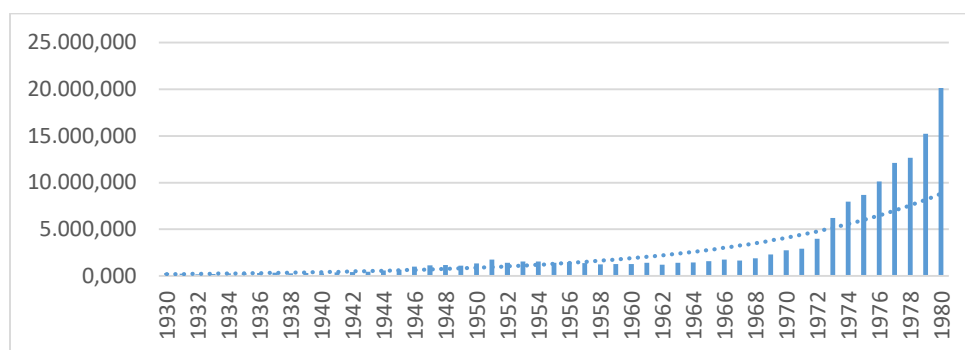
Para reforçar o argumento, Marini (1977) escreve que em 1972 as exportações de manufaturas equivaliam a 25% do total de bens exportados, sendo que em 1967 esse valor era de 17.8%. Conforme argumentam Sposito e Santos (2012), o governo militar com o objetivo de alterar a composição das exportações, tendo em vista a perspectiva de aumentar as receitas em moeda estrangeira, estimulou o crescimento da produção industrial e reduziu o peso do setor agrícola, lançando mão de instrumentos fiscais, cambiais e de crédito. Sendo um desses instrumentos os Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação (BEFIEEX)<sup>10</sup>, que dentre outras coisas, possibilitou a isenção de impostos sobre as importações, assim como a entrada de bens similares desde que as empresas multinacionais e nacionais se comprometessem a exportar valores nunca abaixo do dobro do valor importado.<sup>11</sup> Como se percebe no gráfico seguinte, os valores das exportações aumentaram exponencialmente após 1972.

---

<sup>10</sup> Íntegra do Decreto lei 1.219 de 1972 que cria a BEFIEEX: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1965-1988/De1219impresao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/De1219impresao.htm) (acessado em 11/05/2016)

<sup>11</sup> “§ 4º As isenções de que trata o artigo 1º só poderão ser concedidas à parcela de importação que, somada às importações outras realizadas sob o regime de “draw-back” ou outro regime especial, não ultrapasse a 50% do valor total FOB exportado pela empresa ou pelo grupo de empresas participantes do programa, observado o disposto no parágrafo anterior” BRASIL, 1972).

**Gráfico 04 – Brasil – Exportações (1930 – 1980), em milhões de US\$**



Fonte: IPEA DATA, elaboração própria.

Sposito e Santos (2012) afirmam que concomitantemente ao aumento das exportações, cresceu o coeficiente de exportação dos produtos manufaturados, mostrando a relevância do mercado externo na realização do capital industrial alocado no Brasil e a importância da atuação estatal na promoção desta realização. Ou seja, o aumento das exportações de manufatura se substancia numa melhor capacidade de competir da indústria instalada no território brasileiro causada pela conjunção de fatores internos favoráveis, dentre os quais se destacam a queda do custo unitário da produção, as políticas de promoção comercial e o progresso tecnológico; assim

o comportamento das empresas e as melhorias das vantagens competitivas e comparativas do país refletem, *inter alia*, o seu elevado estágio de industrialização e acumulação de capital, no qual a realização e a geração do valor na indústria deixam de ser restrito aos limites territoriais do Estado-Nação e passam a abranger os outros espaços geográficos (SPOSITO; SANTOS, 2012, p. 2016).

Evidencia-se também que diversas empresas adotaram, de maneira mais arriscada, estratégias comerciais baseadas em *joint ventures*<sup>12</sup> e investimentos diretos

<sup>12</sup> Andrea Wolfenbuttel definiu o conceito de joint-venture na 25ª edição do ano de 2006 da revista *Desafios do Desenvolvimento*, elaborada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, como “um tipo de associação em que duas entidades se juntam para tirar proveito de alguma atividade, por um tempo limitado, sem que cada uma delas perca a identidade própria. Por essa definição, qualquer sociedade, mesmo envolvendo pessoas físicas, poderia ser classificada como joint-venture. Porém, a expressão se tornou mais conhecida para definir a associação entre duas empresas.” Segundo a autora “o modelo mais comum é aquele em que um fabricante forma uma joint-venture com uma firma comerciante de outro país para explorar o mercado estrangeiro”. Mas não precisa ser necessariamente assim. Um exemplo; a China facilita a entrada no país para companhias que formem joint-ventures com empresas chinesas do mesmo setor, de modo a facilitar a transferência de tecnologia. Caso algum empreendedor queira se estabelecer na China sem se associar a nenhuma companhia local, enfrentará barreiras quase intransponíveis. No Brasil, em 1987, foi feita uma clássica joint-venture: a união entre a Volkswagen e a Ford, dando origem à Autolatina. Ambas mantiveram suas identidades e marcas, e a sociedade tinha um prazo determinado para se dissolver. Existem muitas joint-ventures conhecidas.



no exterior. No entanto esses primeiros movimentos internacionalizantes são marcados por uma grande concentração de investimentos externo efetivados pela Petrobras, por algumas instituições financeiras<sup>13</sup> e empresas de construção. Estas últimas se inseriram nesse processo a partir da efetivação dos investimentos em países produtores de petróleo, aproveitando a elevação dos níveis de investimento público ocorrido após as altas do preço do petróleo. Na visão de Marini (1977) o Estado, assim como nos processos de promoção das exportações, também protagoniza a função de assegurar espaços para o investimento no exterior, mediante a ação de empresas estatais, operações de crédito intergovernamentais ou garantias a operações privadas em diversos países da América Latina e da África. E que ao ser lançado na órbita do capital financeiro internacional, o capitalismo brasileiro faria tudo para atrair o fluxo monetário, mesmo que não fosse capaz de assimilá-lo como capital produtivo, tendo que reintegrá-lo ao movimento internacional de capital<sup>14</sup>. Nessa seara e a seu modo, o Brasil entra na etapa de exportação de capitais, firmando sua posição na rapinagem global de matérias-primas e excedente público dos países ditos subdesenvolvidos.

O gráfico que sucede demonstra o início da trajetória dos investimentos brasileiros no exterior e sua importante elevação a partir da segunda metade da década de 1970; demonstra também os primeiros impactos da “crise da dívida” que amadureceram ao longo da década de 1980, alterando as estratégias de internacionalização passando a dar centralidade segundo Sposito e Santos (2012), às exportações condicionadas por vantagens comparativas; a criação de gerências, departamentos e diretorias de comércio exterior e à criação de serviços pós-venda para atender o mercado externo a partir das bases domésticas.

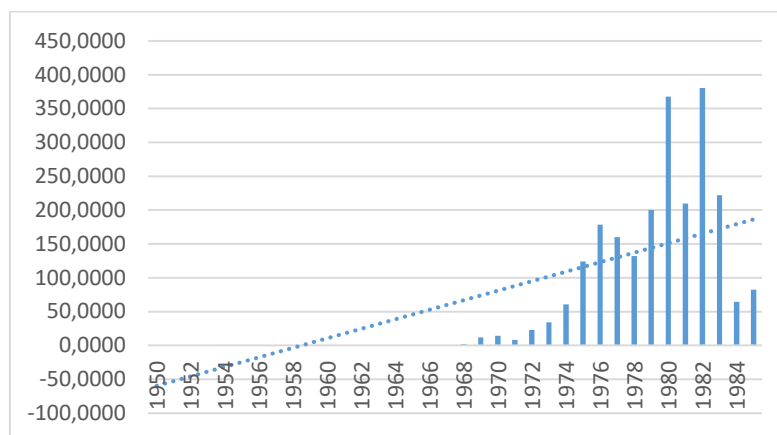
---

Uma delas é a prestadora de telefonia móvel Vivo, fruto de uma joint-venture entre Portugal Telecom e a espanhola Telefonica Móviles.

<sup>13</sup>Marini expõe esse problema trazendo as seguintes informações: “las inversiones directas de Brasil en el exterior, realizadas principalmente por las empresas públicas, alcanzaron el monto de 120 millones de dólares en 1975, más que el doble del año anterior. La expansión capitalista brasileña tiene en el Banco de Brasil su principal agente: el año pasado, mientras sus activos en el exterior crecieron más de 900 millones de dólares, los créditos concedidos suben de 1.4 mil millones de dólares (81%)” (MARINI, 1977, p. 19).

<sup>14</sup> “La estructura institucional y jurídica brasileña para atraerse el flujo de dinero había empezado a armarse desde que asumiera el régimen militar. En 1965, se amplió el régimen proporcionado al capital extranjero, mediante la modificación de la Ley No. 4131, de 1962, que le proporcionaba ya condiciones bastante ventajosas, y se abrió la puerta para la contratación de préstamos en dinero entre empresas extranjeras y locales. A partir de 1967, nuevas medidas facultaron a los bancos comerciales y de inversión tomar y repasar a empresas en el país créditos para financiar su capital fijo y de giro. Surge entonces un verdadero mercado de capitales en el país” (MARINI, 1977, p.19).

### Gráfico 05 – Brasil – Investimentos no Exterior, em milhões de US\$ (1950–1984)



Fonte: IPEA DATA, elaboração própria.

É importante salientar que nos anos de 1970 a economia brasileira já apresentava diversos sinais de crise do padrão de industrialização baseado na substituição de importações, que se evidenciavam na diminuição dos investimentos e na deterioração dos principais indicadores macroeconômicos. A elevação das taxas de juros no mercado internacional agravou diretamente o serviço da dívida externa que levou a imposição de políticas restritivas – marcada pelos ajustes fiscais, monetário e pelo arrocho salarial. Emergiu-se um cenário de estagnação econômica, marcado por altas inflacionárias e agravamento das desigualdades sociais, que mergulhou o governo militar em uma grande crise política e abriu caminho para as mudanças no modelo de crescimento econômico e de atuação estatal, que aprofundariam a dependência e o subdesenvolvimento.

#### 1.4 A Mundialização e o Estado do Capitalismo Dependente

O movimento de mundialização do capital – que se conforma no advento da crise do fordismo, onde profundas modificações no âmbito das forças produtivas se efetivaram e afetaram dialeticamente todos os demais institutos da vida social – apresenta-se como uma etapa particular do inerente processo de expansão do capitalismo, sendo objeto de diversas interpretações.

Martins (2011) elenca, para fins de apresentação do debate, cinco grandes narrativas deste processo. A primeira é denominada de globalista, onde a globalização apresenta-se como uma novidade radical em que o nacional e o local são subsumidos. Este processo dar-se-ia pelo aparecimento de novos atores capazes de dominar a economia mundial, como as empresas multinacionais e os mercados globais que atuam de maneira desterritorializada e sob a égide da lógica da acumulação financeira, com uma gama de poder capaz de subjugar os Estados nacionais e do ponto de vista produtivo o aparecimento de novos paradigmas tecnológicos fundados na microeletrônica, que ao articular as novas tecnologias da comunicação com as eletrônicas, permitiu a integração produtiva e financeira em dimensões inéditas, atingindo todos os rincões do planeta. A partir dessa caracterização, duas grandes interpretações distinguem os globalistas. A primeira, encabeçada por Kenich Omae, Robert Reich e Francis Fukuyama, pressupõe uma tendência à sincronização e a harmonia, uma vez que essa nova cultura da competitividade seja assimilada pelos agentes envolvidos.

A segunda interpretação globalista diverge da primeira e caracteriza esse processo como polarizante, diacrônico e suscetível a grandes mudanças sociais no âmbito global. Inclui-se aí autores como Octavio Ianni, Rene Dreifuss, Toni Negri, Michael Hardt e Jürgen Habermas. As teorias da hegemonia compartilhada aparecem como uma segunda interpretação da globalização, contestando os globalistas ao se contrapor sobre a novidade da globalização, vendo esse processo como derivado da intensificação da internacionalização fundada na modernidade, destacando a cumulatividade e não a ruptura. Para essa perspectiva, apesar de as empresas atuarem no âmbito mundial, acabam por permanecerem internacionais, pois buscam concentrar em suas bases nacionais de origem os principais ativos estratégicos que permitem sua competitividade e projeção na economia mundial. Então o Estado nacional continuaria com grande importância, garantindo externalidades indispensáveis à acumulação de capital, tais como a garantia da segurança coercitiva e jurídica, a absorção de grande parte dos custos da formação de infraestrutura e mesmo da qualificação da força de trabalho.

O ambiente vislumbrado pelos teóricos da teoria da hegemonia compartilhada, para um aumento dos fluxos de bens e capital impulsionados por um nível maior de internacionalização, apontaria para uma crise de governabilidade internacional, pois a articulação entre Estado e capital tenderia a se deslocar cabendo ao Estado se

adaptar a esta nova articulação reconfigurando suas formas de inserção internacional. Esta reformulação do Estado implicaria no aprofundamento das democracias locais, tendo em vista as possibilidades abertas pelas novas tecnologias para uma maior participação da sociedade civil nas decisões estatais. Como destaca Giddens (1991):

A globalização pode assim ser definida como a intensificação das relações sociais em escala mundial, que ligam localidades distantes de tal maneira que acontecimentos locais são modelados por eventos ocorrendo a muitas milhas de distância e vice-versa. Este é um processo dialético porque tais acontecimentos locais podem se deslocar numa direção avessa às relações muito distanciadas que os modelam. A transformação local é tanto uma parte da globalização quanto a extensão lateral das conexões sociais através do tempo e do espaço. Assim, quem quer que estude as cidades hoje em dia, em qualquer parte do mundo, está ciente de que o que ocorre numa vizinhança local tende ser influenciado por fatores — tais como dinheiro mundial e mercados de bens — operando a uma distância indefinida da vizinhança em questão. O resultado não é necessariamente, ou mesmo usualmente, um conjunto generalizado de mudanças afluindo numa direção uniforme, mas consiste em tendências mutuamente opostas. A prosperidade crescente de uma área urbana em Singapura pode ter suas causas relacionadas, via uma complicada rede de laços econômicos globais, ao empobrecimento de uma vizinhança em Pittsburgh cujos produtos locais não são competitivos nos mercados mundiais (GIDDENS, 1991, p. 76-77).

No âmbito das relações internacionais, essa reformulação levaria à constituição de novos marcos regulatórios, onde os países desenvolvidos teriam um papel preponderante, não abrindo mão de suas vantagens competitivas, mantendo suas hierarquias na divisão internacional do trabalho, mesmo com as mudanças nas formas de governança internacional que passariam a se articular através dos blocos de integração regional e na cooperação intergovernamental. Para Martins (2011), os principais teóricos da Hegemonia Compartilhada seriam Paul Hirst, Grahame Thompson, Antony Giddens, Joseph Nye, Robert Keohane e Zbigniew Brzezinski.

A terceira interpretação destacada é a formulada pelos neodesenvolvimentistas, onde Martins (2011) inclui autores socialistas como François Chesnais e Samir Amim e reformistas como Maria da Conceição Tavares, Jose Luis Fiori, Celso Furtado e Susan Strange. Na qual a globalização é vista como um fenômeno primordialmente financeiro, substanciado na integração mundial destes mercados. No entanto, esses autores rechaçam a ideia de um sistema produtivo mundial, afirmado a importância dos Estados nacionais e seus entornos institucionais.

A quarta interpretação advém dos teóricos do Sistema mundo, que Martins (2011) diz estar dividido em dois grandes grupos. Um grupo formado pelos que partem do conceito de moderno sistema mundial e outro que questiona esse conceito. No

primeiro grupo estariam autores como Immanuel Wallerstein, Giovanni Arrighi e Beverly Silver, e no segundo Andre Gunder Frank e Barry Gills. Os autores do primeiro grupo partem do conceito de tempo histórico de Fernand Braudel, que se divide entre a longa duração, a conjuntura e o acontecimento. A globalização então é vista como o período de máxima realização do moderno sistema mundial, resultando em sua crise final que substituirá o capitalismo histórico pelo resultado das lutas dos movimentos antissistêmicos. Já em Gunder Frank e Barry Gills as mudanças entendidas como o processo de globalização, fazem parte de um sistema já estabelecido e devem ser abrangidas como parte de uma mudança cíclica, que significaria a sua “recentragem” na Ásia. Os autores alegam a existência de um único sistema mundo, que se formou há mais de cinco mil anos na afro-eurásia, estabelecendo-se na Ásia Central através das relações entre o Egito e a Mesopotâmia, e que somente a partir do século XIX a Europa e o Ocidente tomam a condição de centro, empurrando o Oriente para a condição de periferia.

Por fim, a interpretação crivada pela teoria da dependência marxista aparece como a quinta elencada por Martins (2011), dando ênfase à compreensão da globalização como um período de crise do capitalismo. Então a globalização é vista de maneira complexa, para além da compreensão de que a globalização cria uma sociedade global, nem somente uma longa continuidade, ele é tida como uma profunda revolução das forças produtivas que afeta profundamente a vida social, sendo capaz de impulsionar uma economia mundial imperialista.

As diversas interpretações, cada uma a seu modo, atribuem ao fenômeno da internacionalização do capital pós-1970, algo de novo, seja na ruptura ou nos substantivos da continuidade com os processos internacionalizantes anteriores. Então, cabe afirmar que a mundialização se refere a uma etapa particular do processo de formação do capitalismo como sistema mundial, onde a sua vocação mundial tende a se completar. Wallerstein (2007) aponta para a distinção entre três grandes momentos da expansão do sistema mundial capitalista. Sendo o primeiro período, tratado como período originário, entre 1450 e 1650, aonde o moderno sistema mundo chegou a incluir grande parte da Europa. O segundo período se deu entre 1750 a 1850, no qual se incorporaram os impérios russos e otomanos, partes importantes da Ásia e da África e o resto das Américas. A terceira onda expansiva se deu entre os anos de 1850 e 1900, quando a Ásia oriental, juntou-se com partes da África, do resto da Ásia “sudoriental” e da Oceania sendo incorporados à divisão internacional do

trabalho, consolidado o capitalismo como o primeiro sistema histórico cuja geografia abarcou o mundo inteiro.

Para Jaime Osorio (2014), a mundialização apreça como um novo estágio da expansão do sistema mundial, que tem como características elementares o fim do longo ciclo expansivo do capital iniciado no final da segunda Guerra Mundial, e que abriu caminho para uma longa fase de queda da taxa de lucro, iniciada no final dos anos 1960 e prolongada de modo conturbado até os dias atuais, assinalando que:

a economia mundial entrou em crise e, com um intenso esforço, trata de recuperar a taxa de lucro e alcançar um novo ciclo de crescimento. Nesta tarefa, o capitalismo acelera e intensifica suas tendências a operar em escala planetária, transformando a economia mundial no espaço em que põe em marcha os diversos mecanismos que contrarrestam a queda da taxa de lucro e que permitem superar a fase depressiva (OSÓRIO, 2014, p. 167).

Um dos elementos definidores – que diferencia a época da mundialização dos períodos anteriores – é o protagonismo das finanças como esfera dinamizadora das ações referentes à destinação da riqueza social, cunhado nos esforços políticos para uma maior desregulamentação financeira e substanciado a partir das possibilidades abertas pelo aparecimento de novas tecnologias, que permitiram uma grande fluidez de informação com alcance global. Onde a personificação do controle do capital não tem mais a forma do grande industrial e sim a do administrador que controla diversas carteiras de investimento. No entanto, ainda é na produção que se cria a riqueza, a partir da articulação de diversas formas de trabalho humano com diversos níveis de qualificação e produtividade.

Chesnais (1996) relaciona alguns aspectos importantes da mundialização, que seriam fenômenos novos, com proveniência nas novas configurações das relações de produção requeridas para se contrapor as tendências depressivas da taxa de lucro. Um desses aspectos seria o protagonismo do investimento externo direto que se caracterizaria como principal vetor da internacionalização, superando, inclusive, o comércio exterior. Sendo esse protagonismo efetivado de maneira concentrada nos países desenvolvidos e conduzido a expensas dos ditos subdesenvolvidos. O comércio intrassetorial, passa a ser, portanto, a forma dominante do comércio exterior, caracterizando-se pelo intercâmbio no quadro das multinacionais.

Outro aspecto a ser considerado diz respeito à possibilidade aberta pelos investimentos externos direto quando estes viabilizam uma integração horizontal e vertical das bases industriais nacionais; isso quer dizer que as multinacionais se

beneficiaram da liberalização do comércio, da adoção de novas tecnologias e das novas formas de controle da produção. Como argumenta o autor francês:

os grupos industriais tendem a se reorganizar como empresas-rede. As novas formas de gerenciamento e controle, valendo-se de complexas modalidades de terceirização, visam, a ajudar os grandes grupos a reconciliar a centralização do capital e a descentralização das operações, explorando as possibilidades proporcionadas pela teleinformática e pela automatização. O grau de interpenetração entre os capitais de diferentes nacionalidades aumentou. O investimento internacional cruzado e as fusões e aquisições transfronteiriças engendraram estruturas de oferta altamente concentradas a nível mundial (CHESNAIS, 1996, p. 33).

Este processo assinalado por Chesnais (1996) fez emergir grandes oligopólios com alcance mundial em vários ramos industriais, onde o controle se centraliza nos principais países desenvolvidos, acentuando as tendências imperialistas do capitalismo. Então o papel dos agentes políticos e econômicos, modelados na expansão do pós-guerra foi alterado. Os termos do compromisso fordista, evocado anteriormente, se esvaem e se estabelece o que Samir Amim (2001) chama de lógica unilateral do capital, onde, dentre outras coisas, é suprimido todos os controles sobre as movimentações do capital, sejam eles ligados ao investimento produtivo ou a especulação, e se adotam políticas cambiais que têm como princípio a livre flutuação da moeda.

Para Arrighi (2013), o grande empoderamento das multinacionais serviu para minar e isolar o poder dos Estados, tendo em vista que estas empresas desenvolveram um sistema de produção e de acumulação que não está sujeito a nenhuma autoridade estatal, sendo inclusive capaz de submeter aos seus interesses qualquer Estado nacional. Assim, a flexibilidade internacional das empresas multinacionais, tornaram ineficientes diversos instrumentos de política fiscal e monetária, criando um conflito entre o planejamento local dos Estados e o planejamento internacional das multinacionais. No entanto, é importante reconhecer a base nacional das empresas, dos investimentos e do protagonismo do capital financeiro norte-americano, ou seja, destacar apenas as limitações impostas às formas tradicionais de atuação do Estado nacional e ocultar as suas capacidades de potencializar a mundialização é desconsiderar a historicidade das formas de consolidação das tendências expansivas do capitalismo.

Carlos M. Vilas (2000), em seu texto “Globalização ou Imperialismo?”, faz um levantamento importante e aponta que em meados da década de 1990, quase 80%

do valor dos ativos dos fundos de pensão e pouco mais de um terço das companhias de seguros tinham origem norte-americana, assim como 55% dos fundos de investimento. Outro aspecto importante a ser levantando, sobre a importância do Estado na mundialização, partindo das ponderações feitas por Arrighi, é que o Estado atua como instância de força dos capitais de determinada nacionalidade que operam no âmbito mundial, garantindo os objetivos destes capitais, seja na apropriação de matérias primas ou nas articulações para abertura de mercados. Ou como sustenta Mészáros (2001, p. 113) no sistema do capital, o Estado deve afirmar, com todos os recursos à sua disposição, os interesses monopolistas de seu capital nacional – se preciso, com a imposição da diplomacia das canhoneiras – diante de todos os Estados rivais envolvidos na competição pelos mercados necessários à expansão e à acumulação do capital.

No entanto, concretamente, a efetividade da soberania nacional dentro do sistema internacional de Estados sempre se estabeleceu de maneira desigual, mesmo que formalmente a relação entre os Estados se apresente sob a forma da igualdade jurídica. A posição de cada nação – construída historicamente – na divisão internacional do trabalho é de importância fundamental para esse fato, levando em conta que o capitalismo é marcado pela existência de um sistema interestatal que funciona de maneira hierárquica e desigual, influenciando a capacidade de cada Estado de guiar seus atos de governança com base nas decisões normatizadas pelas lutas políticas internas, ou seja, de decidir com autonomia e sem sujeições estabelecidas por outros Estados ou organismos internacionais, esta situação corrobora para a afirmação de que os Estados Dependentes são Estados “Subsoberanos”.

### **1.5 A Contribuição de Florestan Fernandes**

Ao acentuar as tendências de centralização do controle do capital, os movimentos que marcam a mundialização intensificaram a diferença entre os Estados centrais e os Estados dependentes, bem como, modificaram as forma de atuação dos Estados no âmbito local. A grande quantidade de poder concentrado nos agentes econômicos detentores de capital, com proveniência, dentre outros fatores, nas inúmeras derrotas das classes trabalhadoras, criou grandes desequilíbrios de poder na sociedade civil, resultando numa unilateralidade das ações do Estado a favor do capital e em desfavor dos subalternos. Essa é a característica quase que permanente



do Estado no capitalismo dependente, no qual o Brasil está incluído, fundamentada nas formações sociais constitutivas desses países, que são atravessadas por processos de superexploração do trabalho e rapinagem dos recursos naturais, como bem salientou Fernandes (1975).

Em análise da conformação da hegemonia política da burguesia e das especificidades da formação capitalista na América Latina, o autor observou que o capitalismo dependente reproduz as maneiras de expropriação e de apropriação comuns ao “capitalismo moderno”, mas possui uma especificidade importante que é o fato de que a acumulação de capital se fundamenta para promover a expansão concomitante dos núcleos hegemônicos externos e internos (FERNANDES, 1975, p. 45) e que, por seus desdobramentos, vale-se de formas políticas autocráticas de estreitas possibilidades democráticas apelando, de maneira costumais, ao autoritarismo. Dito de outro modo:

As estruturas de poder suplementam ou reforçam as outras estruturas (econômicas, sociais ou culturais), fazendo-o com frequência em um sentido político. A impotência generalizada, que se evidencia através da incapacidade de transição para o desenvolvimento autodirigido, de solução dos problemas e dilemas sociais, que se reproduzem e se agravam de modo crônico, e mesmo de autorrealização de indivíduos, grupos ou classes, parcial ou totalmente marginalizados, impõe essa sobrecarga de saturação política normal do sistema do poder e dos mecanismos de controle ou de transformação da ordem social. Isso ocorre não obstante, sob perda constante de eficácia das técnicas, instituições e valores políticos, incorporados ao sistema de poder e dentro de uma tendência, por assim dizer estrutural, à impregnação autocráticas de padrões do comportamento político que “deveriam ser” democráticos. Nesse contexto, as associações profissionais, patronais e administrativas das classes privilegiadas adquirem uma intensa orientação política; e o Estado converte-se na instituição-chave; de autodefesa das classes privilegiadas e de controle da sociedade nacional pelas elites dessa classe (FERNANDES, 1975, p.103).

A compreensão do privilegiamento das posições de classe altas e médias, conceituada por Fernandes (1975), está vinculada diretamente ao regime de poder relativamente democrático de que a sociedade de classes repousa, organiza e perpetua a dominação burguesa. Nessa definição, há uma aceitabilidade ampla sobre a ordem social competitiva por parte dos setores dominantes, desde que não afetem ou prejudiquem, real ou supostamente, suas vantagens.

Ao definir ser este o modo de operação dos países capitalistas da América Latina, Fernandes (1975) reflete sobre as crises nas tentativas de “conciliar o irreconciliável”. Diante das conseqüentes pressões advindas dos setores das classes “baixas”, as classes “altas” passam a enrijecer o controle político e, não raras vezes,

abandonam a conciliação, lançando mão do aparato da força. O regime aparentemente democrático se consubstancia, portanto, em constante reformulação constitucional das relações autocráticas e autoritárias, que lhe incute a garantia do “desenvolvimento com segurança” e da “salvaguarda da democracia”. Assim, o *Estado Democrático* da burguesia e pequena burguesia é aquele que garante o superprivilegiamento de suas posições de classe que, em contrapartida, também garantem “a continuidade do desenvolvimento capitalista por associação dependente” (FERNANDES, 1975, p. 106).

Por outro lado, a hegemonia burguesa apresentada em uma sociedade de classes de país subdesenvolvido ou dependente é produto da dissolução da oligarquia em distintos subgrupos de “classe alta” que, contudo, preservam características tradicionais como o uso autocrático das instituições democráticas e reorganizam novas maneiras de envolvimento na vida econômica, política, cultural. Inicialmente, o poder de dominação das oligarquias se recompunha com associações com outros grupos privilegiados, intermediários, profissionais liberais e, principalmente os agentes econômicos estrangeiros. As classes médias encontravam certa autonomia e adquiriam poder de barganha em meio à arena política. Já os estrangeiros passavam por diferenciação em relação ao financiamento do mercado interno. Dinamicamente, Fernandes (1975) pontua dois aspectos relevantes: a solidariedade das classes altas e o privilegiamento de seus interesses como uma fonte de composição das articulações econômicas, sociais e políticas dos grupos envolvidos; e a importância das concepções conservadoras nas estruturas de poder emergente como garantidoras da “da estabilidade da ordem” e interesse “da nação”. A plutocracia é o regime que melhor define esse tipo de solidariedade de classe, segundo o autor, tendo em vista sua característica de manutenção do poder através da riqueza, da disposição patrimonial e da capacidade especulativa.

Frente à subsunção dos polos econômicos estrangeiros, esse tipo de padrão de hegemonia burguesa brasileira é fomentado por articulações de setores cujos interesses são, por vezes, diretamente opostos. Essas relações que se rearranjam em virtude do “bem maior”, que é a manutenção do privilégio desses grupos dominantes, asseguram o desinteresse de romper com a dependência do capitalismo periférico:

a cooptação se dá entre grupos e frações de grupos, entre estratos e frações de estratos, entre classes e frações de classe, sempre implicando a mesma coisa: a corrupção intrínseca e inevitável do sistema de poder resultante. Além disso, a cooptação se converte no veículo pelo qual a variedade de

interesses e de valores em conflito volta à cena política, nela se instala e ganha suporte ou rejeição. Desse ângulo, a autocracia burguesa leva a uma democracia restrita típica, que se poderia designar como uma democracia de cooptação com todas suas limitações e inconsistências, o padrão compósito e articulado da hegemonia pode demonstrar, então, toda a sua utilidade como uma ponte entre classes e estratos de classes burguesas nacionais e estrangeiros, um elo flexível, que facilita a distribuição de todos no espaço político “revolucionário” e a fruição desigual do poder ou de suas vantagens entre os mais iguais. Graças a ele, os estratos médios ganham no rateio e se privilegiam muito acima do seu próprio prestígio social, movendo as alavancas do aparato estatal que estão nas mãos da burguesia burocrática, tecnocrática e militar. Ao mesmo tempo, também graças a ele, os interesses verdadeiramente fortes e os interesses predominantes deparam, enfim, com o seu meio político ideal, podendo impor-se à vontade, “de cima para baixo” e florescer sem restrições. Se já houve, alguma vez, um paraíso burguês, este existe no Brasil, pelo menos depois de 1968 (FERNANDES, 1974, p. 359).

Essa relação de dependência torna-se, dessa maneira, perpetuadora da hegemonia burguesa, que não se importa em dividir o excedente econômico nacional. O regime político que engendra a harmonização desses processos se operacionaliza pelo que Fernandes (1974) conceituou como “democracia de cooptação” onde a precária base estrutural e histórica na qual foi construída a hegemonia burguesa tenta dominar e articular entre si as tensões e contradições que são inerentes à estratificação de uma sociedade de classes, mesmo quando a maioria burguesa dominante se fecha sobre si mesma, desta feita, não tem importado o modelo de acumulação, podendo este ser desenvolvimentista ou liberal. As formas tomadas pelo regime de dominação política também não alteraram substancialmente tal situação, aja vista que a transição da ditadura para a democracia, fundando no pacto social da “Nova Republica” causou importantes tensionamentos que resultaram em relevantes conquistas para os subalternos, mas não chegou a alterar as estruturas da dominação burguesa; sendo estes tensionamentos abrandados pela institucionalidade e as imediatas conquistas arrefecidas pela nova ofensiva das classes dominantes, que alguns autores denominaram de ofensiva neoliberal. Assim, sob a égide do neoliberalismo o Estado brasileiro aprofundou seu caráter autocrático.

## **1.6 O Neoliberalismo**

O neoliberalismo surgiu como uma ofensiva prática e ideológica do capital em uma tentativa de reordenar a atuação do Estado e dos indivíduos e de repactuar as relações de poder entre as classes sociais, frente à incapacidade do regime de acumulação fordista em reagir à tendência decrescente das taxas de lucro

vislumbradas nas principais economias capitalistas, como nas periferias, na segunda metade do século XX; dessa maneira, segundo Dardot e Laval (2016),

O neoliberalismo antes de ser uma ideologia ou uma política econômica, é em primeiro lugar e fundamentalmente uma racionalidade e, como tal, tende a estruturar e organizar não apenas as ações dos governantes, mas até a própria conduta dos governados. A racionalidade neoliberal tem como característica principal a generalização da concorrência como norma de conduta e da empresa como modelo de subjetivação. O termo racionalidade não é empregado aqui como um eufemismo que nos permite evitar a palavra capitalismo. O neoliberalismo é a razão do capitalismo contemporâneo, de um capitalismo desimpedido de suas referências arcaizantes e plenamente assumido como construção histórica e norma geral de vida. O neoliberalismo pode ser definido como o conjunto de discursos, prática e dispositivos que determinam um novo modo de governo dos homens segundo o princípio universal da concorrência. (DARDOT ;LAVAL,2016, p.17)

Para Perry Anderson (1995), como doutrina teórica o neoliberalismo tem seu marco fundamental o livro “O caminho da Servidão”, escrito em 1944 por Friedrich Hayek. Em tal livro, Hayek se contrapõe a qualquer limitação aos mecanismos do mercado por parte das intervenções do Estado, que são apontadas como uma ameaça à liberdade econômica e política dos indivíduos. Como argumento central o autor propõe combater as políticas econômicas de inspiração keynesiana e apresentar as bases teóricas para um capitalismo livre de regras, como também denunciar toda aspiração igualitarista, tidas como um empecilho à liberdade dos cidadãos e a vitalidade da concorrência, da qual dependia a prosperidade da sociedade, então a sociedade organizada pelo mercado constituiria a única possibilidade de compatibilizar, de um lado, liberdade individual, e do outro um resultado social aceitável.

Por essa perspectiva, as raízes da crise do pós-guerra advêm do excessivo poder dos sindicatos, que com suas lutas por maiores salários, por mais gastos públicos e pelo pleno emprego, tinham minado as bases da acumulação de capital. Assim sendo, os teóricos neoliberais enxergavam na atuação do movimento operário as causas da diminuição das taxas de lucro das empresas e do desencadeamento dos processos inflacionários, então a solução apresentada para retomada do crescimento e da estabilidade dos preços passava por desarticular a capacidade reivindicativa dos sindicatos e pela implementação de políticas econômicas que teriam como principal finalidade defender a moeda, assegurando a estabilidade dos preços bem como garantir o cumprimento dos contratos e da livre concorrência.

O remédio, então, era claro: manter um Estado forte, sim, em sua capacidade de romper o poder dos sindicatos e no controle do dinheiro, mas parco em todos os gastos sociais e nas intervenções econômicas. A estabilidade

monetária deveria ser a meta suprema de qualquer governo. Para isso seria necessária uma disciplina orçamentária, com a contenção dos gastos com bem-estar, e a restauração da taxa "natural" de desemprego, ou seja, a criação de um exército de reserva de trabalho para quebrar os sindicatos (ANDERSON, 1995, p. 26).

Se durante os períodos de grande crescimento dos países capitalistas no pós-guerra, a influência do pensamento neoliberal ficou bastante parca, no começo da estagnação do regime de acumulação e regulação fordista ele passa a ganhar peso e a disputar a hegemonia. Primeiramente nos Estados Unidos da América e na Inglaterra, como salienta Harvey (1993):

Reunindo recursos oferecidos por corporações que lhe eram simpáticas e fundando grupos exclusivos de pensadores, o movimento [neoliberal] produziu um fluxo constante, mas em permanente expansão de análises, textos, polêmicas e declarações de posição política nos anos 1960 e 1970. Mas ainda era considerado amplamente irrelevante e mesmo desdenhado pela corrente principal de pensamento político-econômico (HARVEY, 1993, p.130).

A difusão do pensamento neoliberal se operacionalizou através de vários *Think-thanks* espalhados pelo mundo e em grande medida pelo aumento de sua influência dentro da academia, particularmente na Universidade de Chicago, através da autoridade de Milton Friedman, que ganharia o prêmio Nobel de economia em 1976, assim como Hayek o fizera em 1974.

Harvey (1993) afirma que a consolidação do neoliberalismo como política reguladora do capitalismo se produziu nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha em 1979, com a vitória de Margaret Thatcher e com as mudanças na política monetária estadunidense operada por Paul Volcker, presidente do Federal Reserve durante o governo Carter (1977-1981). Thatcher atacou frontalmente os sindicatos e todas as formas de cooperação social que distorciam a flexibilidade necessária ao aumento da competitividade, desmantelou os compromissos estabelecidos pelo Estado de bem estar e privatizou as empresas públicas. Paul Volcker passou a operacionalizar a ruptura do Estado ianque com as políticas fiscais e monetárias de matriz keynesiana – que tinham como objetivo o pleno emprego – cedendo a outro manejo monetário, no qual o principal objetivo era sufocar a inflação, independentemente dos impactos sobre o nível de emprego. Para isso o Federal Reserve aumentou significativamente a taxa de juros, alterando de maneira drástica a dinâmica de acumulação de capital no mundo inteiro.

Nesta seara, Ronald Reagan sucede Carter em 1980, e garante a permanência de Volcker, que tem sua política monetária substanciada pela adoção de uma maior desregulamentação das atividades econômicas por parte do governo, por uma grande diminuição da carga tributária para os contribuintes de maior renda, cortes orçamentários e um feroz ataque contra o poder dos sindicatos e dos funcionários públicos. Essas políticas abriram novas possibilidades para o mercado, onde os interesses das “megacorporações” puderam avançar sem grandes entraves. A desindustrialização interna e os deslocamentos da produção para o exterior se intensificaram. O capital financeiro saiu em busca de taxas de juros cada vez maiores nos países periféricos e a carga tributária paga pelas empresas caiu drasticamente. Assim a trama neoliberal, apresentada ideologicamente como uma forma de regulação capaz de fomentar a inovação e a concorrência, efetivou-se em um veículo para consolidar o poder monopolista.

Foi através do que se denominou “Consenso de Washington” que a periferia do sistema se inseriu de maneira mais contundente na ciranda neoliberal, do qual as principais diretrizes econômicas podem ser resumidas da seguinte forma: combate à inflação por via de planos de estabilização alicerçados na elevação do valor das moedas locais frente ao dólar por via do ancoramento, para que os preços internacionais nivelassem os preços da região; políticas de atração de capital de curto prazo, através da desregulamentação dos mercados financeiros e de constantes elevações na taxa básica de juros; abertura comercial, onde surgem as propostas da Iniciativa para as Américas e o Nafta; e reformas nas estruturas do Estado de cunho desestatizantes.

No Brasil, o discurso neoliberal começou a ganhar grande apelo nacional nas eleições presidenciais de 1989, tendo em vista que a capacidade de mobilização dos movimentos sociais, que emergiram da luta contra a ditadura militar no final dos anos 1970, retardaram a implantação e a aceitação do neoliberalismo durante toda a década de 1980. Durante o governo Collor é que se começa claramente a implantação do receituário neoliberal, mas coube ao Governo de Fernando Henrique Cardoso viabilizar politicamente os programas de estabilização do FMI e as reformas preconizadas pelo Banco Mundial.

Na visão de Martins (2011), o neoliberalismo apresentou duas fases de articulação da América Latina com o mercado mundial. A primeira se deu nos anos 1980, quando os EUA passaram a drenar os excedentes da economia mundial sem

efetuar de maneira contundente nenhum tipo de reorganização da divisão do trabalho ou de perspectiva de desenvolvimento para a região, quem mantém uma forte estrutura protecionista para apoiar a geração de superávits destinados ao pagamento dos juros e dos serviços da dívida externa. Já a segunda fase efetiva-se quando os EUA se organizam para uma expansão de seus processos de acumulação e estabelecem um novo projeto de inserção internacional para a América Latina, a estrutura protecionista é dissolvida em favor da liberalização e do estabelecimento das ancoras cambiais.

Se é na crise do modelo de substituição de importação que são lançadas as bases de uma economia manufatureira exportadora tanto de capital quanto de mercadoria é no neoliberalismo que esse processo se desenvolveu e passou a envolver, mesmo que de maneira tímida, outros segmentos empresariais para além dos que iniciaram o processo de internacionalização. Nessa perspectiva, a primeira fase de implantação do neoliberalismo na América Latina, marcada pelas políticas governamentais de atração de moeda estrangeira por via da promoção das exportações para suprir as necessidades de obtenção de superávits comerciais para o pagamento da dívida externa, beneficiaram, segundo Sposito e Santos (2012), diversas empresas brasileiras, principalmente as que estavam ligadas as atividades produtivas de intensivo uso de recursos naturais.

Essas empresas, em meio à crise institucional e econômica que perdurou durante toda década de 1980, optaram por um maior investimento internacional e pelo amparo do Estado através dos Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação (BEFLEX). Sposito e Santos (2012) chamam atenção para algumas características importante dessa etapa do processo de internacionalização ao escrever que:

Quatro aspectos precisam ser mencionados no processo de expansão internacional das empresas nos anos de 1980. Primeiro, os investimentos no exterior ocorreram, principalmente, em países vizinhos e de igual ou menor nível de desenvolvimento. Segundo, a maior parte dos investimentos envolveu projetos em conjunto (joint ventures), com 68%. Terceiro, as estratégias de abertura subsidiadas e de joint ventures indicavam, nesse momento, a baixa tendência de centralização do capital, característica que sofre mudança da década de 1990. Quarto, embora houvesse um movimento de empresas industriais para o exterior, o setor financeiro (37%) e a Petrobrás (30%) contabilizavam, ainda, a maior parte dos IED, com as manufaturas compreendendo algo em torno de 10% do total (SPOSITO; SANTOS, 2012, p. 235).

No limiar dos anos de 1990, na vigência da segunda fase da ofensiva neoliberal procede-se uma intensa reestruturação patrimonial por via da transferência de diversas empresas privadas e estatais para o capital estrangeiro, que no último caso estabeleceu sociedade com setores industriais locais e com os grandes fundos de pensão para saírem vitoriosos nos leilões de privatização. Frente à abertura econômica, que incidiu um grande aumento das importações e da entrada de empresas estrangeiras, reduziu-se o controle das empresas locais sobre o mercado doméstico, levando-as a estabelecer uma estratégia defensiva marcada pela maior exposição ao mercado internacional através das exportações e dos investimentos externos.

Segundo Sposito e Santos (2012), entre 1990 e 1995, os investimentos diretos no exterior ocorreram, basicamente, por via de instalações de escritórios comerciais, assistência técnica e montagem de partes de produtos, já os diminutos investimentos produtivos ocorreram através das empresas ligadas à fabricação de peças de automóveis, metalomecânica, têxteis e aço. No que concerne à segunda metade da década de 1990, os efeitos da desvalorização cambial incidiram sobre as estratégias das empresas que passaram a investir mais no exterior principalmente nas atividades de apoio a atividade comercial.

## **1.6 As Novas Diretrizes do Capitalismo Mundial sobre a Internacionalização das Empresas Brasileiras**

Conquanto se registre que as multinacionais dos países centrais tinham a contrapartida dos Estados periféricos e suas políticas desenvolvimentistas – cujo protecionismo era variável à singularidade desses países –, como foi demonstrado nos tópicos anteriores, como exemplo, poderíamos evocar a Instrução SUMOC 113<sup>15</sup>, por outro lado, as empresas de origem brasileira também passavam a se expandir como multinacionais com uma grande participação do Estado a partir de investimentos em países vizinhos ou de semelhante estrutura social.

A atuação direta do Estado, seja com a criação de uma institucionalidade apropriada ou através do financiamento público se colocou presente na discussão como uma das complexas determinantes na consolidação dos grandes

---

<sup>15</sup> A Instrução SUMOC 113 passa a permitir a importação de equipamentos e máquinas sem a devida cobertura cambial a partir de 1955, ampliando o protagonismo do capital estrangeiro no desenvolvimento industrial brasileiro.



empreendimentos brasileiros e fundamentalmente os internacionalizados. Tanto as políticas de privatizações dos quanto no grande crescimento do volume de crédito disponibilizado pelo BNDES na primeira década dos anos 2000 em favor dos setores ligados à indústria e infraestrutura que chegou à marca dos 168 bilhões de reais em 2010, significando um aumento de 470% comparado ao início da década, corrobora a com a afirmação, demonstrando o protagonismo da ação estatal.

Raul Zibechi (2012) sinaliza que nesse período – início do sec. XXI- o BNDES tornou-se um dos maiores bancos de fomento do mundo. O Banco também passou a figurar como responsável por 70% dos financiamentos de longo prazo da economia brasileira. De todo modo, com a propagação da doutrina neoliberal, os países dependentes endividados, e o Brasil particularmente, passaram a ser instados à realizarem uma reorganização da economia com um Estado diminuto frente as demandas dos classes sociais subalternas, estimulador das privatizações e criador de um ambiente propício a melhor circulação do capital.

A despeito das aparentes diretivas de ausência seletiva da presença estatal, o BNDES exerceu um papel central tanto nos processos de privatização do governo FHC, coordenado e financiando, juntamente com os grandes fundos de pensão, os grandes consórcios compradores do patrimônio público; quanto na expansão das megaempresas brasileiras que se lançaram na corrida mundial durante os anos dos governos Lula, novamente em ação simétrica com os fundos de pensão.

Vimos que, longe de suprimir a presença do Estado no suporte à internacionalização, é mister verificar como essas relações se mobilizavam, fosse com a regulação dos setores produtivos, as articulações com o empresariado e/ou com os projetos de desenvolvimento. Eram constantes os impasses e as fissuras entre a busca de uma maior parcela do excedente e a relação de dependência própria aos capitais dos países periféricos diante dos capitais estrangeiros.

Assim, ainda que os capitalistas nacionais tivessem aprendido a acumular- com um protagonismo relevante em diversos setores da economia -, a hegemonia das corporações multinacionais se constituiu paulatinamente desde o governo de Juscelino Kubitschek, nos anos de 1950. A situação se agudizou ainda mais na década de 1990 com as transferências, fusões, aquisições e privatizações. A dinâmica do capital estrangeiro esquematizou o ritmo, a qualificação dos trabalhadores e todos os aspectos organizativos das empresas nacionais que se internacionalizavam a partir da década de 1990.

No começo da intentona neoliberal, seis indústrias brasileiras – Usiminas, Petroflex, Copesul, Companhia Siderúrgica de Tubarão, Fosfértil e Acesita – foram transferidas às mãos privadas. Grupos econômicos entravam em coalizção, a exemplo da Odebrecht e Suzano Feffer na atuação industrial; do Banco Safra Unibanco e Bozano Simonsen na atuação financeira; e a estrangeira Nippon Steel. Era a consolidação de políticas que já se renunciavam na década de 1970, a partir da tríade do Japão, Estados Unidos e Europa Ocidental, cujo modelo se alinha ao prevalecimento do livre mercado.

A política de transferir para as multinacionais a escolha sobre o padrão de produtividade enfraqueceu a capacidade de autodeterminação dos investimentos, cujo enfoque agora buscava eficiência nos padrões globais. Várias recomendações por escrito expressavam esse padrão de acumulação impositivo, como o documento de 1989 elaborado pelo Banco Mundial denominado de *Trade Policy in Brazil: the Case for Reform*<sup>16</sup> e o Consenso de Washington que norteou as recomendações do Fundo Monetário Internacional.

Internamente os grupos nacionais criavam estratégias de especialização setorial, seja com a venda de controle majoritário, seja com estratégias defensivas ou ofensivas, mas todos pautados no processamento de recursos naturais ou, dialogados com o governo, na privatização e conseqüente concessão de serviços de utilidade pública, como demonstraremos no desenrolar da pesquisa.

Nessa seara, a dinâmica do capitalismo dependente brasileiro se acentuou ainda que conduzido na última década por partidos de esquerda e cuja retórica era pautada pela trajetória das lutas operárias. As críticas efetuadas em relação à política econômica do sucessor de FHC, Luís Inácio Lula da Silva, dão conta que seu governo é marcado pela *continuidade “vacilante”* das medidas neoliberais. Embora em antítese de medidas – ora ortodoxas, ora heterodoxas – ficaram mantidas as estratégias assinaladas pelo Consenso de Washington: estabilização macroeconômica e reformas pró-mercado.

Em uma análise sobre a participação do Estado brasileiro na economia nacional e em sua preocupação com a internacionalização, frequentemente observamos o caráter contingencial das medidas tomadas, fosse diante do arrebatamento do capital estrangeiro, ou em função urgente de remediação e fortalecimento da burguesia

---

<sup>16</sup> Ver o documento completo neste endereço:  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/1990/03/738536/brazil-trade-policy-brazil-case-reform>

interna. O papel dos governos brasileiros, portanto, é variável segundo as fases dos movimentos externos e internos na divisão internacional de trabalho. É nesse movimento que o Estado brasileiro muda parcialmente sua orientação frente os desdobramentos da globalização na primeira década dos anos 2000, usando diversos mecanismos de intervenção econômica para reorganizar a inserção das empresas nacionais no mercado mundial. Como descreve Marcio Pochmann, economista membro do PT e então presidente do IPEA, em entrevista concedida à Revista do Instituto Humanistas Unisinos:

o que estamos observando nessas duas últimas décadas de predomínio da globalização, sobretudo financeira, e de desregulamentação do próprio Estado, é a constituição de grandes corporações transnacionais. Falava-se, antes da crise de 2008, da emergência de pelo menos 500 grandes corporações transnacionais, que dominariam todos os setores da atividade econômica. Nesse circuito de hipermonopolização do capital, os países que não tiverem grandes grupos econômicos e não forem capazes de fazer parte desses 500 grupos, de certa maneira, estarão de fora, alijados da competição de tal forma que passariam a ter um papel passivo e subordinado ao circuito de decisões desses 500 grupos. Então, a opção brasileira é se aproximar da concentração desses gigantes para, de certa maneira, fazer parte desse circuito de poucas, mas grandes empresas (POCHMANN, 2010, p. 16).

Nesse caminho, como sugerido anteriormente, nos anos de 1980, esses investimentos no mercado exterior aconteciam preponderantemente em países vizinhos, de igual ou menor nível de desenvolvimento. Caracterizavam-se, ainda, por serem projetos em conjunto, frutos de estratégias subsidiárias até a década de 1990 e, por fim, por terem o setor financeiro e a Petrobras como setores de maior movimento ao exterior (SPOSITO; SANTOS, 2012). Já na década de 1990, a reestruturação patrimonial resultante das políticas neoliberais desencadeou a eclosão de investimentos diretos no exterior, sobretudo por intermédio dos escritórios comerciais, assistência técnica e montagem de parte dos produtos. Posteriormente, direcionados a facilitar as exportações - em decorrência da desvalorização do real - foram adotadas medidas de internacionalização como “estratégia”, e de diversificação como “estratégia” de internacionalização, criações de diretoria internacionais, aquisições de plantas no exterior.

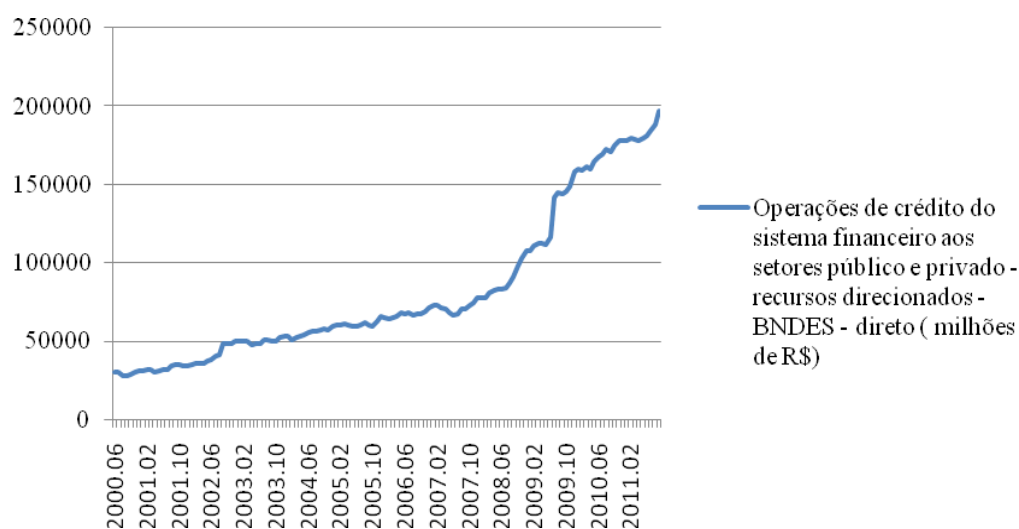
Precisamente as empresas de construção civil e engenharia – Andrade Gutierrez, Odebrecht e Camargo Corrêa – foram beneficiadas pelas linhas de crédito disponibilizadas pelo BNDES aos países latino-americanos, justificadas pela habilidade em gerenciamento de grandes projetos e em assumir riscos que concorrentes de países desenvolvidos se ausentam. Como assinala Luce (2007), o

BNDES engajou-se ativamente nos últimos anos, no apoio à exportação de serviço e de infraestrutura para a América do Sul:

No final do governo Cardoso, fora realizada uma reforma nos estatutos do banco, a fim de que a instituição comportasse o financiamento a operações de capital brasileiro no exterior. Tendo por base a nova norma estatutária, a mudança no perfil de atuação do BNDES foi levada adiante e, em julho de 2005, através da resolução 1189, foi instituída a linha de crédito para a internacionalização de empresas brasileiras (LUCE, 2007, p. 81).

O que pode ser ilustrado no gráfico seguinte:

**Gráfico 06 – Brasil – Evolução das operações de crédito do BNDES (2000-2011)**



Fonte: IPEA

A relação entre as políticas de incentivo à exportação de capital e à atuação dessas empresas no exterior será um dos elementos centrais do nosso problema. Sposito e Santos (2012) acrescenta como determinante para internacionalização nesse setor a habilidade na conquista de financiamentos, “o manejo adequado de leis e culturas e no investimento de firmas brasileiras que requerem esse tipo de serviço”. Bueno e Seabra (2009) observam que:

A expansão da economia brasileira, operacionalizada pelas suas multinacionais, é caracterizada por uma posição monopolista dessas empresas em seus mercados. Mathias Luce e Daniel Matos apresentam um levantamento dos setores e da posição de mercado que as multinacionais brasileiras passam a desempenhar na Bolívia (a Petrobrás respondia em 2006, por 17% do PIB), Paraguai (95% da produção de soja cabe a grandes produtores brasileiros), Argentina (Camargo Correa compra a empresa Loma Negra e controla 50% do mercado de cimento; e a JBS Frigoboí compra a Swift Argentina e controla o mercado de carnes), Peru (a Votorantim Metais controla aproximadamente 62% da produção de zinco no país) e Uruguai (as exportações de carne controladas por empresas brasileiras chegaram, em 2006, a 25% do total), mostrando o grande peso econômico e político que os empreendimentos brasileiros exercem nestes países (BUENO; SEABRA, 2009, p. 9).

O fato de que os principais movimentos expansivos sejam exercidos por empresas que estão ligadas a atividades primárias mostra que, longe da conformação de uma inserção autônoma, essa situação aprofunda o caráter dependente da economia brasileira, ou seja, ressalta a característica de uma economia que responde às necessidades de movimentos acumulativos determinados fora de seus domínios políticos e institucionais formalmente estabelecidos.

Um debate que tem sido colocado é que o processo de internacionalização em curso caracteriza-se, muito mais, por uma internacionalização às avessas (KUPFER, 2005). Nakano (2005), em perspectiva similar, identifica que o movimento de investimentos no exterior por parte das firmas brasileiras visa a ‘contornar, com presença no exterior, os grandes obstáculos que as empresas encontram no Brasil para crescer’. Para o autor, as empresas que logram se internacionalizar sem serem absorvidas por corporações estrangeiras foram as que conseguiram um patamar de competitividade oriundo do uso intensivo de recursos naturais. Como exemplo dessa tendência, estão a Votorantim, a CSN e a Gerdau. Segundo Gonçalves, o que está ocorrendo é um processo de integração regressiva da economia brasileira no comércio mundial (LUCE, 2007, p. 100).

R. Zibechi (2012) afirma que o que caracteriza a atuação do Estado nacional brasileiro no começo dos anos 2000 é o grande esforço em sua atuação como um todo para o “superprivilegiamento” de algumas empresas, nomeadas como “campeãs nacionais”, não se tratando apenas de um apoio a estas frente à concorrência

internacional, mas sim de um protagonismo estatal nos megaprocessos de fusões figurando como sócio das maiores empresas do país. Os casos são numerosos: a fusão da Sadia com a Perdigão em maio de 2009, resultando na criação da Brasil Foods, onde o maior acionista individual é o fundo de pensão do Banco do Brasil, o Previ, que detém uma participação de 13,6%, assim como o BNDES que financiou US\$ 235 milhões obtendo uma participação de 3% das ações; a fusão dos frigoríficos JBS Friboi e Bertin em setembro de 2009, onde o BNDES aportou US\$ 4.7 bilhões assegurando uma participação de 22,4% na nova empresa; a fusão da Aracruz, Votorantim e Papel (VCP), em setembro de 2009, que resultou na Fibria onde o BNDES investiu US\$ 1.4 bilhões concentrando 34,9% de participação na empresa; na emblemática compra da Telecon pela Oi em abril de 2008, o BNDES facilitou liberando bastante capital, chegando a deter em 2007 25% das ações; o apoio do Estado a Braskem, do grupo Odebrecht, através da Petrobras que em 2011 detinha 31% do controle acionário da empresa.

Os processos descritos tiveram grande impacto no ramo de atuação de cada empresa. Segundo Zibechi (2012) a Brasil Foods tornou-se a maior exportadora de carnes do mundo, o terceiro maior exportador do Brasil e a décima maior empresa de alimentos das Américas:

En la fusión jugó un papel relevante Luiz Fernando Furlan, ex presidente de Sadia, actual co-presidente de Brasil Foods y ex ministro de Industria y Comercio del primer gobierno de Lula. El gobierno no sólo apoyó la fusión sino que firmó una acuerdo con China para abrir por vez primera ese enorme mercado a las exportaciones de las empresas brasileñas de alimentación (ZIBECHI, 2012, p. 138).

Nesse mesmo sentido o grupo JBS é o maior produtor de carnes do mundo, atuando em mais de 100 países e segundo Zibechi (2012):

a la vez que compró Bertin, adquirió el 64% de Pilgrim's Pride, la segunda procesadora de carne de ave de Estados Unidos. "Vamos a localizar grupos que pueden ser fortalecidos para competir internacionalmente", dijo el ministro de Desarrollo Miguel Jorge, cuando el gobierno apoyó a través del BNDES la compra de Swift por JBS (ZIBECHI, 2012, p.139).

A Fibria – empresa resultante da fusão da Aracruz, Votorantim e VCP – tornou-se a maior empresa do mundo de fibra curta e a quarta de celulose. A Braskem, ao comprar a Quattor em 2010, empresa controlada pela Petrobras e pela Unipar,

converteu-se na maior petroquímica do continente americano e a oitava do mundo; nesse sentido Zibechi (2012) chama a atenção para um fato importante ao dizer que:

Las acciones de Braskem, a fines de 2011, seguían siendo controladas por Odebrecht con el 38% del capital, pero Petrobras tenía ya el 31% a lo que se suma la presencia minoritaria de los fondos de pensiones Previ y Petros. Consultado el presidente de Sindipolo (Sindicato de los Trabajadores de las Industrias Petroquímicas de Triunfo), destaca que el gobierno fue “limpiando el terreno” para que Braskem se fuera quedando con el 80% del sector petroquímico. “La posición oficial del gobierno es que están reestructurando el sector para garantizar mayor competitividad. Para nosotros, hay alguna relación oscura con el grupo Odebrecht”, ya que “las decisiones no salen de Petrobras sino del gobierno federal”. Una vez más, la influencia o alianza entre gobierno-Estado y empresas privadas de carácter multinacional es un hecho incontestable. En paralelo, se consigue un altísimo nivel de concentración: Odebrecht y Petrobras consiguen controlar el 100% de la petroquímica en Brasil (ZIBECHI, 2012, p. 141).

Daí a necessidade de não negligenciar a formação socioespacial na compreensão do modo de produção capitalista e seus ciclos, especialmente em sua etapa de reprodução. O papel do Estado brasileiro fez-se presente na formação econômica brasileira, garantindo a circulação do capital, seja assegurando a demanda interna e externa e o investimento no exterior por parte de empresas e bancos estatais. E também proporcionando de distintos meios institucionais – muitos deles pouco ou nada identificáveis por documentos oficiais – a vantagem competitiva de organizações privadas no processo de internacionalização e na conformação de uma demanda doméstica. São essas relações que pretendemos analisar a luz da teoria social crítica, principalmente com base nas contribuições dos teóricos da teoria da dependência e na obra de Florestan Fernandes. Para isso, os próximos capítulos terão como objetivo compreender as interpretações sociológicas contidas nas respectivas referências teóricas acerca das relações entre dependência estrangeira, Estado e a internacionalização das empresas brasileiras na formação do capitalismo brasileiro, particularmente nos períodos correspondentes à redemocratização da década de 1980 e seus desdobramentos até a o fim da primeira década dos anos 2000.

## **2 A CONDIÇÃO DE “DEPENDÊNCIA” COMO INSTRUMENTO DE ENTENDIMENTO DA RELAÇÃO ENTRE O ESTADO NACIONAL E O EMPRESARIADO BRASILEIRO**

A integração do Brasil ao mercado mundial tem sido um dos elementos modeladores fundamentais das relações políticas e econômicas estabelecidas no âmago da sociedade brasileira. Da definição de sua estrutura fundiária aos percalços da tardia industrialização; do estabelecimento e queda da escravidão como forma de organização do trabalho à conformação das políticas liberais dos últimos trinta anos, identificam-se o movimento dialético entre externo e interno. A forma de inserção do capitalismo brasileiro no mercado mundial e suas implicações dialéticas sobre os rumos do desenvolvimento nacional e de seus agentes econômicos e sujeitos políticos, sempre ocupou importante espaço nos debates políticos e acadêmicos, sendo abordado de diversas maneiras e com diferentes ênfases - do liberalismo de Nathaniel Leff (1991) ao marxismo de Caio Prado Jr.(2001), passando pelo estruturalismo “cepalino” de Raul Prebisch (1949) e Celso Furtado (1961). O papel do investimento estrangeiro, da transferência de valor, da deterioração dos termos de troca, da atuação das empresas estrangeiras no território brasileiro, assim como a recíproca determinação entre os condicionantes econômicos do mercado mundial e as relações sociais estabelecidas no âmago da sociedade brasileira fomentaram de maneira produtiva esse debate.

As transformações econômicas e sociais desencadeadas nos trinta anos que sucederam o fim da segunda guerra mundial - ascensão e crise do fordismo - juntamente com o amadurecimento da industrialização brasileira iniciada de maneira mais contundente no começo da década de trinta do século XX, redefiniram a inserção do Brasil no mercado mundial, passando os bens oriundos da industrialização a ter um papel de maior relevância na pauta de exportação, como também a expansão da atuação de capitais e empresas brasileira no exterior, principalmente nos países vizinhos ou com menor nível de desenvolvimento, tendo o Estado brasileiro protagonizado um papel fundamental nesse processo, assegurando espaços de acumulação mediante a ação de empresas estatais, operações de créditos intergovernamentais e garantias a operações privadas em diversos países da América Latina e da África. O desenrolar dessa expansão externa que denominamos de internacionalização da economia brasileira, se sustentou, com poucas inflexões, em



um padrão definido pelo comércio de bens de baixo valor agregado e de precário conteúdo tecnológico, com a predominância dos setores ligados a prestação de serviços e com baixo nível de investimento externo direto. É com base nesse panorama que pretendemos apreender como a ideia de dependência elaborada na segunda metade do século XX mantém robustez explicativa para a análise das relações existentes entre a economia brasileira e o mercado mundial, como também para os seus desdobramentos internos, fundamentalmente na relação entre o empresariado atuante no território brasileiro e o Estado nacional, tendo em vista que, como assinala Theonio dos Santos (1991),

As tendências básicas da economia mundial devem ser vistas como um conjunto complementar: produtivo, comercial e financeiro. Uma análise que separe estes fatores, em vez de estabelecer a hierarquia e a relação dialética entre eles, conduz a um unilateralismo incapaz de captar a essência do processo histórico real. Desta forma, há que integrar esses movimentos internacionais de meio de produção e força de trabalho, mercadorias e capitais, com as superestruturas jurídico-político-ideológicas. (SANTOS, 1991, p. 24).

Dividiremos as abordagens em duas frentes que se comunicam no decorrer do texto: uma das frentes tratará do que é a “dependência”, e a outra terá como objetivo perceber a “forma relacional” estabelecida entre o Estado nacional e as estratégias de realização dos interesses do empresariado interno concretizadas sob o signo da dependência, ou seja, procuramos construir uma análise que permita relacionar de maneira dialética os elementos econômicos, sociais e políticos.

Os caminhos da construção conceitual das análises do capitalismo brasileiro como um capitalismo de tipo dependente, são provenientes das críticas que visavam compreender a particularidade da inserção dos países latino-americanos no mercado mundial e como tal fenômeno se relacionava de maneira dialética com as especificidades da produção, circulação e consumo de mercadorias destes países. Tais críticas buscavam ir além das interpretações das teorias do desenvolvimento

cepalinas<sup>17</sup>, liberais ou provenientes da III Internacional<sup>18</sup> construídas durante o século XX, como enfatizou Theotonio dos Santos (1991):

O campo de análise da teoria do desenvolvimento era, pois, muito amplo. Os modos de focar as condições que permitiam o crescimento eram também diferentes, dependiam do setor social que os analisavam. O pensamento liberal enfatizava as condições da modernização como substituição da sociedade tradicional. O pensamento nacionalista revolucionário enfatizava a dependência, as modificações da estrutura social, o conteúdo da industrialização e as condições internas da acumulação. Sem dúvida, ambas as tendências se interpenetravam e se influenciavam mutuamente, produzindo um ecletismo teórico que era o resultado da identidade básica na abordagem e nos objetivos (SANTOS, p. 17, 1991).

Segundo Amaral (2012), no âmbito do pensamento social latino-americano, a teoria da dependência é entendida por diversos autores como parte complementar importante à teoria do imperialismo que surgiu na segunda metade da década de 1960, durante a aguda crise dos modelos de desenvolvimento fundados na substituição de importações e da emergência do processo de integração da economia mundial intermediado pela hegemonia norte-americana. Essa perspectiva caminha junto com a de Santos (1970), onde, para o autor, as análises críticas do desenvolvimento e expansão do capitalismo central originou as teorias do

---

<sup>17</sup> A CEPAL apontava como solução para os países subdesenvolvidos um planejado processo de industrialização substitutiva capitaneado pelos Estados nacionais, mediante os quais essas economias se voltariam *para dentro* (“hacia adentro”), priorizando uma elevação interna da renda que levasse o mercado interno a um nível de dinamismo que fosse capaz de sustentar a economia nacional rumo ao caminho do desenvolvimento. Os cepalinos viam na industrialização o meio mais eficiente para alcançar aumentos de produtividade capazes de impedir a deterioração dos termos de troca e assim reter os ganhos oriundos do progresso técnico.

<sup>18</sup> As correntes ligadas a Terceira Internacional tinham como principal expoente no Brasil o Partido Comunista Brasileiro (PCB), partido que conseguia reunir parte significativa da esquerda nacional, inclusive diversos intelectuais que através de suas elaborações teóricas influenciavam diversos setores da academia e dos movimentos políticos; os mais importantes, foram Nelson Werneck Sodré, Alberto Passos Guimarães, Moises Vinhas e Nestor Duarte. Esses autores se caracterizavam, de maneira simplificada, por manter uma perspectiva analítica enquadrada pelos manuais elaborados pelo Partido Comunista da União Soviética (PCUS) que tentava, “[...] fazer uma aplicação mecânica do materialismo histórico e das leis da economia política à realidade brasileira... Concluía, de forma até primária mesmo para a década de 1960, que a sociedade brasileira estava submetida à pobreza e desigualdade porque, nela, predominavam, nas relações de produção, relações pré-capitalistas – e feudais, no meio rural – que impediam o desenvolvimento das forças produtivas.” (TRASPADINI; STEDILE, 2005, p.18.) Nelson Werneck Sodré sustentava que a contradição capital-trabalho seria secundária dado o estágio de desenvolvimento da sociedade brasileira. “[...] é o imperativo de superar a contradição entre a burguesia nacional e a classe trabalhadora que adota o nacionalismo como expressão oportuna de uma política. É a compreensão de que só passando a segundo plano, sem negá-lo ou obscurecê-la, a contradição entre a classe que fornece o trabalho, e ganha consciência a cada dia que passa, e a classe que necessita realizar-se pela capitalização com os recursos naturais e seu adequado aproveitamento, que poderemos subsistir como Nação que apresenta o nacionalismo como solução nacional” (SODRÉ, 1960, p. 33).

colonialismo e do imperialismo, e que o estudo das formações sócio econômicas dos países latino-americanos deveria dá origem a teoria da dependência.

Assim, a complexidade da divisão internacional do trabalho, proveniente do desenvolvimento capitalista, deu forma às “relações de dependência” travadas entre os países politicamente independentes. Para a teoria marxista da dependência, tais relações se fundaram quando as relações de produção dos países subordinados foram modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência (MARINI, 2005, p. 141).

A dependência se refere, portanto, a uma forma de organização societal na qual determinadas nações têm sua dinâmica social de criação e reprodução de riquezas guiados pelos interesses dos movimentos de expansão e acumulação do capital internacionalizado. Não se trata, contudo, de tomar essas dinâmicas como simples resultados do desenvolvimento capitalista, mas como sua parte integrante e determinante. Por essa perspectiva, o subdesenvolvimento é parte e consequência do processo do desenvolvimento global do capitalismo – “parte necessária e intrinsecamente vinculada a esse processo” (SANTOS, p. 40, 1970).

Como bem salientou Ferreira e Luce (2012), o capitalismo dependente não era a sociedade tradicional capaz de ser superada através das políticas nacionais desenvolvimentistas, nem o atraso que seria paulatinamente suplantado pela revolução democrático-burguesa, mas sim o outro lado da moeda da mesma economia capitalista internacionalizada e seus sistemas de dominação política; com seus mecanismos internos de funcionamento que era preciso desvelar, compreender e superar. Em colaboração com essa percepção Santos (1991) definiu a “dependência” como

uma situação na qual a economia de certos países é condicionada pelo desenvolvimento e pela expansão de outra economia à qual está subordinada. A relação de interdependência entre duas ou mais economias, e entre estas e o comércio internacional, assume a forma de dependência quando alguns países (os dominantes) podem se expandir e ser auto-sustentáveis, daquela expansão, o que pode ter um efeito positivo ou negativo sobre seu desenvolvimento imediato (SANTOS, 1991, p. 6).

As estruturas internacionais do capital, as relações econômicas internacionais e as estruturas internas dos países-objeto da expansão do capital se integram a partir de compromissos estabelecidos por forças sociais internas dos países dependentes, portanto:

O resultado é que essas sociedades se definem segundo situação condicionante que dá o marco ao seu desenvolvimento ou segundo as respostas que elas podem oferecer aos estímulos produzidos pela sociedade dominante. A resposta final não será, entretanto, determinada por essa situação condicionante, mas pelas forças internas que compõe a sociedade dependente. É o caráter dessas forças internas que explica sua situação submissa, assim como sua capacidade de enfrentamento com impulsos externos que a condicionam (SANTOS, p. 55, 1991).

As formas tomadas pela situação de dependência são condicionadas historicamente, segundo o autor, pelas dinâmicas das leis de desenvolvimento da economia mundial, pelos tipos de relação econômica hegemônicas nos centros capitalistas e pelos modos em que os mesmos se expandem. Estes, no que lhes concerne, também dependem das relações econômicas vigentes nos países que são incorporados à situação de dependência “no âmbito da rede de relações econômicas internacionais geradas pela expansão capitalista” (SANTOS, p. 55, 1991).

O lugar de destaque concedido pelos teóricos da Teoria da Dependência aos processos endógenos da produção e suas implicações dialéticas com os processos da circulação do capital, nos indicam caminhos pertinentes para o entendimento das particularidades das relações sociais travadas no capitalismo contemporâneo.

Para os teóricos da dependência, em especial Ruy Mauro Marini, o desenvolvimento da América Latina é entendido como parte elementar da dinâmica estabelecida pelo capitalismo mundial, que cumpre – no alvorecer do capitalismo industrial europeu – o papel de fornecedora de metais preciosos e de gêneros exóticos, contribuindo para o aumento do fluxo de mercadorias e dos meios de pagamento, fomentando o capital comercial e bancário que, robustecidos, sustentaram a manufatura e propiciaram a criação da grande indústria. Destarte, segundo Marini (2005)

A revolução industrial, [...] corresponde na América Latina à independência política que, conquistada nas primeiras décadas do século 19, fará surgir, com base na estrutura demográfica e administrativa construída durante a Colônia, um conjunto de países que passam a girar em torno da Inglaterra. Os fluxos de mercadorias e, posteriormente, de capitais têm nesta seu ponto de entroncamento: ignorando uns aos outros, os novos países se articularão diretamente com a metrópole inglesa e, em função dos requerimentos desta, começarão a produzir e a exportar bens primários, em troca de manufaturas de consumo e - quando a exportação supera as importações - de dívidas (MARINI, 2005, p. 140).

O elemento central considerado pela Teoria Marxista da Dependência, especificamente no texto *A Dialética da Dependência*, de Ruy Mauro Marini, sobre as

funções que couberam às economias latino-americanas, superava o enfoque quantitativo dado aos fluxos de mercadorias exportados da região para as regiões com dinâmicas acumulativas determinantes, focando na mudança qualitativa dos processos de geração de valor nas economias centrais, que passou dos padrões fundados na extração de mais-valia absoluta para os de mais-valia relativa.

Para o autor, além de permitir um maior acesso a matérias primas de origem agropecuárias, fundamentais para a criação da grande indústria moderna, bem como a expansão da oferta de alimentos – fatos que permitiram a especialização de parte considerável da sociedade em tarefas especificamente industrial –, o papel da América Latina na economia internacional foi fundamental para que a acumulação de capitais nos países centrais passasse a depender mais de uma maior produtividade do trabalho do que simplesmente de uma maior exploração.

Tal função potencializou os processos de elaboração de novas e mais sofisticadas tecnologias e demais meios de produção, além de ter incrementado elementos históricos e morais no valor da força de trabalho, multiplicando os traços civilizatórios do capitalismo em sua relação com a força de trabalho no centro do sistema mundial capitalista. Dessa maneira, segundo Marini (2005),

O desenvolvimento da produção latino-americana, que permite à região coadjuvar com essa mudança qualitativa nos países centrais, dar-se-á fundamentalmente com base em uma maior exploração do trabalhador. É esse caráter contraditório da dependência latino-americana, que determina as relações de produção no conjunto do sistema capitalista, o que deve reter nossa atenção (MARINI, 2005, p.144).

As contradições que se desdobrarão no mercado mundial, ocasionadas pelo intercâmbio de mercadorias travado por economias com níveis de produtividade bastante distintos, moldarão diretamente as relações de produção que se constituíram tanto no centro quando nos países periféricos.

## **2.1 A Economia Política da Dependência**

O comércio de mercadorias, teoricamente, expressa a troca de valores com a mesma grandeza, sendo o valor a quantidade de trabalho socialmente necessário contido em cada mercadoria. Na realidade, instituem-se diferentes mecanismos que permitem a realização de transferências de valor através do estabelecimento de

preços de mercado e de produção: da mesma forma que um capital individual se apropria das vantagens de portar um nível mais elevado de produtividade, uma nação pode apresentar preços de produção menores que seus concorrentes, sem que isto leve a uma queda abrupta nos níveis de preços de mercado, o que resulta em um lucro extraordinário. Historicamente esse procedimento se apresentou com mais frequência entre as nações de industrialização madura e menos entre as produtoras de matéria-prima e gêneros alimentícios.

Os distintos níveis de desenvolvimento das forças produtivas nas economias que compõe o mercado mundial implicam em diferenças expressivas em suas referentes composições orgânicas do capital<sup>19</sup> - que dão sentido às diversas formas e graus de exploração do trabalho. À medida que o comércio entre elas se estabiliza, os preços comerciais passam a ficar mais estáveis e a variar em torno do valor das mercadorias produzidas que, na economia, chama-se de *termo de referência*. Tendo uma composição orgânica mais baixa, as economias dependentes mantêm uma participação maior no valor global produzido. Ocorre que o resultado dessa situação é uma forte saída estrutural de recursos que traz consigo graves problemas de estrangulamento externo e restrições ao crescimento:

A transferência de valor é dupla, ainda que não necessariamente apareça assim para a nação que transfere valor, já que seus diferentes provedores podem vender todos a um mesmo preço, sem prejuízo de que os lucros se distribuam desigualmente entre eles e que a maior parte do valor cedido se concentre em mãos do país de produtividade mais elevada (MARINI, 2005, p. 144).

Para fazer frente a essas desvantagens, sem impedir as transferências de valor, os capitalistas das nações desfavorecidas lançam mão de mecanismos de compensação como o incremento do valor trocado. Com o intuito de ampliar a massa de valor produzida, o capital aumenta a exploração da força de trabalho – seja através

---

<sup>19</sup> “A composição do capital tem de ser compreendida em duplo sentido. Da perspectiva do valor, ela é determinada pela proporção em que se reparte em capital constante ou valor dos meios de produção e capital variável ou valor da força de trabalho, soma global dos salários. Da perspectiva da matéria, como ela funciona no processo de produção, cada capital se reparte em meios de produção e força de trabalho viva; essa composição é determinada pela proporção entre, por um lado, a massa dos meios de produção utilizados e, por outro lado, o montante de trabalho exigido para seu emprego. Chamo a primeira de composição-valor e a segunda de composição técnica do capital. Entre ambas há estreita correlação. Para expressá-la, chamo a composição-valor do capital, à medida que é determinada por sua composição técnica e espelha suas modificações, de: composição orgânica do capital. Onde se fala simplesmente de composição do capital, deve-se entender sempre sua composição orgânica” (MARX, 1996, p. 234).

do prolongamento da jornada de trabalho, de sua intensidade ou da combinação das duas.

Isso é o que explica, parcialmente, o fato de que a oferta de produtos oriundos dos países dependentes aumente à medida que se comprime a margem entre seus preços de mercado e o valor real da produção. Nessa seara, fica evidente que os capitalistas dos países subordinados não procuram diminuir a diferença entre os preços e o valor de suas mercadorias exportadas – o que implicaria um esforço redobrado para aumentar a produtividade do trabalho e do capital elevando os níveis de investimento em P&D –, mas compensam a perda de renda gerada pelas trocas desiguais por meio da superexploração da força de trabalho. Na perspectiva de Marini (2005),

Chegamos assim a um ponto em que já não nos basta continuar trabalhando simplesmente a noção de troca entre nações, mas devemos encarar o fato de que, no marco dessa troca, a apropriação de valor realizado encobre a apropriação de uma mais-valia que é gerada mediante a exploração do trabalho no interior de cada nação. Sob esse ângulo, a transferência de valor é uma transferência de mais-valia, que se apresenta, desde o ponto de vista do capitalista que opera na nação desfavorecida, como uma queda da taxa de mais-valia e por isso da taxa de lucro. Assim, a contrapartida do processo mediante o qual a América Latina contribuiu para incrementar a taxa de mais-valia e a taxa de lucro nos países industriais implicou para ela efeitos rigorosamente opostos. E o que aparecia como um mecanismo de compensação no nível de mercado é de fato um mecanismo que opera em nível da produção interna. É para essa esfera que se deve deslocar, portanto, o enfoque de nossa análise (MARINI, 2005, p. 158).

A ideia de que a superexploração<sup>20</sup> da força de trabalho é uma categoria definidora do capitalismo dependente - mas não privativa deste - cunhada por Marini (2005), tem sido discutida e criticada de maneira contundente. Razões teóricas, e também políticas, estão no cerne da questão. Primeiramente faz-se necessário ressaltar que o tema da superexploração desenvolvido por Marini guarda relação evidente com a lei geral da acumulação capitalista desenvolvida por Marx – fundamentalmente quando são avaliadas as funções do exército industrial de reserva e seus impactos sobre a classe trabalhadora em geral.

A superexploração pode ser entendida como uma violação do valor da força de trabalho, seja porque a força de trabalho é paga abaixo do seu devido valor, seja

---

<sup>20</sup> superexploração é melhor definida pela maior exploração da força física do trabalhador, em contraposição à exploração resultante do aumento da produtividade, e tende normalmente a se expressar no fato de que a força de trabalho se remunera abaixo do seu valor real” (MARINI, 2005, p. 189).

porque é consumida pelo capital além das condições historicamente tidas como normais, levando ao esgotamento acelerado da capacidade de vida do trabalhador, desta maneira,

a característica essencial está dada pelo fato de que são negadas ao trabalhador as condições necessárias para repor o desgaste de sua força de trabalho: nos dois primeiros casos, porque lhe é obrigado um dispêndio de força de trabalho superior ao que deveria proporcionar normalmente, provocando assim seu esgotamento prematuro; no último, porque lhe é retirada inclusive a possibilidade de consumo do estritamente indispensável para conservar sua força de trabalho em estado normal. Em termos capitalistas, esses mecanismos (que ademais podem se apresentar, e normalmente se apresentam, de forma combinada) significam que o trabalho é remunerado abaixo de seu valor e correspondem, portanto, a uma superexploração do trabalho (MARINI, 2005, p.156).

Cabe salientar que o fato de se apresentar algumas formas de violação da lei do valor não deve ser tido sob uma perspectiva de anulação de tal lei. Nesse sentido, para Marx, a lei do valor não implica a igualdade de preços (no caso, salários) e valor (valor da força de trabalho)<sup>21</sup>. Como então sustentar a ideia de que a categoria da superexploração expressa uma “violação” do valor da força de trabalho, sem pressupor a violação da lei do valor? A resposta reside no fato de que, analisando de maneira dialética, Marx captou leis que são tendenciais e que podem apresentar contra tendências cumprindo uma função de contrabalancear os efeitos das primeiras, assim como se discutiu a capacidade do capital se contrapor a lei da queda tendencial da taxa de lucro por meio do comércio exterior, a superexploração da força de trabalho consiste em uma lei de tendência definidora do capitalismo dependente, a qual segue a

---

<sup>21</sup> Marx expõe essa relação de maneira didática no Capítulo três d’o *Capital* denominado o *Dinheiro ou a circulação de mercadorias*: “Consideremos que uma mesma grandeza de trabalho socialmente necessário esteja expressa em 1 *quarter* de trigo e em £2 (aproximadamente ½ onça de ouro). As £2 são, assim, a expressão monetária da grandeza de valor do *quarter* de trigo, ou seu preço. Ora, se as circunstâncias permitirem que essa expressão monetária seja remarcada para £3 ou exija que ela seja reduzida para £1, conclui-se que £1 ou £3, como expressões da grandeza de valor do trigo, são pequenas ou grandes demais, porém constituem, de qualquer forma, os preços do trigo, pois, em primeiro lugar, elas são sua forma de valor, dinheiro, e, em segundo lugar, são expoentes de sua relação de troca com o dinheiro. Em condições constantes de produção ou de produtividade constante do trabalho, é necessário, tal como antes, que a mesma quantidade de tempo de trabalho social seja despendida para a reprodução do *quarter* de trigo. Essa circunstância independe da vontade tanto do produtor do trigo quanto dos outros possuidores de mercadorias. A grandeza de valor da mercadoria expressa, portanto, uma relação necessária – e imanente ao seu processo constitutivo – com o tempo de trabalho social. Com a transformação da grandeza de valor em preço, essa relação necessária aparece como relação de troca entre uma mercadoria e a mercadoria-dinheiro existente fora dela. Nessa relação, porém, é igualmente possível que se expresse a grandeza de valor da mercadoria, como o mais ou o menos pelo qual ela vendável sob dadas circunstâncias. A possibilidade de uma incongruência quantitativa entre preço e grandeza de valor, ou o desvio do preço em relação à grandeza de valor, reside, portanto, na própria forma-preço. Isso não é nenhum defeito dessa forma, mas, ao contrário, aquilo que faz dela a forma adequada a um modo de produção em que a regra só se pode impor como a lei média do desregramento que se aplica cegamente (MARX, 2013, p. 176).



orientação de minorar a transferência de valor a que as economias dependentes estão submetidas na divisão internacional do trabalho. Romper a lei do valor da força de trabalho emerge, então, como a contraparte necessária da expansão e desenvolvimento do valor, assim, segundo o autor,

O que aparece claramente, portanto, é que as nações desfavorecidas pela troca desigual não buscam tanto corrigir o desequilíbrio entre os preços e o valor de suas mercadorias exportadas (o que implicaria um esforço redobrado para aumentar a capacidade produtiva do trabalho), mas procuram compensar a perda de renda gerada pelo comércio internacional por meio do recurso de uma maior exploração do trabalhador (MARINI, 2005, p. 153).

As formas principais de superexploração são divididas em quatro modalidades que atuam isoladamente ou de forma combinada, possibilitando o processo de acumulação capitalista nos países dependentes: 1) o aumento da intensidade do trabalho; 2) o prolongamento da jornada de trabalho; 3) o uso do fundo de consumo do trabalhador como componente da acumulação capitalista; e 4) a ampliação do valor da força de trabalho sem o aumento de sua remuneração. Analisando concretamente a aplicação dessas modalidades Luce (2013) chegou a conclusão de que

A superexploração pode ocorrer seja em atividades como a dos cortadores manuais de cana, como na indústria automobilística, não sendo sinônimo da persistência de formas antediluvianas do capital. A superexploração pode ocorrer inclusive no caso de trabalhadores que recebam remuneração acima do salário mínimo necessário, mediante a prolongação da jornada e da intensidade além do limite normal. A superexploração também pode ter lugar entre trabalhadores que cumpram jornadas de meio turno, como no telemarketing. O exame das relações de produção no Brasil na última década revela que o fato mais determinante é a persistência de longas jornadas e o seu incremento em alguns setores, assim como o incremento dos níveis de intensidade do trabalho, ao mesmo tempo em que os níveis salariais praticados contrastam com o discurso oficial de que se estaria fazendo a “maior distribuição de renda na história do país. (LUCE, 2013, p.186)

Em 1996 Marini escreveu um artigo intitulado “*Procesos y tendencias de la globalización capitalista*”, onde levanta a hipótese de que as mudanças estruturais sofridas pela economia mundial a partir da década de 1980 - novos padrões tecnológicos e laborais, internacionalização acentuada do capital produtivo e fictício etc. - fomentaram uma nova divisão internacional do trabalho que estendeu as formas de superexploração da força de trabalho nas economias dos países centrais. Analisando as premissas de Marini, Valencia (2016) ressalta que,

A globalização generaliza e estimula a lei do valor, a determinação do valor da força de trabalho e das mercadorias (materiais e imateriais) pelo tempo de trabalho socialmente necessário para sua produção e reprodução, em

condições verdadeiramente internacionais. Com auxílio da computação e da internet, agora é mais fácil conhecer e determinar o valor da força de trabalho do operário japonês, alemão, norte-americano ou mexicano e medir suas magnitudes quantitativas e qualitativas. Se a vigência da lei do valor e sua extensão explicam a base da globalização do capital, uma segunda hipótese postula que o regime de superexploração do trabalho, que Marini circunscreveu às economias dependentes da periferia capitalista em *Dialética da dependência*, começa a estender-se significativamente aos países desenvolvidos, ainda que adotando formas particulares. Esta hipótese se ampara no pensamento de Marini [...], e foi ele quem a sugeriu previamente em alguns de seus escritos. (VALENCIA, 2016, p. 38).

No entanto, para Valencia (2016) mesmo sendo uma realidade que tem se apresentado de maneira mais corriqueira nos países avançados, a superexploração ainda é uma categoria que depende das dinâmicas de produção e reprodução da mais-valia relativa e das relações sociais existentes nesses países, ou seja, diferentemente das economias dependentes, a superexploração ainda não tem predominância.

Em resumo, nos valendo das palavras de Carcanholo (2013), podemos afirmar que:

A superexploração da força de trabalho, que redundava em um pagamento de salário para a força de trabalho abaixo do seu valor, produz, na economia dependente, uma distribuição regressiva tanto da renda quanto da riqueza, bem como a intensificação das mazelas sociais, aprofundando uma característica já própria de qualquer economia capitalista. Dessa forma, podem ser elencados os seguintes componentes da dependência: a) superexploração da força de trabalho; b) transferência de valor para as economias centrais no plano do comércio internacional (troca desigual); c) remessa de (mais) valor para as economias centrais, sob outras formas (pagamento de juros e amortizações de dívidas, transferências de lucros e dividendos, pagamento de royalties etc.); d) alta concentração de renda e riqueza; e e) agravamento dos problemas sociais. Mais do que o conjunto desses cinco elementos, o que define a condição dependente é a sua articulação concreta, no que pode ser definido como a forma, de fato, como se desenvolve o capitalismo dependente. (CARCANHOLO, 2013, p. 200)

### 2.1.1 O Ciclo do Capital na Economia Dependente

A problemática dos ciclos de reprodução e circulação do capital no capitalismo dependente foi tratada de maneira conceitual por Marini, originalmente em 1979 no livro *Mercado y Dependência*, organizado por Úrsula Oswald – traduzido em 2012 por Mathias Luce na coletânea *Padrão de Reprodução do Capital* publicado pela editora Boitempo, com o título *O Ciclo do Capital na Economia Dependente*.

Marini (2012) analisou as três fases do ciclo (circulação, produção e circulação) a partir da fórmula  $D - M \dots P \dots M' - D'$ , que descreve o movimento em que o dinheiro toma a forma de mercadoria na primeira fase da circulação, dando curso ao processo

de produção do qual resultam mercadorias que devem transitar pela segunda fase da circulação permitindo o capital recuperar a forma dinheiro. Onde, na primeira fase, circulação, **C<sup>1</sup>**, o capital toma forma de dinheiro e se insere na circulação para contratar e adquirir meios de produção e força de trabalho. A segunda está relacionada a produção, **P**, na qual o capital toma a forma de força de trabalho e meios de produção, imprimindo um processo valorização via exploração do trabalho. Já a terceira fase é a segunda forma estabelecida a circulação, **C<sup>2</sup>**, em que o capital, segundo o autor,

Sob a forma de mercadorias que contêm o valor inicial mais a mais-valia gerada, entra no mercado para buscar sua transformação em dinheiro através do intercambio da venda; o dinheiro resultante, se o ciclo se realiza normalmente, deve representar uma magnitude superior com relação ao capital dinheiro que se acumulou (MARINI, 2012, p. 22).

Daí, o autor evidencia dois aspectos relevantes; o primeiro é a importância do dinheiro no processo de valorização dado ao fato de que é sob essa forma que o capital o inicia e retorna – de forma adicionada – ao final para iniciar outro ciclo. O segundo é a importância da produção na qual o capital efetivamente se valoriza mediante a produção de mais-valia, onde, segundo o autor, todas as forma de remuneração do capital – lucro industrial, lucro comercial, juros e renda da terra – têm sua fonte na mais valia resultante da valorização e nascem, portanto, da ação do capital produtivo ou, em seu sentido amplo, capital industrial.

Ao considerar a forma como os ciclos se constituem nos países da América Latina, Marini (2012) dá centralidade à determinação da origem do capital dinheiro que inicia o ciclo, distinguindo três fontes: o capital privado interno (ao tomar forma de investimento), o investimento público Estatal e o capital estrangeiro. O capital privado interno é tido como a parte da mais-valia criada no interior da economia que toma a forma de meios de produção e foça de trabalho – não importando a nacionalidade do investidor, tendo em vista que dessa parte da mais valia que se acumula já é deduzida as formas de remuneração que não ficam na economia nacional, como as “remessas de lucro, pagamento de juros, amortizações, royalties etc.” (MARINI, 2012, p. 23). De acordo com o autor,

A mais-valia gerada na economia nacional e investida nela é investimento nacional, independente da nacionalidade dos que detenham títulos de propriedade sobre ela; é obvio que isso não se apresenta assim do ponto de vista das contas nacionais, em que a parte da mais-valia que se encontra em mãos de estrangeiro é, uma vez investida, contabilizada como capital

estrangeiro (reinvestimento); porém, é óbvio também que, do ponto de vista da análise do funcionamento da economia, essa é a premissa adotada aqui (MARINI, 2012, p. 23).

A segunda fonte – o investimento público estatal – assume diversas formas, mas corresponde, sobretudo, a uma parte da mais-valia transferida ao Estado através dos impostos diretos e indiretos sobre o capital, nas suas formas de remuneração, e os salários. O investimento público também pode ter como origem a mais-valia gerada nos processos diretos de exploração engendrados pelo Estado em suas atividades produtivas encapadas pelas empresas estatais. No capitalismo dependente, o Estado tem importância central na dinâmica do capital, dada a sua capacidade de transferir para si parte da mais-valia gerada pelo capital privado e de deter parte do capital variável dos salários pagos à força de trabalho, bem como dele próprio engendrar processos produtivos geradores diretos de mais-valia. Vale ressaltar que segundo Marini (2012),

O investimento público depende da proporção, nos gastos públicos, das despesas destinadas ao investimento produtivo e daquelas que se destinam aos investimentos chamados improdutivo. Deve-se ter presente que as últimas podem ocultar transferências com o objetivo produtivo ou gastos que se chamam improdutivo e que são do ponto de vista estrito da valorização do capital, mas que a rigor correspondem a gastos produtivos; ali se incluem os gastos sociais, tais como educação e saúde, que contribuem para a reprodução e qualificação da força de trabalho, imprescindíveis para a valorização. Os gastos realmente improdutivo (embora cumpram uma função importante na manutenção do sistema em que se opera a valorização) são aqueles que o estado realiza sua própria burocracia, tanto civil como policial e militar (MARINI, 2012, p. 24).

O capital estrangeiro é a terceira fonte de origem do capital dinheiro analisado por Marini (2012), apresentando-se basicamente sob duas formas: o investimento externo direto (quando o capital é investido na economia dependente detendo diretamente ou parcialmente o controle das atividades da qual se destina), ou o investimento indireto, quando o capital estrangeiro se insere no ciclo tendo as formas de financiamento e empréstimos contratados pelos agentes internos da economia (Estado e setor privado nacional ou estrangeiro). Dessa maneira, o capital estrangeiro integra e determina o ciclo do capital. O autor, todavia, pontua que tal capital não se move apenas em uma direção (a da entrada), mas também opera na direção oposta, quando ao fim do ciclo o capital estrangeiro tem direito a uma fração importante do excedente produzido, transferindo, em regra, uma parte deste para o exterior.

Desta feita, evidencia-se a importância do capital estrangeiro e do Estado na composição do ciclo do capital nas economias dependentes, ficando, em seus distintos momentos - recessão e expansão - totalmente intrincado com o exterior e com as medidas intervencionistas do Estado. Como bem argumentou Marini (2012),

Do ponto de vista do capital, que em sua primeira fase de circulação – da qual o processo de acumulação depende – atua um fator externo à economia dependente e que se encontra totalmente fora de seu controle: o capital estrangeiro. E que, no entanto, o fato de que se incorpore a essa fase da circulação o *internaliza*, por assim dizer, o constitui em fator direto do ciclo do capital nessa economia (MARINI, 2012, p. 26).

Outro processo importante da primeira fase da circulação (**C**<sup>1</sup>) se dá no ato de compra que concretiza a acumulação. Diferentemente da contratação da mão de obra, que em sua maioria é nacional, parte importante dos meios de produção – matérias-primas, maquinaria, equipamentos etc. – são adquiridas no mercado internacional. Esse fato não é exclusivo das economias dependentes, tendo em vista que a totalidade das economias capitalistas intercambiam no mercado mundial e adquirem meios de produção que retroalimenta seus processos produtivos. O que singulariza a relação estabelecida pela economia dependente é a magnitude que essa característica adquire respondendo “à própria estrutura de seu processo histórico de acumulação de capital” (MARINI, 2012, p. 27) tendo em vista sua industrialização tardia que se desenrolou no início do século XX, quando já existia nos países centrais uma ampla e desenvolvida industrialização. Assim, segundo o autor,

A indústria manufatureira dos países dependentes se apoiam em boa parte no setor de bens de capital dos países avançados, por meio do mercado mundial. Por consequência essa indústria manufatureira é dependente não só em termos materiais, no que se refere aos equipamentos e maquinarias enquanto meios materiais de produção, mas tecnologicamente, ou seja, na medida em que deve importar também conhecimento para operar esses meios de produção e eventualmente, fabrica-los. Isso incide, por sua vez, na relação financeira com o exterior, dando lugar aos pagamentos na modalidade de royalties ou assistência técnica, que constituem outros tantos fatores de mais-valia, de descapitalização (MARINI, 2012, p. 27-28).

Evidencia-se nessa primeira fase da circulação, como afirma Marini (2012), que o ciclo da economia dependente se articula de duas maneiras ao exterior e é duplamente dependente com relação ao capital estrangeiro. Essa primeira fase da circulação (**C**<sup>1</sup>) “encontra-se parcialmente centrada no exterior, tanto no que se refere

ao capital dinheiro como no que diz respeito ao capital mercadoria” (MARINI, 2012, p. 28).

Durante a fase da produção e acumulação (**P**), segunda fase do ciclo, efetiva-se a valorização do capital pela articulação produtiva dos elementos materiais que compõe a produção. Essa segunda fase não é independente da primeira, sendo condicionada pela maneira como se estabelece essa dupla dependência ao capital estrangeiro – capital dinheiro e mercadoria –, tendo em vista que esse fato dita a dinâmica econômica do país, incorporando ou não as empresas estrangeiras, ou as que se associam ao capital estrangeiro, entre as que detêm as maiores taxas de produtividade, dado o acesso mais direto à tecnologia. Para o autor,

A partir das condições geradas na primeira fase da circulação, a concentração do capital se acentua, por circunstâncias próprias à esfera da produção em si. As empresas que operam em condições privilegiadas e obtêm sistematicamente uma mais-valia extraordinária concentram porções cada vez maiores de mais-valia produzida e, por conseguinte, do capital que é investido na economia dependente, por meio do que adquirem uma posição de dominância indiscutível (MARINI, 2012, p. 29).

As empresas que detêm posições menos privilegiadas para sobreviver aos percalços impostos pela concorrência lançam mão de mecanismos de recomposição da taxa de lucro (que atuam na elevação da taxa de mais-valia). São eles: o aumento da intensidade do trabalho, o prolongamento da jornada laboral ou rebaixamento do salário. Dada essa situação, a superexploração da força de trabalho estabelece-se como mecanismo definidor do capitalismo dependente, acabando por favorecer os capitais monopolistas porquanto que esses tendem a remunerar a força de trabalho na média que engloba as empresas que operam em condições menos privilegiadas, tendo, por consequência, seus custos de produção diminuídos.

Essa implicação da superexploração sobre os preços de produção imprime – juntamente com outros elementos – uma tendência ao rebaixamento dos preços de mercado das matérias-primas e demais insumos industriais produzidos nas economias dependentes, o que beneficia também os grandes conglomerados oligopolistas. Assim, segundo o autor, estabelece-se um *círculo vicioso* no qual a estrutura de preços tende sempre a ser deprimida, pelo fato de que se comprimem artificialmente os salários, suscitando consequências para as condições em que se realiza a segunda fase da circulação.

A esses dois elementos encontrados na fase da produção - lucros extraordinários e salários inferiores ao valor da força de trabalho – Marini acrescenta duas outras características: um grande exército industrial de reserva e a inadequação técnica de estruturas produtivas impostas de fora para dentro (mesmo que obedecendo a uma dinâmica interna). Para o autor, o exército industrial de reserva tende a aumentar em consonância direta com a introdução de técnicas de produção elaboradas para estruturas econômicas onde há relativa escassez de mão de obra, o que reduz a capacidade do capital empregar, determinando um lento crescimento do exército industrial ativo e uma expansão acelerada do exército industrial de reserva.

A terceira fase do ciclo é a segunda forma tomada pela circulação ( $C^2$ ). Para compreender as suas especificidades dessa fase, Marini (2012) distingue em três as categorias apresentadas pelo capital quando ainda está sob a forma mercadoria: bens de salário, bens de consumo suntuário e bens de capital.

Os bens de salário são aqueles que entram na composição do valor da força de trabalho – bens que compõem a cesta de consumo permanente das classes trabalhadoras. Os suntuários são bens de consumo que não fazem parte do consumo ordinário dos trabalhadores e que, em regra, compõem a cesta de consumo das classes com maior poder aquisitivo. A terceira categoria – os bens de capital – é formada pelo conjunto de mercadorias consumidas ao longo do processo produtivo como as matérias-primas, a maquinaria e os bens intermediários intercambiadas pelas empresas. De acordo com Marini (2012),

Em última instância, toda a produção industrial está referida a este, posto que, representa a destinação última da produção, embora parte dela, e inclusive uma parte majoritária, seja consumida no curso do próprio processo de produção e não compareça nunca no mercado de bens de consumo. Esse caráter relativizado da produção de bens de capital – independentemente de representar a maior parte da produção e ser a base para a produção de bens de consumo – acentua-se na economia dependente, pelo o fato que já assinalamos anteriormente: o de que esta prolonga sua produção de bens de consumo em função da oferta de bens de capital à qual pode recorrer (MARINI, 2012, p. 33).

Dada a afirmação do autor, vê-se que em uma economia dependente a importância da produção de bens de consumo é maior do que nas economias centrais, o que acaba por lhe imprimir uma tendência contraditória, em decorrência da separação das estruturas produtivas e necessidade de consumo. Isso impulsiona, por

sua vez, formas de superexploração da força de trabalho, o que acarreta na redução da capacidade de consumo dos trabalhadores e da realização dos bens de consumo.

Das formas de remuneração do capital – em especial nos lucros, durante a terceira fase do ciclo –, uma fração delas não são acumuladas nas economias dependentes, em razão de que são remetidas para o exterior. Assim sendo, essa parte não fomenta a realização, já que restringe o âmbito em que se desdobra a  $C^2$ , mingando de maneira significativa o mercado interno.<sup>22</sup> A parte da mais-valia que permanece toma duas formas distintas: as que são orientadas para a acumulação e as que são remetidas para gastos improdutivo. Desta feita, a estrutura do consumo individual se delinea em razão da distribuição da renda, assim para o autor,

Se a dinâmica do mercado está constituída pelos rendimentos que respondem a mais-valia não acumulada, lucro e proventos, a estrutura de produção tende a se orientar para esse setor, deixando cada vez mais de lado a grande massa de consumidores que deve comparecer no mercado apoiada sobre a base de salários baixos. A segunda fase da circulação contribui para orientar a produção no sentido de que se separe ainda mais das necessidades de consumo das massas. É por essa razão que a maior parte dos ramos que produzem para o consumo popular, chamados de tradicionais na linguagem desenvolvimentista, tenha pouco dinamismo na contraposição às indústrias denominadas dinâmicas, que crescem rapidamente e produzem bens de consumo suntuário ou bens de capital para a reprodução destes (MARINI, 2012, p. 34).

Vê-se nessa narrativa uma importante dialética entre as distintas fases do ciclo do capital, onde as fases exercem influência mútua umas sobre as outras, resultando nas formas particulares que adquire o ciclo nas economias dependentes. Desse modo, nota-se a importância dada pelo autor ao protagonismo do capital estrangeiro – tanto como dinheiro quanto como mercadoria – no desenrolar da primeira fase da circulação. Os processos produtivos, por esses trilhos, ensejam transferências de mais-valia: “fixa a mais-valia extraordinária e se desenvolve sobre a base da superexploração do trabalho” (MARINI, 2012, p. 34), levando à concentração do capital e à oligopolização dos mercados.

## 2.2 Os novos contornos da dependência

---

<sup>22</sup> Vê-se na história econômica recente que os países que encamparão importantes processo de desenvolvimento fomentado por uma industrialização tardia financiada em parte pela poupança externa, impuseram diversos controles para as remessas de lucros e dividendos.



Como já indicamos anteriormente, as maneiras como se estabeleceram historicamente as condições de dependência foram condicionadas,<sup>23</sup> primeiramente, pela dinâmica vigente da economia mundial em seus processos de acumulação; pelas relações de produção hegemônicas nos países centrais e pelos tipos de relações econômicas presentes nos países periféricos que são inseridos no sistema de acumulação capitalista mundial. Levando em conta esses fatores estruturantes Carcanholo (2013), afirma que

A situação concreta das economias dependentes é dada, em momentos históricos específicos, por esses condicionantes estruturais, aliados aos determinantes conjunturais da situação externa: crescimento da economia mundial, que dá as possibilidades de mercados externos para os produtos exportados pelas economias dependentes, definindo as condições de realização do valor produzido pela economia dependente no mercado mundial; e a situação específica do mercado de crédito internacional, que define o volume de capitais externos disponível no cenário internacional passível de ser atraído para as economias dependentes a fim de financiar os problemas estruturais de contas externas, assim como o preço (taxa de juros) necessário para essa atração. (CARCANHOLO,2013, p.201)

Tendo em vista esses pressupostos, Santos (1970) chama atenção para três formas distintas tomadas pela dependência: a dependência colonial, dependência financeiro-industrial e a dependência tecnológico-industrial. A dependência colonial teve como elemento definidor a exportação comercial, onde o capital financeiro e comercial, juntamente com os Estados colonialistas, determinavam as relações econômicas estabelecidas entre a Europa e suas colônias através de monopólios e monopsonios comerciais. A dependência financeiro-comercial, consolidada no final do século XIX, caracterizou-se pela hegemonia do grande capital nas economias centrais e pela internacionalização através dos investimentos diretos na produção de matérias-primas e produtos agropecuários para o abastecimento de seus próprios mercados nas economias periféricas. Durante a predominância dessas formas de dependência

---

<sup>23</sup> “As palavras *condicionada* e *determinada* refletem conceitos precisos. Uma dada estrutura socioeconômica possui leis de movimento determinadas por seus elementos constitutivos e as relações que estabelecem entre si. Estes elementos explicam, em última instância, suas leis de movimento. Em termos dialéticos todo fenômeno move-se a partir de suas contradições internas que determinam e fornecem os marcos de possibilidades de suas ações. Entretanto, os elementos internos que conformam uma realidade não a esgotam, mas operam em determinadas condições, em um campo de ação que modifica seu funcionamento, permitindo pleno desenvolvimento de certas partes, bloqueando o desenvolvimento de outras, aumentando novos elementos sobre os quais reagem os elementos internos, exigindo sua adaptação ou chegando mesmo a romper as estruturas existentes” (SANTOS, 1991, p. 28-29, grifo nosso).

as estruturas produtivas dos países dependentes se caracterizaram por uma rígida especialização e pelo predomínio da monocultura.

Já a dependência tecnológico-industrial predominou no período posterior a Segunda Guerra Mundial através do protagonismo das grandes corporações multinacionais. Estas passaram a consolidar atividades industriais voltadas para o mercado dos países subdesenvolvidos. Esses movimentos provocaram uma maior dependência desses países em relação à presença de moeda estrangeira na economia doméstica, tendo em vistas as pressões sobre o câmbio para a aquisição de maquinários e insumos não produzidos pela economia local, bem como os problemas na balança de pagamento. Assim, os investimentos industriais dependiam diretamente do setor agroexportador sendo fortemente determinado pelas flutuações da balança de pagamento. Para Santos(1970), essas relações definiram algumas características estruturantes da economia brasileira, como a manutenção do setor agroexportador tradicional, fundado em relações retrogradadas de produção e comandado por um conjunto de oligarquias conservadoras que dominavam política e economicamente parte considerável do território nacional ou controlado pelo capital estrangeiro, o que implicava em remessas vultosas de lucros. Uma segunda característica era a recorrência de déficits comerciais, impulsionados pelas características do mercado internacional e pela forma de inserção dessas economias nos mesmo. Segundo Santos (1970)

As relações comerciais ocorrem em um mercado internacional altamente monopolizado, o que tende a reduzir o preço das matérias-primas e a elevar o preço de produtos industriais, especialmente insumos. Em segundo lugar, há uma tendência, na tecnologia moderna, a substituir diversos produtos primários por matérias-primas sintéticas. Conseqüentemente, a balança comercial nesses países tende a ser menos favorável (ainda que exibam um excedente geral). (SANTOS, 1970, p.10)

Desta feita, o capital estrangeiro manteve o controle dos setores mais dinâmicos da economia, propiciando em seu favor importantes repatriações de lucro - inclusive relevantes setores do ramos de serviços como o de transporte de mercadorias, os que exigiam pagamentos de royalties e assistência técnica -; assim os fluxos de capital se tornaram ainda mais desfavoráveis aos países dependentes, pressionando os déficits comerciais e criando a necessidade de financiamentos externos, tanto para cobrir esses déficits quanto para suprir a ausência de uma poupança interna capaz de estimular a elevação dos níveis de investimento adequadas as demandas desse padrão de acumulação. Outro predicado relevante

tomado pelo autor tem relação com o fato de que às dinâmicas de inovação, que impulsionam o desenvolvimento industrial, eram ditadas pelos monopólios originários das economias centrais. Vê-se, então, que “o *capital estrangeiro e o auxílio estrangeiro preenche uma lacuna que ele mesmo criou*” (SANTOS, 1970, p.11), dessa maneira, segundo Santos (1970)

O sistema produtivo nos países subdesenvolvidos é essencialmente dominado por essas relações internacionais. Em primeiro lugar, a necessidade de conservar a estrutura agrária ou de exportação de minérios gera uma combinação entre centros econômicos mais avançados que extraem valor excedente dos setores mais atrasados, e também entre centros internos “metropolitanos” e centros internos “coloniais” interdependentes (Frank, 1968). O caráter desigual e combinado do desenvolvimento capitalista no nível internacional é reproduzido internamente de forma aguda. Em segundo lugar, a estrutura industrial e tecnológica responde mais diretamente aos interesses das corporações multinacionais que às necessidades internas de desenvolvimento (concebidas não apenas em termos dos interesses globais da população, mas também do ponto de vista dos interesses de um desenvolvimento capitalista nacional). Em terceiro lugar, a mesma concentração tecnológica e econômico-financeira das economias hegemônicas é transferida sem uma alteração substancial a diferentes economias e sociedades, dando origem a uma estrutura produtiva altamente desigual, uma alta concentração da renda, o subaproveitamento da capacidade instalada, intensa exploração dos mercados existentes concentrados nas grandes cidades etc. (SANTOS, 1970, p.10)

No âmbito da periodização das situações de dependência, as mudanças estruturais ocorridas no final da década de 1970, já comentadas no capítulo passado, mais especificamente a importância das esferas financeiras na determinação dos processos de acumulação do capital, aprofundaram a dependência dos países periféricos aos centros hegemônicos e mudaram paulatinamente as vias de evasão de mais-valia que antes se efetuavam predominantemente pela balança comercial, (deterioração dos termos de troca - compra e vendas de bens) e que teve sua importância minorada frente à nova predominância dos mecanismos contabilizados pela balança de rendas (juros, lucros e royalties), como argumentou Amaral (2012),

É possível dizer que, concretamente, o primeiro momento que emblematisa essa nova configuração da acumulação de capital na periferia é a crise da dívida dos países subdesenvolvidos no início dos anos 80. Como é sabido, em função da recorrência ao capital externo durante o período desenvolvimentista na América Latina e da forte entrada desses capitais, fruto da alta liquidez internacional e do processo de “reciclagem dos petrodólares”, o endividamento externo salta para níveis sem precedentes, inicialmente por conta das necessidades criadas pelo choque do petróleo em 1973, depois pelo processo de realimentação produzido pelo chamado choque dos juros internacionais. Esta representaria a fase na qual ocorre a primeira alteração do eixo de acumulação na periferia (daí o fato de ser o momento emblemático), já que se rompe com um processo de acumulação produtiva e começa a tomar lugar um tipo de dinâmica calcado na ocorrência de uma

espécie de círculo vicioso a partir da recorrência ao endividamento para dar conta de um endividamento anterior, o que gera nova dívida, nova necessidade de recursos e assim sucessivamente. Deste modo, o movimento de financeirização em nível mundial passa a se generalizar para os países periféricos e demonstra clara conexão com o processo de industrialização enfrentado por estes últimos. (AMARAL, 2012, p.112)

### **2.2.1 A posição internacional de investimentos**

Observando a tabela 01, que retrata a posição internacional de investimentos, o Brasil aparece como uma economia que recebe mais capital do que exporta, sob o conceito de investimento estrangeiro direto e de investimentos em carteira. Do ponto de vista dos investimentos em carteira, a acentuação da crise internacional tem provocado um intenso fluxo de investimentos em papéis, o que responde em parte pela valorização da moeda brasileira. Foram 46 bilhões em 2010 e 67 bilhões em 2010.

As consequências disto, porém, é que o Brasil paga ao exterior sistematicamente mais em despesas do que recebe no conceito de rendas de tais investimentos. Tal padrão é o mesmo que suscitou as análises da *dependência* ao longo dos anos setenta do século passado. Para os últimos três anos (2009-2011), as diferenças somaram 13 bilhões, 9 bilhões e 6 bilhões de dólares, respectivamente (colunas 7 e 8). A conta de serviços brasileira, que inclui despesas e recebimentos com turismo e transporte, é sistematicamente deficitária, expressando deficiência de logística e perdas com viagens para lazer dos grupos de maior renda. Este movimento se intensificou, igualmente, nos últimos três anos. As despesas com serviços têm sido o dobro das receitas.

**Tabela 01 – Brasil – Contas selecionadas do balanço de pagamentos em milhões de dólares (2000-2010)**

	1	2	3	4	5	6	7	8
	IED do Brasil no exterior	IED no Brasil	Investimento brasileiro em carteira no exterior	Investimento em carteira no Brasil	Receitas com serviços	Despesas com serviços	Recebimentos sob rendas (salários e investimentos)	Despesas com rendas (salários e investimentos)
2000	-2.281,59	32.779,24	-1.695,72	8.650,78	9.498,23	-16.660,26	17.885,82	-21.506,56
2001	2.257,59	22.457,35	-795,131	872,1248	9.321,93	-17.081,24	19.743,21	-23.022,74
2002	-2.482,11	16.590,20	-321,141	4.797,43	9.551,35	-14.508,54	18.190,55	-21.485,80
2003	-249,3	10.143,52	-178,767	5.128,76	10.446,99	-15.378,10	18.552,12	-21.890,77
2004	-9.806,99	18.145,88	-754,567	3.995,57	12.583,53	-17.261,05	20.520,13	-23.719,06
2005	-2.516,70	15.066,29	-1.770,79	6.655,33	16.047,47	-24.356,08	25.967,39	-29.161,70
2006	-28.202,49	18.822,21	-5,6281	9.075,61	19.475,74	-29.116,11	27.479,98	-33.941,61
2007	-7.066,66	34.584,90	-286,0719	48.104,29	23.954,20	-37.172,93	29.291,17	-40.783,87
2008	-20.457,07	45.058,16	-1.900,05	766,9221	30.450,53	-47.140,40	40.561,76	-53.072,58
2009	-10.084,23	25.948,58	-4.124,50	46.158,55	27.728,35	-46.973,71	33.684,21	-42.510,02
2010	-11.500,03	48.461,57	-3.337,00	67.794,86	31.821,06	-62.892,39	39.558,35	-46.911,27

Fonte: IPEA

Não se trata apenas de um problema de quantidades. Tais aportes de capital internacional, sob o “modelo” brasileiro em que é feito – e, dialeticamente, nas condições exigidas – não levam a resultados transformadores. Este fluxo de finanças globais no Brasil expressa uma influência desestabilizadora e limitadora. Alterações no panorama político desinteressantes a estas finanças provocam rupturas no fluxo de capitais e crises cambiais, com queda das taxas de investimento e elevações da taxa de juros. Os financistas internacionais não toleram manejos fiscais menos ortodoxos, exigindo superávits fiscais rigorosos, pois parte do afluxo de capitais se dirige a papéis do governo local. As elevadas taxas de juros e baixa taxaçoão do capital internacional levam a pagamentos muito acima da média do exterior, bem como a uma instabilidade inerente.

As taxas de inflação têm de enquadrar-se em bandas limitadas, talvez incompatíveis com um nível de crescimento mais alto em virtude da estrutura subdesenvolvida. A política fiscal e monetária brasileiras é bem mais limitada do que se supõe, vistas a partir dessa ótica, estão conectadas ao exterior e respondem, em grande parte, a tais interesses. Segundo Amaral (2012),

Em termos brutos, as despesas com pagamentos de rendas em suas três modalidades (despesas decorrentes de investimentos externos diretos, despesas decorrentes de investimentos em carteira e despesas decorrentes de empréstimos convencionais) cresceu 452% entre 1981 e 2010 (471% em

termos líquidos), para um crescimento do PIB de 113%. Na última etapa desse período, aquela que para o Brasil se consolida nos inícios da década de 1990, vão perdendo importância as despesas decorrentes de empréstimos convencionais e ganhando importância rapidamente as despesas decorrentes de investimentos em carteira, o que condiz com a periodização do processo de financeirização tal como colocado por Chesnais (1998), que aponta a prevalência das finanças diretas, em detrimento das intermediadas, a partir do final dos anos 1980. Entre os anos de 1993 (ano anterior à estabilização monetária alcançada com o Plano Real) e 2010, as despesas com investimentos em carteira crescem 1980% enquanto que, no mesmo período, as despesas derivadas de investimentos externos diretos crescem 787%, sendo que, neste último caso, a ascensão se dá muito em função dos processos de privatização desencadeados durante o primeiro governo FHC e aos continuados períodos de sobrevalorização da moeda doméstica. Em comportamento contrário, as despesas com juros referentes a empréstimos convencionais caem 31,2% no interregno 1993-2010. Em números absolutos de 2010, apenas para se ter uma ideia da dimensão de cada um desses componentes, as despesas relacionadas aos IEDs alcançam cerca de 25 bilhões de dólares, as despesas decorrentes de investimentos em carteira atingem 15 bilhões de dólares e as despesas relativas ao pagamento de juros a empréstimos convencionais ficam na casa dos 5 bilhões de dólares, conformando no total, um volume equivalente a 2,5% do PIB. (AMARAL, 2012, p.124)

Para além da ausência relativa da industrialização, Giovanni Arrighi lembra que a condição de periferia ou semi-periferia não é dada exatamente, ou exclusivamente, pela presença da industrialização. O poder de controle internacional das finanças confere a um Estado sua condição de centro da economia-mundo. A transferência unilateral de recursos monetários “é uma arma tão efetiva em manter a periferia em sua condição como qualquer outra.” Nas condições da dependência de recursos estrangeiros sob um esquema institucional determinado por este desbalanço de força (externo > interno), a industrialização “não aparece como desenvolvimento, mas sim como periferização das atividades industriais.”<sup>24</sup> Segundo essa leitura, a situação brasileira de ainda maior abertura comercial, estagnação relativa do parque industrial, e num ambiente internacional e local de baixa influência de movimentos antissistêmicos, encontra-se numa situação de subdesenvolvimento e dependência mais acentuada. Não estranhamente, seu Índice de Desenvolvimento Humano tem mostrado dificuldade em elevar-se e as condições sociais da população trabalhadora acabam por expressar esta posição sistêmica.

---

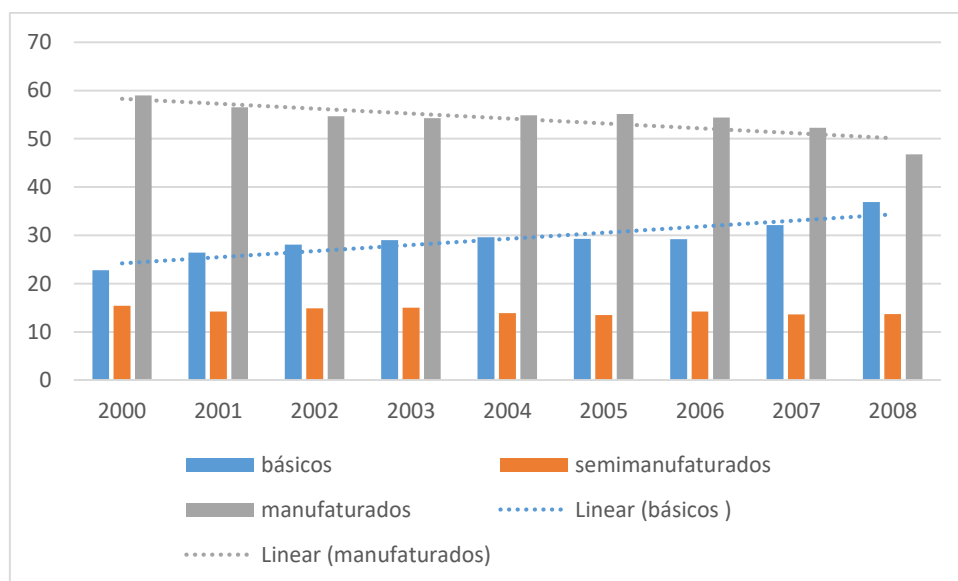
<sup>24</sup> “The Developmentism Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery”, p.24. In: William MARTIN (org.), *Semiperipheral States in the World-Economy* (1991).

## 2.2.2 A exportação e importação de bens

O comércio exterior brasileiro tem atendido às novas alterações na Divisão Internacional do Trabalho sob o predomínio do crescimento da indústria na China e a necessidade deste país da importação de matérias-primas, como minério de ferro e soja. A mesma posição inferior nesta divisão internacional do trabalho, analisada por Marini nos anos 1970, tem se reproduzido de forma mais ampliada nos dias atuais, desde a ascensão da China como nova plataforma exportadora do capital industrial global.

A chamada *reprimarização*<sup>25</sup> do comércio exterior brasileiro tem sido bastante demonstrada em diferentes trabalhos. Como se pode ver abaixo, o cômputo dos bens básicos na pauta exportadora se elevou de 22% a 36% nos anos 2000. Os manufaturados caíram de 59% a 44%, de acordo com dados da SECEX.<sup>26</sup>

**Gráfico 07 – Brasil – Exportação por agregação de valor em % (2000-2008).**



Fonte: SECEX.

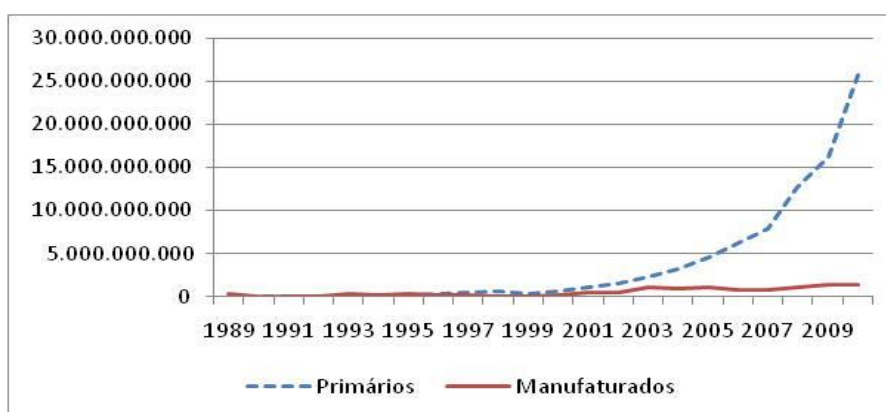
De fato, nos últimos anos, o comércio exterior brasileiro foi formatado no bojo do crescimento chinês. O padrão de comércio com a China assentou no Brasil um predomínio da exportação de bens primários, tal como se vê na figura abaixo. A discrepância entre a exportação de bens primários e bens industriais é marcante.

<sup>25</sup> Ver o livro *O Brasil e o Comércio Internacional* do economista Reinaldo Gonçalves (2000).

<sup>26</sup> Ver [www.mdic.gov.br/](http://www.mdic.gov.br/).

Rigorosamente, o Brasil praticamente quase não exporta bens industriais à China atualmente. Esta é uma das relações econômicas mais determinantes do país com o exterior, dada a dimensão do volume acumulativo chinês, que, segundo as Nações Unidas, já assumiu – sob o ponto de vista industrial – o primeiro patamar do mundo, tal como se vê abaixo, em comparação com o Brasil<sup>27</sup>.

**Gráfico 08 – Brasil – Exportações para China por fator agregado em dólares (1989-2009)**



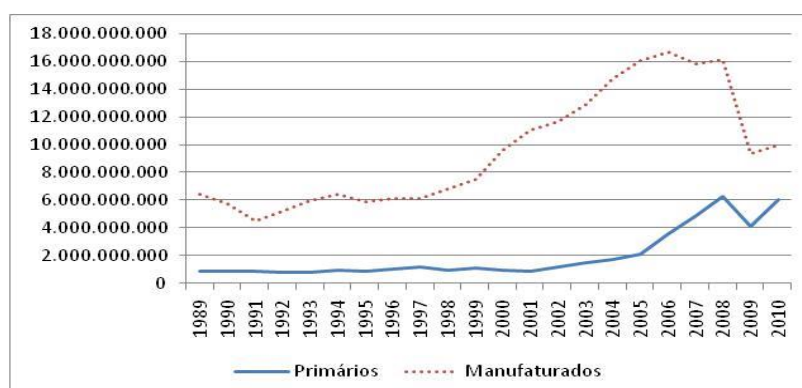
Fonte: IPEA.

Percebe-se que, hodiernamente, o mesmo não se dá com as exportações aos Estados Unidos, um eixo mais antigo do grupo dos países com forte industrialização. A relativa pressão chinesa inclusive sobre o parque manufatureiro norte-americano – ou, como se queira, a exportação de capital produtivo norte-americano para a China – levou os Estados Unidos a aumentarem suas importações de bens industriais. Conseqüentemente, uma menor taxa de crescimento industrial nos Estados Unidos revela-se mais propícia para uma colocação de bens industriais vindos do Brasil, de acordo, como se queira, com as suas “vantagens comparativas”. No gráfico que segue nota-se a alta elasticidade-produto das exportações industriais brasileiras ao país norte-americano, a partir dos efeitos da crise de 2008.. Aparentemente, a elasticidade-produto dos bens primários é curiosamente menor.

<sup>27</sup> Ver a seção de Contas Nacionais da ONU em [www.un.org](http://www.un.org/) /.



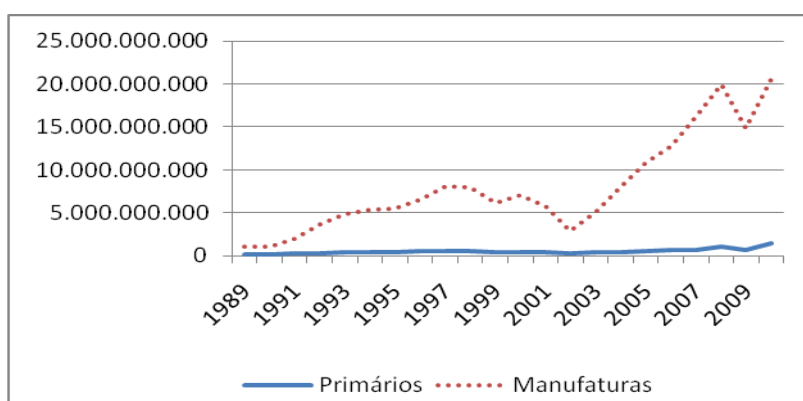
**Gráfico 09 – Brasil – Exportações para Estados Unidos por fator agregado em milhões de dólares (1989-2010)**



Fonte: SECEX.

Percebe-se que o padrão de exportações brasileiras para com o Cone Sul difere muito do padrão com os centros da economia-mundo atual. As exportações de bens industriais ao Mercosul torna o Brasil uma área-semiperiférica com relações dominantes sobre áreas periféricas, tal como sugeria Marini. Isto não necessariamente significa legar ao Brasil um nível de renda mais igualitário, mas certamente exerce uma pressão compensatória, ainda que parcial e de menor ponta, à dependência brasileira de centros como a China, Europa e Estados Unidos (a quem exporta primários sob as condições comentadas anteriormente). As relações com o Mercosul da manufatura brasileira são uma das maneiras de ilustrar uma das hipóteses do trabalho acerca do padrão diferenciado de relações comerciais brasileiro com relação à área do Cone Sul latino-americano.

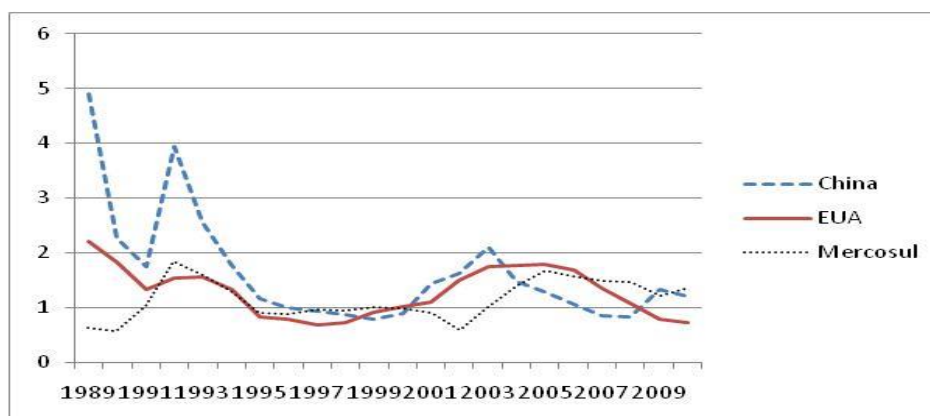
**Gráfico 10 – Brasil – Exportações de bens primários e manufaturados ao Mercosul em milhões de dólares (1989-2009).**



Fonte: SECEX. Elaboração própria

A despeito do aumento das exportações brasileiras, os termos de troca entre Brasil, China e Estados Unidos não são favoráveis ao Brasil. Os termos de troca, aqui definidos como a relação entre o valor total das exportações e o valor total das importações, para ambas as relações comerciais exprime tendência decadente. Isso significa um aumento mais que proporcional dos bens importados pela economia brasileira, o que, diante de uma relação com os dois principais centros da economia-mundo atual, só pode significar a manutenção de uma dependência de importações. Tal relação também se reflete nos bens de capital e em bens suntuários. Em demonstração no gráfico a seguir:

**Gráfico 11 – Brasil – Termos de troca entre Brasil com (i) China, (ii) Mercosul e (iii) Estados Unidos (1989-2009).**



Fonte: elaboração própria a partir dos dados SECEX.

Há um caráter cíclico de tendência aproximadamente igual para ambas as nações e mesmo com a área do Mercosul. Os períodos são 1990-1995, 1995-2003 e 2003-2009. Os termos de troca favoráveis que o Brasil possuía com uma China menos industrial no fim da década de 1980 desaparece assim que este país inicia seu movimento exportador de bens manufaturados. Os termos de troca a favor do Brasil eram cinco vezes maiores no final da década de 1980 do que em 1995. Eles se restabelecem entre 1995 e 2003, mas a crise de 2003 aparentemente torna, mais uma vez, a relação desfavorável.

Com os Estados Unidos, a relação cíclica é similar, mas com tendência declinante mais leve estabelecida no longo prazo. Isto não é de estranhar, face às relações com a China, porque o comércio do Brasil com os Estados Unidos, como se

notou, caracteriza-se por uma maior participação de bens de valor do que com a China. Além disto, o volume acumulativo chinês foi muito maior que o norte-americano, mostrando maior potencial de penetração. Isto explica a queda nos termos de intercâmbio de Brasil com China. Com o Mercosul, por sua vez, a tendência dos termos de troca torna-se relativamente mais favorável ao Brasil, de caráter cíclico estagnado, ao menos.

O que se pode notar com o gráfico anterior é que os vínculos de relação de dependência de importações tornam-se mais fortes à medida que o país tem seu caráter de exportador de primários reforçado. Os termos de intercâmbio expressam a relação entre dois volumes de comércio – o de entrada e saída – nas quais as variáveis *preço* e *volume* atuam ao mesmo tempo. O preço das *commodities* se valorizou nos últimos anos, mas os vínculos estabelecidos entre o país e o exterior levaram também a um aumento do volume comprado pelo Brasil relativamente maior, segundo o gráfico. A elasticidade-renda dos bens indústrias é maior que a dos primários, depois de certo patamar. Ao mesmo tempo, nos últimos anos, a produção industrial chinesa deixou de repassar ganhos de produtividade com tanta intensidade, resultando em uma alta geral de muitos bens importados pelo Brasil. Tanto o volume importado, como uma recente ascensão dos preços chineses, contribuíram para a perda nos termos de intercâmbio.

Segundo o IPEA, a cotação do açúcar estava em 6,7 centavos de dólar por peso (libras) em 1999; em 2011, estava a 25. O alumínio tinha sua cotação em libra-peso em 13,59 dólares em 1999; estava em 21,72 dólares em 2010; o café saiu dos 36 centavos de dólar em 1999 para 177 em 2011 etc. Porém, segundo estes dados fornecidos pelo IPEA, ao passo que os preços de sapatos e mercadorias de indústrias diversas – linhas dominadas pela China – apresentaram queda em preços, isto não ocorreu com outras indústrias com relação às quais se esperaria o mesmo movimento. Os preços de artigos de vestuário e tecidos, minerais não-metálicos, borrachas e plásticos, bens de capital, e a maior parte dos bens importados pelo Brasil, apresentou tendência ascendente de preços.

Deste modo, o reforço dos laços exportadores desestimula a produção industrial local brasileira, com a colocação da diretriz acumulativa repassada ao comércio internacional, variável que o país não controla. E, ao mesmo tempo, a elevação da demanda brasileira por tais bens manufaturados, assim como um possível aumento dos graus de oligopolização no ambiente chinês, puxam os preços

para cima. Os ganhos de termos de intercâmbio foram passageiros e explicam a figura vista anteriormente<sup>28</sup>.

Assim, a participação do Brasil na economia do mundo tem sido determinada pela atração do novo eixo dominante da economia-mundo atual, a China, reproduzindo em novas bases uma situação de *dependência*. Segundo dados da Organização Mundial do Comércio<sup>29</sup>, o país – com uma população que abarca 2,8% da mundial – participa com um total de apenas 1,33% nas exportações mundiais. A posição do Brasil no comércio internacional tem sido composta principalmente por bens primários, de baixa industrialização, em tendência ascendente. Destas exportações de bens, os produtos agrícolas somam 34% e os minerais e combustíveis somam 35,2%, num total de 69,2% da pauta exportadora de bens. O restante é composto de bens industriais.

Para efeitos comparativos, segundo a mesma Organização Mundial do Comércio, a Alemanha possui 1% da população mundial e uma participação no comércio internacional que soma 8% do total, com 86% de manufaturados na pauta exportadora. A China tem uma população desproporcionalmente maior que a brasileira e a alemã, o que torna a relação entre comércio e população baixa. Tal deficiência, no entanto, foi rapidamente compensada nos últimos trinta anos, a ponto de a China ter uma participação de 10,36% nas exportações globais – atualmente, com um total de 93% de manufaturados na pauta.

**Tabela 02 – Países selecionados – Participação do comércio internacional (2011)**

	Brasil	Alemanha	China
Participação nas Exportações Internacionais	1,33%	8%	10,36%
Participação nas Importações Internacionais	1,24%	6,93%	9,06%
População	194.946 mi	81.702 mi	1.333.300 mi

Fonte: OMC. Ver: [www.wto.org](http://www.wto.org) /.

Dessa maneira, vê-se que a industrialização brasileira estagnou. E mesmo que não se possa vincular necessariamente a posição do país nos centros de poder à industrialização, ela continua sendo um índice crucial para os países que não

<sup>28</sup> Convida-se o leitor a observar os dados em [www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br) /.

<sup>29</sup> Ver “Country Profile” no endereço [www.wto.org](http://www.wto.org) /.

realizaram uma industrialização completa. Uma melhor caracterização da situação brasileira no nível mundial pode ser vista a partir do gráfico posterior.

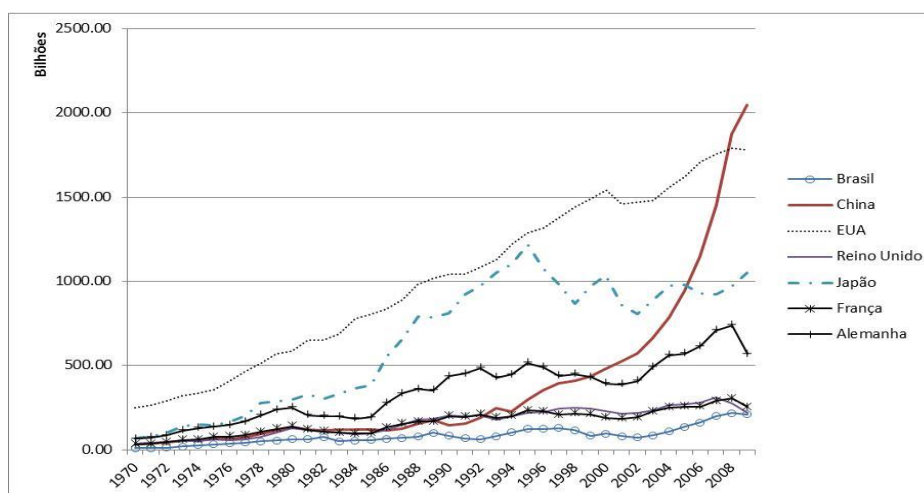
A figura contém dados de produção manufatureira em nível global com alguns países selecionados. Uma comparação com a China novamente é elucidativa. Em fins dos anos 1980, o parque manufatureiro brasileiro tinha uma dimensão próxima ao chinês. Pode-se observar no gráfico seguinte a queda absoluta da produção japonesa, evento que não pode ser desconectado do crescimento do país vizinho. Com efeito, há uma economia-mundo na qual as “desinversões” num determinado espaço explicam-se não meramente por políticas locais, mas sim por um movimento de capitais para a região de maior crescimento, em um ambiente de alta mobilidade de capitais. Consoante tal perspectiva, um movimento acumulativo rápido numa área do globo reforça as posições tradicionais no resto, como a do Brasil como fornecedor de *commodities*.

Assim, o movimento expansivo rápido chinês contrapõe-se ao movimento estagnativo brasileiro de produção de bens a partir de então – tal como se vê na figura seguinte, construída com dados fornecidos pelo Sistema de Contas Nacionais da Organização das Nações Unidas. A disparidade é clara: a China alcança a primeira posição na produção industrial mundial em fins de 2009. Ultrapassa os Estados Unidos e, aparentemente, ignora os efeitos da crise de 2008. A taxa de crescimento brasileiro é a menor dentre as nações citadas na figura, fazendo com que o país permaneça na última posição até o fim da série – o que permite (re)afirmar que sua posição no concerto global de poder piorou relativamente.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Segundo o economista Paulo Gala: A China deu dois golpes fatais no Brasil nos últimos 20 anos. Por um lado desalojou nossa indústria no mercado interno e no mercado mundial com custos baratos, dumping, cambio ultra competitivo e escalas de produção sem precedentes. Por outro lado ao consumir nossa soja e nosso mineiro de ferro forçou nossa especialização produtiva nesse sentido, ampliando os mecanismos de doença holandesa. Desmontamos nossas indústrias e nos tornamos meros fornecedores das matérias primas brutas e importadores de bens industriais da China. O dumping cambial chinês foi encontrado aqui com sobrevalorização de nossa moeda graças ao boom de preços das commodities provocado pela própria China. Lembrando que em 1980 nossa produção industrial era maior do que a chinesa e coreana somadas e que individualmente exportávamos mais do que cada um desses países. Ver <http://www.paulogala.com.br/evolucao-da-complexidade-economica-no-brasil-e-na-china/>

**Gráfico 12 – Países selecionados – Produção manufatureira em bilhões de dólares correntes (1970-2009).**



Fonte: Organização das Nações Unidas. Elaboração própria

Restou aos oligopólios brasileiros alguns países da América do Sul e da África como meio de colocação de bens industriais, aproveitando-se da proximidade geográfica, facilidades logísticas e da influência política.

### 2.3 Estado e Empresariado no capitalismo dependente

Feita a caracterização dos principais elementos que compõem as dinâmicas sociais e econômicas do capitalismo dependente brasileiro tentaremos compreender como estas fomentam a relação entre o empresariado e o Estado em geral, para que no próximo capítulo possamos tratar do caso concreto da internacionalização da economia brasileira, em específico da Odebrecht. Está correlação parte das premissas posta por Florestan Fernandes em *Classes sociais e Subdesenvolvimento*, de 1967, ao refletir sobre dois importantes problemas que se operacionalizam em níveis distintos frente o funcionamento e os caminhos da sociedade de classes no capitalismo dependente.

O primeiro e mais importante dos problemas apontados por Florestan Fernandes, trata do grau de consistência propriamente capitalista do comportamento econômico no capitalismo dependente, nesse sentido o autor tem como tipo ideal<sup>31</sup> a

<sup>31</sup> O tipo ideal é um tipo de conceito limite que serve como um meio que o pesquisador elabora para organizar a realidade de forma lógica, sem pretender expressar de maneira exata a realidade,

ordem social competitiva lograda no pensamento liberal e seus típicos comportamentos.

Partindo de Manheim, Fernandes (1981) afirma que:

O grau de racionalidade de uma ação social, seja ela econômica ou de outra natureza, depende da estrutura do campo que o agente atua socialmente. O raio de previsão, a capacidade de relacionar meios e fins em seu desdobramento no tempo e segundo critérios objetivos de eficácia, o próprio poder criador da vontade ou do pensamento são elementos que se organizam exteriormente ao sujeito e determinam o seu modo de ajustamento prático (FERNANDES, 1981, p. 85).

O autor arregimenta essa premissa para afirmar que a racionalidade possível existente no capitalismo dependente flutua entre várias esferas da vida social, mesmo quando se trata dos interesses de agentes econômicos com posição privilegiada, e que a forma de perceber esse processo pode ser extraída da maneira como é estabelecido o “cálculo econômico” desses agentes, partindo do pressuposto que as formas de racionalização das atividades econômicas não são formas enrijecidas, mas sim “*um modelo complexo de raciocínio abstrato de natureza prática*” (FERNANDES, 1981, p.86), que necessita ser eficiente para os fins exigidos pelos agentes. Para essa função, o cálculo econômico capitalista precisaria se adaptar as dinâmicas e estruturas de uma economia dependente. Ou seja, as particularidades do capitalismo dependente ou o que Florestan chama “*de estrutura do campo que o agente atua*”, mais do que refletir no modo de operar do empresariado, ele delinea a subjetividade frente aos problemas postos para esses agentes.

Sendo o cálculo econômico capitalista aplicado para enfrentar as nuances do capitalismo dependente, ele absorve parte importante das indeterminações imanentes à forma de funcionamento desse padrão de acumulação, então, como diz o autor:

---

(...) onde a sua relação com os fatos empiricamente dado consiste apenas em que, onde quer que os comprove ou suspeite de quer tais relações chegaram a atuar em algum grau sobre a realidade, podemos representar e compreender pragmaticamente, de forma intuitiva e compreensível, a natureza particular de tais relações. (Weber, 2003, p.49). Dessa maneira, trata-se de um recurso metodológico capaz de orientar a pesquisa científica diante da multiplicidade de fenômenos existentes na realidade, exagerando determinados traços até concebê-los na sua expressão ideal. Weber conceitua o “tipo ideal” da seguinte forma: *obtem-se um tipo ideal mediante a acentuação unilateral de um ou de vários pontos de vista, e mediante o encadeamento de grande quantidade de fenômenos isoladamente dados, difusos e discretos, que se podem dar em maior ou menor número ou mesmo falar por completo, e que se ordenam segundo um quadro homogêneo do pensamento. Torna-se impossível encontrar empiricamente na realidade esse quadro, na sua pureza conceitual, pois trata-se de uma utopia. Para a investigação histórica depara-se a tarefa de determinar, em cada caso particular, a proximidade ou o afastamento entre a realidade e o quadro ideal.* (Weber, 2003, p.50) Aqui, Weber deixa claro que o tipo ideal é sempre uma construção do sujeito pesquisador e que devido aos aspectos subjetivos do conceito a realidade não se expressa por si mesma. Nesse sentido o pesquisador deve ter em mente que, no mundo objetivo os elementos não estão casualmente ligados uns aos outros, e que é apenas a atividade reflexiva que nos permite formar uma visão organizada da realidade.

Onde seus fatores e efeitos são postos sob controle, os processos econômicos revelam uma racionalidade capitalista típica. Portanto, são os agentes econômicos que criam essa racionalidade, onde ela se manifesta. O preço desse resultado marcante é a devastação de recursos intelectuais em elementos marginais ou aleatórios dos processos econômicos e a dispersão de objetivos centrais das atividades econômicas, o que faz com que os alvos econômicos essenciais só ocasionalmente sejam perseguidos de modo construtivo e inovador (FERNANDES, 1981, p. 87).

As dinâmicas de funcionamento do capitalismo dependente, que já discutimos, estabelece um ambiente de negócios extremamente instável que privilegia a poucos agentes econômicos a possibilidade de lidar com as indeterminações e desgastes desse processo de maneira a não perder substancialmente suas potencialidades econômicas, ou melhor, de neutralizar os aspectos danosos dessas indeterminações. Esse fato teria implicações diretas na conformação do cálculo econômico, superdimensionando o papel da improvisação e da previsão insegura, levando o sujeito a projetar as consequências genuinamente econômicas de sua ação de maneira estreita e limitada a transferir metodicamente os riscos do negócio para outros sujeitos – consumidores, fornecedores, o Estado e principalmente os trabalhadores; assim, o “imediatismo e especulação imoderada” passam a conformar partes constitutivas do “cálculo capitalista”, tornando-se elementos necessários para êxito econômico. Desta feita,

O “espírito lucrativo” sofre um reelaboração, que leva o sujeito a procurar nos fatores controláveis das relações de produção ou do mercado, que ele pode submeter a formas marginais de exploração, a fonte de um incremento adicional do excedente econômico. Esse excedente adicional volatiliza-se no conjunto do processo, não entra como tal na contabilização, mas constitui a base de segurança e da continuidade do negócio (FERNANDES, 1981, p. 88).

Nesse sentido as ações dos agentes econômicos atuam contraditoriamente ao fluxo normal da filosofia da livre empresa, sobretudo quando há possibilidade de ganhos diretos em decorrência do aumento dos preços, do rebaixamento do valor da força de trabalho, das demais formas de superexploração da força de trabalho, das manipulações dos mecanismos de crédito e de medidas protecionistas governamentais, advindo de operações institucionais para-mercado e muitas vezes não republicana. O autor vê nessas situações a dinâmica que se processa os interesses e as situações de classe na conformação da consciência burguesa, afirmando que:

A burguesia de uma sociedade capitalista subdesenvolvida concentra o melhor de suas energias, de seu talento e de sua capacidade criadora na luta



por sua sobrevivência econômica. Apenas incidentalmente transcende esse plano, projetando-se historicamente como uma classe que domina e modifica o curso dos processos econômicos. Na verdade, seus interesses univocamente econômicos definem-se segundo esquemas emaranhados, instáveis e incertos que o chamado “egoísmo de classe” se alimenta de puras contingências econômicas e só se transfigura em política sob a pressão de imperativos de autodefesa num plano imediatista e mais ou menos estreito (FERNANDES, 1981, p. 89).

Florestan Fernandes (1981) toma o caso concreto das políticas de defesa do café, operacionalizadas no final do século XIX e início do século XX, como exemplo da atuação da burguesia brasileira, dizendo que nas fases de crescimento econômico os agentes atuavam sob o signo da livre iniciativa, do empresário clássico, apropriando-se privadamente das benesses da conjuntura, enquanto nas fases de crise ele transfere os riscos e os ônus para a coletividade, usando seus instrumentos de manipulação do mercado e de aparelhamento do Estado. No Brasil contemporâneo eventos dessa natureza podem ser evidenciados aos montes: das privatizações do governo tucano à política industrial dos petistas e mais especificadamente o caso da Odebrecht que discutiremos no próximo capítulo.

O segundo problema levantado pelo autor está relacionado à maneira como os interesses estritamente econômicos dinamizam *comportamentos de classe típicos*. Florestan Fernandes (1981) começa a tratar desse problema fazendo a seguinte consideração:

O lado mais curioso da sociedade capitalista subdesenvolvida é que, apesar do caráter específico e irredutivelmente capitalista dos interesses econômicos que estruturam e dinamizam a vida econômica, ela possui uma ordem econômica que se revela incapaz de gerar e impor mecanismos exclusivamente capitalistas de controle econômico. Isso resulta, em parte, da própria natureza da associação econômica dependente em relação aos núcleos hegemônicos externos. Esses núcleos tendem a transformar interesses e conveniências econômicas em matéria política ou diplomática e a empregar meios de controle políticos ou diplomáticos em assuntos econômicos (FERNANDES, 1981, p. 89).

Dada a questão acima, que em parte está relacionada ao fato de que o capitalismo dependente se compõe como um sistema que se articula a partir do “*desenvolvimento desigual e combinado*”<sup>32</sup> de suas estruturas, qualquer desequilíbrio

---

<sup>32</sup> Michael Lowy diz, partido de Leon Trotsky que: “A hipótese que funda esta teoria pode ser formulada aproximadamente nos seguintes termos: com a ascensão do capitalismo a um sistema mundial, a história mundial torna-se uma totalidade concreta (contraditória) e as condições do desenvolvimento social e econômico conhecem uma mudança qualitativa: “O capitalismo (...) preparou e, num certo sentido, realizou a universalidade e a permanência do desenvolvimento da humanidade. Por isto está excluída a possibilidade de uma repetição das formas de desenvolvimento de diversas nações. Forçado a se colocar a reboque dos países avançados, um país atrasado não se conforma com a ordem de sucessão (...)”. As sociedades menos desenvolvidas têm a possibilidade, ou, mais exatamente, são

econômico, seja das partes mais desenvolvidas ou mais arcaicas passam a ser tratados como matéria política, passando as soluções “estritamente econômicas” a uma posição secundária, prevalecendo o que Fernandes (1981) denomina de “*poder relativo dos grupos em presença e as forças de acomodação política resultante*”. Esse contexto ecoa, funcionalmente, nos mecanismos sociais que estruturam ou resultam das ações econômicas da burguesia como classe, como analisa Fernandes (1981),

A situação descrita corrói o elemento dinâmico fundamental da condição burguesa. Ele repousa, como se sabe, em certos valores, relativos à apropriação privada dos meios de produção, à mercantilização do trabalho e a necessidade de acumulação capitalista. O caráter sagrado da “propriedade individual” e da “empresa privada” só entra em causa como condição da ordem econômica capitalista. Ele não pode gerar nem fundamentar compromissos de classes e tipo de solidariedade que entrem a própria dinâmica do sistema econômico capitalista (FERNANDES, 1981, p. 91).

Um dos paradoxos da condição burguesa no capitalismo dependente se estabelece como resultante desse fato: fazer valer as formas clássicas de suas instituições políticas e jurídicas ou dá funcionamento estável e principalmente rentável a seus negócios. Segundo o autor, frente a tal problema, a burguesia efetiva “*ações e obrigações sociais que reduzem a capacidade de diferenciação e a vitalidade de crescimento da própria economia*” (FERNANDES, 1981, p. 92), sendo esse processo perceptível em três níveis distintos: o primeiro no padrão de solidariedade efetivado entre as diversas frações da burguesia - onde seria um padrão entre os que usufruem “*do poder de posse de bens econômicos*”- , levando as categorias socioeconômicas da classe burguesa a um “*ajustamento*” que permite a existência no mesmo sistema de estruturas modernas e arcaicas, dando precedência a propriedade, o direito à propriedade, a empresa privada e a ordem social competitiva, sobre o uso capitalista dessas instituições (FERNANDES, 1981).

A segunda forma se revela nas relações da burguesia frente o posicionamento das demais classes a efetivação das alianças intraburguesas e de seus projetos de dominação, principalmente dos operários e camponeses. O autor desenvolve o argumento afirmando que:

se existem fundados motivos para um temor de classe (devido às tendências extrema de concentração social da renda e da preservação de privilégios econômicos que redundam em barreiras sociais injustificáveis e intransponíveis, entre ricos e pobres), a intolerância e o pânico sistemáticos

---

obrigadas a adotar certos traços avançados saltando as etapas intermediárias: “Os selvagens renunciam ao arco e flecha, para logo tomarem os fuzis, sem percorrer a distância que separava, no passado, estas diferentes armas. (...) O desenvolvimento de uma nação historicamente atrasada conduz, necessariamente, a uma combinação original das diversidades. A órbita descrita toma, em seu conjunto, um caráter irregular, complexo, combinado”

traduzem propensões de ajustamento, estrutural e dinamicamente inadequadas. No fundo, tais propensões sublinham que as categorias socioeconômicas, que compõem a burguesia, evitam variavelmente que o poder de posse de bens passe pelo mercado e procuram resguardar unicamente para si essa fonte de valorização social do destino humano, sob o capitalismo (FERNANDES, 1981, p. 93).

Essa forma de exclusivismo social determinaria um engessamento na divisão do excedente econômico que impediria o estabelecimento de uma economia mais dinâmica, sendo essas decisões protegidas e apartadas da pressão política das demais classes subalternas, ficando a mercê, praticamente, de formas estamentais de distribuição – o que resultou na imensa concentração de renda e de propriedade existente no Brasil.

O terceiro ponto, referente ao paradoxo burguês dependente, está na impossibilidade de que as distintas frações de classe da burguesia sejam unificadas para dar cabo de uma estratégia capaz de liderar os interesses nacionais. As bases sociais do consenso burguês torna qualquer possibilidade de proposição mais avançada de alguma fração de classe com aspirações autonomista inviável, esse fato pode ser observado nas determinações das políticas governamentais, como teoriza Fernandes (1981),

Predominado os interesses econômicos sociais e políticos comuns a essas categorias, nenhuma delas pode ter um peso decisivo na construção de uma política econômica verdadeiramente revolucionária (em termos dos interesses da burguesia como classe). Essas contradições transparecem nas atitudes e avaliações do Estado e no comportamento diante da colaboração do Governo. Apesar de ser mais um instrumento econômico de classe que um órgão da “vontade nacional”, não é explorado nos limites mais amplos de programar, financiar e realizar o grande “salto capitalista” (FERNANDES, 1981, p. 93).

A compreensão do privilegiamento das posições de classe altas e médias, conceituada por Fernandes (1975), está vinculada diretamente ao regime de poder relativamente democrático em que a sociedade de classes repousa, organiza e perpetua a dominação burguesa. Nessa definição, há uma aceitabilidade ampla sobre a ordem social competitiva por parte dos setores dominantes, desde que não afetem ou prejudiquem, real ou supostamente, suas vantagens.

Ao definir ser este o modo de operação dos países capitalistas da América Latina, Fernandes (1975) reflete sobre as crises nas tentativas de “conciliar o irreconciliável”. Diante das conseqüentes pressões advindas dos setores das classes “baixas”, as classes “altas” passam a enrijecer o controle político e, não raras vezes, abandonam a parca conciliação, lançando mão do aparato da força. O regime

aparentemente democrático se consubstancia, portanto, em constante reformulação constitucional das relações autocráticas e autoritárias, que lhe incute a garantia do “desenvolvimento com segurança” e da “salvaguarda da democracia”. Assim, o *Estado Democrático* da burguesia e pequena burguesia é aquele que garante o superprivilegiamento de suas posições de classe que, em contrapartida, também garantem “a continuidade do desenvolvimento capitalista por associação dependente” (FERNANDES, 1975, p. 106).

Por outro lado, a hegemonia burguesa apresentada em uma sociedade de classes de país subdesenvolvido e dependente é produto da dissolução das oligarquias em distintos subgrupos de “classe alta” que, contudo, preservam características tradicionais, como o uso autocrático das instituições democráticas, além de reorganizarem novas maneiras de envolvimento na vida econômica, política, cultural etc.

Inicialmente, o poder de dominação das oligarquias se recompunha com associações com outros grupos privilegiados, intermediários, profissionais liberais e, principalmente, os agentes econômicos estrangeiros. As classes médias encontravam certa autonomia e adquiriam poder de barganha em meio à arena política. Já os estrangeiros passavam por diferenciação em relação ao financiamento do mercado interno. Dinamicamente, Fernandes (1975) pontua dois aspectos relevantes: a solidariedade das classes altas e o privilegiamento de seus interesses como uma fonte de composição das articulações econômicas, sociais e políticas dos grupos envolvidos; e a importância das concepções conservadoras nas estruturas de poder emergente como garantidoras da “da estabilidade da ordem” e interesse “da nação”. Assim, a plutocracia é o regime que melhor define esse tipo de solidariedade de classe, segundo o autor, tendo em vista sua característica de manutenção do poder através da riqueza, da disposição patrimonial e da capacidade especulativa.

Frente à subsunção dos polos econômicos estrangeiros, feita a partir de uma inclusão *heterônoma* no mercado mundial, esse tipo de padrão de hegemonia é fomentado por articulações de setores cujos interesses são, por vezes, diretamente opostos. Essas relações que se rearranjam em virtude do “bem maior” - a manutenção do privilégio desses grupos dominantes – asseguram o desinteresse de romper com a dependência do capitalismo periférico. A dependência torna-se, inclusive, perpetuadora da hegemonia burguesa, que “não se importa” em dividir o excedente econômico nacional, já que compensa usando os mecanismos da superexploração da

força de trabalho. Assim sendo, a “democracia de cooptação” se tornou a forma concreta estabelecida pela burguesia para solidificar os laços de solidariedade entre as classes dominantes, com um regime político engendrado pelo Estado Autocrático-Burguês brasileiro - tendo em vista a precária base estrutural e histórica no qual foi construída a hegemonia-, que tenta dominar e articular sob si as tensões e contradições que são inerentes à estratificação de uma sociedade de classes (FLORESTAN,1974). Nesse sentido (como já citamos no capítulo 1),

a cooptação se dá entre grupos e frações de grupos, entre estratos e frações de estratos, entre classes e frações de classe, sempre implicando a mesma coisa: a corrupção intrínseca e inevitável do sistema de poder resultante. Além disso, a cooptação se converte no veículo pelo qual a variedade de interesses e de valores em conflito volta à cena política, nela se instala e ganha suporte ou rejeição. Desse ângulo, a autocracia burguesa leva a uma democracia restrita típica, que se poderia designar como uma democracia de cooptação. Com todas as suas limitações e inconsistências, o padrão compósito e articulado da hegemonia pode demonstrar, então, toda a sua utilidade como uma ponte entre classes e estratos de classes burguesas nacionais e estrangeiros, um elo flexível, que facilita a distribuição de todos no espaço político “revolucionário” e a fruição desigual do poder ou de suas vantagens entre os mais iguais. Graças a ele, os estratos médios ganham no rateio e se privilegiam muito acima do seu próprio prestígio social, movendo as alavancas do aparato estatal que estão nas mãos da burguesia burocrática, tecnocrática e militar. Ao mesmo tempo, também graças a ele, os interesses verdadeiramente fortes e os interesses predominantes deparam, enfim, com o seu meio político ideal, podendo impor-se à vontade, “de cima para baixo” e florescer sem restrições. Se já houve, alguma vez, um paraíso burguês, este existe no Brasil, pelo menos depois de 1968 (FERNANDES, 1974, p. 359).

Destas caracterizações do capitalismo dependente se extrai os elementos constitutivos do campo de atuação do empresariado brasileiro e, portanto, o grau de racionalidade de suas ações econômicas e políticas, como afirmou Fernandes (1981). Vê-se que da inserção subordinada – heterônoma - e da troca desigual não deriva apenas as formas de compensação fundadas na superexploração do trabalho, mas também os métodos de extração de recursos naturais mais degradantes para o meio ambiente, a rapina e o controle absoluto do orçamento público e do Estado em sua totalidade.

Feito essa complementariedade analítica entre as contribuições da teoria da dependência e a obra de Florestan Fernandes, empreenderemos no próximo capítulo, a partir das premissas metodológicas aportadas por essas teorias, uma análise das condições da internacionalização das empresas brasileiras, e em especial da Construtora Norberto Odebrecht.

### **3 A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT EM PERSPECTIVA**

As mudanças no capitalismo brasileiro impulsionadas pelas transformações candentes da economia internacional abalada pela crise de 1929 (relatadas no primeiro capítulo) modificaram substancialmente a dinâmica industrial nacional, remodelando as estruturas dos principais setores econômicos. A indústria da construção pesada, primeiro setor de atuação da Odebrecht, não ficou fora dessas vicissitudes, passando por mutações estruturais. Tais modificações provocaram, gradualmente, mudanças de grande importância na posição do Estado nacional brasileiro, dando-lhe um papel fundamental nas definições dos rumos da industrialização e dos demais processos que comporiam a dinâmica do capitalismo brasileiro, principalmente após 1930.

Segundo o historiador Pedro Henrique Campos (2014), as obras que deram início as atividades do setor de construção pesada no Brasil são datadas da segunda metade do séc. XIX, sendo operacionalizadas e contratadas por companhias estrangeiras e que estavam inseridas no processo de acumulação constituído pela escravidão e pela condição colonial. Com o fim da escravidão e com o aumento da complexidade econômica provenientes da introdução do trabalho assalariado, a configuração do setor da indústria de construção pesada se modificou progressivamente, até que no começo da década de 1930 se instituiu paulatinamente um novo modelo, onde o Estado passou a ser o grande demandante e, muitas vezes, o próprio executor dos serviços. Campos (2014) ressalta que:

Durante o II império e a Primeira República, o Estado pouco contratava em termos de obra pública, sendo os principais empreendimentos de engenharia demandados por empresas privadas, sobretudo estrangeiras. Esse modelo sofreu modificações já a partir da terceira década do século XX. Com as alterações na estrutura do aparelho de Estado ao longo das décadas de 20,30 e 40, novas formas de atuação foram agregadas à prática de órgão estatais, fazendo com que o aparelho de Estado se tornasse em ocasião o realizador de obras públicas. Com alterações e aperfeiçoamento posteriores, a função de empreender as obras foi novamente deslocada para a área privada, então notadamente para empresas nacionais (CAMPOS, 2014, p. 46).

O amadurecimento das indústrias de base teve grande valia para o crescimento da indústria de construção pesada. A partir dos anos 1920 foi consolidada a produção de aço e de ferro em território nacional, sobretudo com a instalação de diversas usinas de aço e do aumento da produção de ferro, após a chegada de Getúlio Vargas ao poder em 1930 (com estabelecimento da Comissão Siderúrgica Nacional), o que

resultou na construção da usina de Volta Redonda pela Companhia Siderúrgica Nacional. Nesse período também se regulamentou a profissão do engenheiro civil, que ajudou definitivamente no reordenamento do mercado da construção pesada, com o surgimento de institutos previdenciários que tiveram seus rendimentos operacionalizados para o financiamento habitacional; criando novas possibilidades para a atuação das empresas de engenharia. Segundo Campos (2014), no período de 1932 a 1966 os institutos de pensão e aposentadoria foram responsáveis por mais de 115 mil unidades habitacionais. Nessa mesma dinâmica se inseriu a evolução da produção de cimento nacional, onde no final dos anos de 1930 alcançou-se a autossuficiência, mas diferentemente do ramo da siderurgia, a indústria do cimento foi financiada pelo capital privado nacional e estrangeiro. Portanto, foi nesse período histórico que, em 1944, o Engenheiro Norberto Odebrecht criou a empresa que originou as Organizações Odebrecht. Ao longo das décadas de existência da empresa, os textos produzidos pela própria família Odebrecht destacavam a origem alemã de seu fundador – Norberto Odebrecht – como um elemento explicativo para seu exitoso empreendedorismo. Tendo 21 anos quando assumiu a construtora de seu pai, em 1941, Norberto atravessou o conturbado contexto de crise e escassez na direção da empresa durante a Segunda Guerra Mundial.

Vivendo na Bahia, onde tinha algumas de suas obras inacabadas, utilizou a estratégia de rever as dívidas que tinha com seus credores com a proposta de que não recebessem nada a princípio, mas dividissem os resultados dos empreendimentos no final do processo. Sob um esquema de remuneração hierarquizada em que “quanto mais alto o cargo, maior [...] a fatia do bônus na renda do funcionário” (GASPAR, 2016, p. 22), o empresário de descendência alemã quitou as dívidas, para nos anos que seguiram instituir uma configuração de *federação de empresários* à empreiteira – onde cada obra operava de maneira autônoma. No período, isso permitiu o avanço de conquistas do mercado logo no início da década de 1950 quando, curiosamente ou não, já se firmava uma relação de clientela com um de seus mais antigos e prediletos fregueses: o Estado brasileiro. As principais obras iniciais da empresa se localizavam no nordeste brasileiro, especialmente na Bahia, segundo as informações oficiais disponibilizadas pela Odebrecht<sup>33</sup>, entre 1945 e 1948, a empresa atuou na construção do Estaleiro fluvial da Ilha do Fogo, entre as cidades

---

<sup>33</sup> Informação contida no site da Odebrecht: <http://www.odebrecht.com/pt-br/organizacao-odebrecht/historia>

de Juazeiro e Petrolina e no cais e ponte de atracação em Canavieiras. Já em 1952, a Odebrecht construiu a usina Hidroelétrica de Correntina, localizada na divisa do Estado da Bahia com Goiás.

Vale ressaltar que, segundo Campos (2014), a política de produção de energia elétrica mudou profundamente após a instituição do governo de 1930, primeiramente com a limitação do poder das empresas geradoras de energia, juntamente com o fim dos reajustes tarifários indexados à inflação. Posteriormente, em 1934, instituiu-se o Código de Águas, que centralizou na união diversas atividades que antes ficavam a cargo dos municípios e estados. No final da década de 1930 foi criado o Conselho nacional de Águas e Energia Elétrica, que tinha por finalidade auxiliar o governo na formulação de políticas que permitissem a ampliação da geração de energia. Nesse sentido, o autor argumenta que

Consoante o Código de Águas e as instancias burocráticas criadas nos anos de 1930, o governo Vargas elaborou entre o 1943 e 1946 um primeiro plano nacional de Eletrificação, a cargo de técnicos do Conselho Federal de Comercio Exterior. Após o interregno do período Dutra, quando o projeto não teve andamento, a volta de Vargas à presidência da República possibilitou a retomada de uma política nacional de eletrificação. Apesar das pressões sofridas, 1953, chegou ao congresso o projeto de lei 3204, com o Plano Nacional de Eletrificação, de autoria de Jesus Pereira Santos e outros. Ele criava o Imposto Único sobre Energia elétrica e o Fundo Federal de Eletrificação, aprovado após a morte de Vargas, assim como a nova estatal, a Eletrobrás (CAMPOS, 2014, p. 53).

As mudanças ocorridas no pós 1930 efetuadas pelo governo Vargas no setor petrolífero teve grande valia para o crescimento da Odebrecht, levando em consideração a estreita relação estabelecida entre a empreiteira e a Petrobrás, iniciada no começo dos anos 1950, com a construção do acampamento do oleoduto Catu-Candeias, que transportava o óleo extraído de Catu para a refinaria de Mataripe, na Bahia<sup>34</sup>. Antes da criação da Petrobrás, predominava a atuação das empresas estrangeiras na confecção das obras de extração e transporte de petróleo. A partir daí, instaurou-se uma longa parceria que norteou parte significativa da atuação empresarial da Odebrecht, que em 1954 passou a ser Construtora Norberto Odebrecht S.A. Segundo Campos (2014),

Construindo edifícios urbanos e obras portuárias no rio São Francisco, a Odebrecht passou a ter a Petrobrás como contratante desde os anos 50. Sob a presidência do baiano Juracy Magalhães, a empreiteira foi contratada para várias obras na região. Assim vieram o oleoduto Catu-Candeias, em 1953, a refinaria Landulpho Alves, em 1957, o edifício central da Petrobras em Salvador, em 1960, o edifício da Companhia Pernambucana de Borracha

---

<sup>34</sup> Idem.



Sintética (Coperbo), em 1965, e, depois, fora da região Nordeste, o edifício-sede da BR no Rio de Janeiro, em 1972, além de plataformas marítimas, nos anos 1980. As atividades com a Petrobras condicionaram a ramificação da NO desde fins dos anos 70 (CAMPOS, 2014, p.99)

Paulatinamente, com o advento da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) em 1959 e de suas políticas de integração econômica para a região nordeste do Brasil, a Construtora expandiu sua atuação para os demais Estados da região; atuando na implementação da infraestrutura da região nordeste e na realização de obras, estreitando, assim, seus vínculos com a administração do Estado nacional e seus representantes regionais, tanto que, no final do ano de 1969, a empreiteira passou também a operar de maneira contumaz na região sudeste, tendo como carro chefe desse processo a construção da sede da Petrobrás, do campus da Universidade Federal do Rio de Janeiro, assim como do aeroporto do Galeão e da termonuclear Angra I<sup>35</sup>, passando a contar – em 1973 – com mais de 500 obras sob a sua tutela, mostrando robustez gerencial, financeira e principalmente política – levando em conta que parte significativa dessas obras estava vinculada ao erário público.

A afinidade entre o desenrolar das políticas governamentais e as perspectivas de negócios da Odebrecht – e das demais empresas componentes da construção pesada – se consolidou durante a ditadura militar, sendo o processo inicial de internacionalização e diversificação das atividades da Construtora um elemento constitutivo dessa relação. No levantamento feito por Campos (2014), a partir dos dados da revista “O Empreiteiro”, a Odebrecht iniciou o ciclo dos governos Militares com pouco espaço no mercado nacional, mas no final do governo do General Garrastazu Médici – dada a aproximação construída com alguns militares que compunham os quadros da Petrobrás – a empresa conseguiu angariar determinados contratos que modificaram essa opacidade, como da construção do aeroporto do Galeão e da Usina nuclear de Angra, passando a figurar entre as três maiores construtoras do país (CAMPOS, 2014, p. 100).

A gama de benefícios aos empreiteiros não se restringia as pulsões faraônicas da camarilha que ocupava o governo brasileiro. A importante posição que o setor adquiriu dentro do “bloco no poder” <sup>36</sup> fomentou a criação de diversas políticas

---

<sup>35</sup> Idem.

<sup>36</sup> Chama-se de bloco no poder a articulação que as diversas classes, frações e setores das classes dominantes estabelecem entre si- em momentos históricos específicos e em função da força do posicionamento que possam ter no Estado (OSORIO,2014)

públicas que favoreceram a atuação econômica das empreiteiras, que iam da liberação de empréstimos a subsídios específicos, passando por isenções fiscais de grande relevância. Segundo Campos (2014), uma das medidas mais importantes de favorecimento aos empreiteiros veio por meio do decreto de número 64.345, de 10 de abril de 1969, que instituiu a reserva de mercado para as obras públicas, onde somente as empresas nacionais poderiam as executar, tendo grande impacto, principalmente, no mercado de construção de barragens e hidroelétricas, aonde a concorrência com as construtoras estrangeiras era mais acirrada. Anteriormente a essa medida o governo remodelou a distribuição das verbas da União, centralizando parte importante das receitas que até então compunham o Fundo de Participação dos Estados e Municípios, provendo mais recursos federais para os investimentos em obras públicas, ou seja:

A combinação de ambas medidas principais – o aumento das verbas federais para investimento e reservas de mercado – potencializou em duas frentes a indústria da construção pesada, provendo-lhe mais recursos para obras e, ao mesmo tempo, resguardando-lhe essas verbas. Apesar dos ganhos generalizados no setor com tais decisões, o alvo principal dos benefícios da Fazenda eram os grandes empreiteiros. Delfim, ligado a Sebastião Camargo (Camargo Correa) e com relações e elogios públicos a outros empresários da construção pesada (Mendes Junior, Constan e Centenco), intercedia nas concorrências em favor dessas grandes companhias, sobretudo a CC (CAMPOS, 2014, p. 344)

O amadurecimento das grandes empreiteiras nacionais caminhou junto da criação e fortalecimento do que Campos (2014) chamou, a partir do pensamento “grasmisciano”, de aparelhos privados de hegemonia – instituições criadas no âmbito da sociedade civil com o fim específico de fazer valer os interesses, nesse caso, dos empreiteiros frente ao Estado e aos demais entes da sociedade. Construindo o argumento o autor afirma:

Esses organismos específicos asseguram a representação e reivindicação dos interesses das construtoras dentro do aparelho de Estado. Desde o final da década de 1950, foram criadas diversas agências desse tipo, como a Câmara Brasileira de Construção Civil (CBIC), em 1957, o Sindicato Nacional da Indústria da Construção Pesada (SINICON), em 1959, e por fim, a mais importante de todas; a Associação Brasileira de Engenharia Industrial (ABEMI), em maio de 1964. Esse último órgão reúne as principais empresas do ramo e tem maior projeção que as outras agências por ter interlocução com a Petrobrás e, também, maior acesso à mídia e a à imprensa (CAMPOS, 2014, p. 108).

É de importante valia ressaltar, que o período da ampla alavancagem da internacionalização da indústria de construção pesada, início da década de 1960, é

marcado pelo amadurecimento de um forte processo de concentração e centralização do capital nesse setor. De acordo com Campos (2014), a indústria da construção passou por três períodos diferentes: o primeiro entre os anos de 1964 e 1967, sendo marcado pela diminuição das atividades do setor e por uma posterior estabilidade, onde se constatou uma tendência à centralização dos capitais por via de fusões e aquisições de diversas empresas impulsionadas pelas políticas contracionistas da época. O segundo momento é datado entre 1968 e 1977, caracterizado por um ciclo de crescimento das atividades do setor que levou as empresas a aumentarem seu capital constante através da aquisição de máquinas, tratores e equipamentos de instalação. O último momento, que vai do final dos anos de 1970 – mais precisamente de 1979 a 1988 – se caracteriza pela contração e estagnação da demanda, principalmente a proveniente do setor público. Ao mesmo tempo verificou-se um importante movimento de centralização, com fusões falências e concordatas, aprofundando a oligopolização do setor.

Outro levantamento feito por Campos (2014), a partir das informações existentes na revista “O Empreiteiro” de julho de 1985, mostrou uma grande concentração dos rendimentos do setor nas cinco maiores construtoras - Camargo Correia, Andrade Gutierrez, Mendes Junior, Odebrecht e Cetenco -, onde em 1984 as mesmas concentravam 59,9% dos negócios. Para o autor, esse movimento se explica pela posição política privilegiada que os representantes das grandes empreiteiras detinham frente ao Estado, mais uma vez evidenciada no momento em que foi necessário contingenciar o orçamento público, onde se priorizaram as grandes construções como as hidroelétricas de Itaipu, Tucuruí e Carajás, as usinas termonucleares de Angra, que contavam com a participação das grandes empresas do setor. Já as obras que detinham a participação das firmas de menor porte foram abandonadas ou interrompidas.

Após um longo processo de acumulação de capital e de expertise gerencial, em 1979 a Odebrecht firmou seus primeiros contratos fora do Brasil, passando a exercer suas atividades no Peru com a aquisição do contrato de construção da Hidroelétrica Charcani V, e no Chile a partir das obras de desvio do Rio Mau I e para a Hidroelétrica Colbún Machicura. Tal processo se alinha a tendência iniciada de maneira mais robusta na economia brasileira após o ano de 1972, quando o governo passou incentivar negócios com capacidade de atrair divisas internacionais para fazer frente aos problemas advindos das políticas de endividamento externo a partir dos

Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação (BEFIEEX) e para levar a cabo seus interesses geopolíticos.

A internacionalização se acentuou nos anos de 1980, sendo fomentado por diversos fatores, tais como: a capacidade de se fazer presente em atividades fora do território nacional, virtude adquirida através de diversos anos de experiência no mercado e de grande acúmulo de poder político; necessidade de expansão das atividades para outros mercados - tendo em vista que a capacidade de investimento do Estado brasileiro já se encontrava comprometida em razão do esgotamento do modelo de crescimento econômico efetivado nos anos pretéritos principalmente após 1976 - e, fundamentalmente, o aumento das possibilidades de negócios no exterior, em razão do aumento da demanda pelos serviços de engenharia existente após a segunda metade dos anos de 1960, como bem argumenta Galeno Tinoco Ferraz Filho (1981), ao dizer que

Os anos setenta foram marcados por um crescimento acelerado das exportações de serviços de engenharia no plano mundial. Países tradicionalmente exportadores (França, Inglaterra por exemplo) aumentaram seus volumes de negócios no exterior enquanto que novos competidores (Coreia do Sul, Índia. Etc....) ingressaram e algumas vezes consolidaram suas posições no mercado internacional. Alguns dados que dispomos, mostram a importância ascendente das exportações de serviços de engenharia ao longo da década. Segundo estudo elaborado pela ABEMI, entre 1972 e 1975 o volume total de serviços exportados cresceu 700% sobre a performance das empresas de alguns países no anos setenta. (FERRAZ FILHO, 1981, p. 134-135).

Analisando a razão e os mecanismos usados pelas empresas que passaram a operar em território estrangeiro, Stephen Hymer (1983), pesquisador norte-americano que se dedicou a investigar o fenômeno da internacionalização do capital em meados do século XX, aponta que para superar as dificuldades de entrada em um mercado de nacionalidade distinta de sua origem, as empresas que se internacionalizaram necessitaram portar algumas vantagens especiais, dificilmente encontradas nos setores concorrenciais, afirmando que:

Em ramos que não apresentam obstáculos ao ingresso, o que depende das possibilidades de se recolher economias de escala, das diferenças nas curvas de custo ou da natureza dos produtos fabricados, as empresas nacionais estarão em vantagem e conquistarão o mercado. Mas quando uma empresa estrangeira possui algum tipo de privilégio, sob a forma de patentes, de produtos específicos, de melhores conhecimentos técnicos ou de maiores facilidades de financiamentos, encontra-se em condições de compensar os inconvenientes de ser estrangeira e de competir eficazmente com as empresas locais. Sua possibilidade de superar a desvantagem que implica sua condição de estrangeira será tanto maior – por definição, poder-se-ia quase acrescentar – quanto mais rigorosas sejam as condições impostas ao

ingresso de outar empresa, quanto mais alto o grau de concentração e maior o privilégio (HYMER, 1983, p.20).

Essas condições especiais apontadas por Hymer (1983) evidenciaram-se no caso brasileiro – e da Odebrecht especificamente - com a grande importância da intervenção do Estado a partir do financiamento realizado pela Carteira de Comercio Exterior do Banco do Brasil (CECEX) de aproximadamente 90% dos 20 principais contratos efetivados pela engenharia pesada brasileira no exterior durante a ditadura militar (onde o financiamento não tinha origem no país demandante do serviço ) e na intervenção política operacionalizada pelos organismos estatais de promoção da política externa, que estabeleceram como estratégia a postura política que August Thalheimer denominou de *cooperação antagônica*.

O caso dos primeiros contratos da Odebrecht evidenciava bem esse argumento. No contrato da Hidroelétrica de Charcani V no Peru que totalizou US\$100 milhões de dólares, US\$ 47 milhões foram financiados pelo governo brasileiro. No caso das obras de desvio do Rio Mau Le no Chile, contrato autofinanciado, a Odebrecht ganhou a licitação lançando mão de uma proposta bastante competitiva, o que exigiu da empresa estabelecer algumas operações que contavam com uma empresa chilena que importou os equipamentos da própria Odebrecht existentes no Brasil através de financiamentos viabilizado pelo governo brasileiro, permitindo a Odebrecht “alugá-los” sem imobilizar seu capital, o que proporcionou a diminuição efetiva dos custos (FERRAZ FILHO, 1981).

Em 1984 a Odebrecht começou a sua importante participação em Angola, com a construção da Hidroelétrica de Capanda, chegando ao ano de 1985 com 30% de seus contratos em carteira compostos de obras fora do Brasil.<sup>37</sup> As participações da empresa na Argentina e no Equador veio a acontecer em 1987, com a construção da Hidroelétrica de Pichi Picún Leufu (PPL) e do projeto de irrigação Santa Helena, e em Portugal em 1988 com a aquisição da Construtora José bento Pedroso & Filhos, fundando a Bento Pedroso Construções.

Na década de 1990 a empresa encetou suas atividades nos EUA, participando da ampliação do metro de Miami, concomitantemente à compra da empresa inglesa especializada na construção de plataformas de petróleo SLP Energineering. Iniciou-se assim uma nova oportunidade para internacionalização da empresa, marcada pelas mudanças estruturais do capitalismo mundial, onde a entrada nos mercados

---

<sup>37</sup> Idem.

mais competitivos se fez necessária, tendo em vista a diminuição da capacidade de investimento das nações subdesenvolvidas, bem como a mudança na política externa do Estado brasileiro. No entanto a empresa continuou angariando diversos contratos na América do Sul, como as obras de saneamento básico no Uruguai e a construção de um terminal de passageiros no Chile em 1992, a construção de rodovias na Argentina, Colômbia e Bolívia em 1993, e de duas usinas, uma elétrica e outra termoelétrica em 1997 na Colômbia. A empresa também ampliou suas atividades no continente africano com a escavação de jazidas minerais e ampliação da infraestrutura na África do Sul em 1994 e 1997, recuperando rodovias em Moçambique e construído barragens em Botsuana em 1996.

Mas o grande impulso internacionalizante se deu no início do séc. XXI quando a empresa expandiu de maneira robusta seus contratos no exterior; como exemplo poderemos citar a construção do corredor bioceânico na Bolívia, de aquedutos na República Dominicana e terminais de combustíveis em Djibuti em 2002; a Hidroelétrica de San Francisco no Equador em 2003, gasodutos na Argentina e exploração de minas de carvão em Moçambique em 2005; construção de condôminos residenciais e shoppings centers em Angola e uma pista de aeroporto no Emirados Árabes em 2006; ampliação de diques de proteção nos Estados Unidos, construção de avenidas costeiras no Panamá e de terminais de contêineres em Djibuti em 2007; refinarias e estação de tratamento de água na Argentina em 2008; construção de rodovia, terminais de contêineres e estação de tratamento de água no Peru e um aeroporto na Líbia em 2008; em 2009 a empresa estabeleceu uma joint venture para a construção de anel viário na Líbia, estabeleceu um escritório comercial na China, construiu um porto no Peru e começou a construção de uma hidroelétrica na República Dominicana.

Nesse caminho, no decorrer do capítulo, tentaremos entender os determinantes e os desdobramentos desse processo, em especial a importância da relação estabelecida entre a empresa e o Estado brasileiro.

### **3.1 A Dinâmica dos Investimentos Externos Diretos – IEDs no Mundo, as Demandas das Empresas Locais, as Políticas Estadais de Promoção dos Investimentos Brasileiros no Exterior e o Protagonismo da Odebrecht**

O movimento de internacionalização da Odebrecht foi parte constitutiva de uma tendência de elevação tanto dos fluxos como dos stocks dos investimentos externos diretos – IEDs na economia mundial a partir dos anos de 1970. O fato de existir uma tendência ou um movimento de impulso sinaliza que, de acordo com as especificidades do setor de atuação da empresa, acompanhar e se inserir no movimento representa uma ação ultimatista, sob pena de perder espaço nos mercados e até mesmo de ser incorporada pela concorrência. É nessa trama que procuraremos entender as tendências dos IEDs nas últimas duas décadas e como o Estado Brasileiro foi parte essencial das estratégias da Odebrecht para melhor se localizar nesse novo ambiente econômico, ou seja, como a necessidade econômica de determinados grupos empresariais se tornou uma política de Estado.

#### **3.1.1 Conceito, agentes e estratégias**

Os “investimentos externos diretos” (IEDs) são definidos no *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* – publicado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), em 2009 – como os investimentos em que o investidor residente em uma economia exerce o controle<sup>38</sup>, ou um grau significativo de influência, sobre a gestão de uma empresa que é residente em outra economia<sup>39</sup>. Para o FMI, as empresas que mantêm uma relação de investimento direto entre si são denominadas de afiliadas ou filiais. Além disso, todas as empresas que estão sob o controle ou influência de um mesmo investidor direto são consideradas parte de uma relação mútua de investimento direto (FMI, 2009). Segundo Gonçalves (2017), os IEDs tem horizonte de longo prazo, já que a presença comercial implica aquisição de ativos reais existentes ou investimentos para a formação de ativos reais. No caso da internacionalização dos serviços de engenharia e construção (E&C), os IEDs, em regra, se restringem ao tempo de execução da obra, caracterizando-se como IED temporário, deste modo, segundo o autor;

---

<sup>38</sup> Quando o investidor detém 50% ou mais das ações ordinárias ou do direito de voto da empresa.

<sup>39</sup> 10% a 49% das ações ordinárias ou do direito de voto.

Após a conclusão do serviço, a empreiteira realiza o desinvestimento, com fechamento do canteiro de obras, venda e reexportação de equipamentos, não renovação dos contratos de aluguel de equipamentos e demissão de trabalhadores (GONÇAVES, 2017, p. 6).

Os principais agentes promotores dos IEDs são as empresas multinacionais, cuja definição não é consensual na literatura especializada, assim, tomaremos, em linhas gerais, a definição de C.A. Michalet (1985) acrescidas de alguns elementos apontados por Chesnais (1996), onde a multinacional é definida como uma empresa, em geral, de grande porte, que, com base nacional, atua internacionalmente em diversas frentes de negócio e define suas estratégias e sua estrutura organizacional em escala mundial. Para Chesnais (1996) essa definição é de grande valia por ressaltar que, invariavelmente, as empresas multinacionais constituíram-se como grande empresa no âmbito nacional, o que implica estar envolvida em processos complexos, em regra de longa duração, de concentração e centralização do capital e que os aportes das políticas de Estado são elementos definidores de suas estratégias e de sua competitividade. Tais empresas quase sempre diversificaram suas atividades antes de se internacionalizarem e, normalmente, constituem-se como grupo, “cuja forma jurídica contemporânea é a de holding internacional”. Uma vez que atuam internacionalmente, essas companhias têm suas estratégias e forma organizacional definidas em escala mundial.

Até os anos de 1970 as estratégias estabelecidas pelas multinacionais para a internacionalização, ainda segundo Chesnais (1996), poderiam ser diferenciadas em três tipos: estratégias de provisionamento, estratégias de mercado e estratégias de produção racionalizada. As estratégias de provisionamento seriam comuns às multinacionais do setor primário, sendo essas especializadas na integração vertical a partir de recursos energéticos, minerais ou agrícolas situados nas antigas colônias ou nos países dependentes. Por meio das estratégias de “produção racionalizada” as atividades das empresas se integrariam internacionalmente a partir de filiais montadoras. Já as estratégias de mercado se estabeleceriam através da utilização de “filiais intermediárias”.

No entanto, de acordo com o autor, na década de 1980 já se fazia perceptível, principalmente nos países da tríade - Japão, EUA e os países mais industrializados da Europa – uma tendência à fusão das estratégias em consonância com a maior centralização dos mercados. Nesse caminho, Chesnais (1996) aponta para uma



quarta estratégia evidenciada por Michalet (1985) e posteriormente por J.H. Dunning (1989) denominada de “técnico-financeira”, que corresponderia a uma forma de internacionalização baseada nos ativos intangíveis: com um maior domínio sobre os mercados e as atividades internacionalizadas, algumas multinacionais, que Dunning (1989) denominou de multinacionais de “novo estilo”, passaram da produção material direta para o fornecimento de serviços, alicerçando sua competitividade no estabelecimento de um *know-how* e na inovação fundada na P&D. Nesse caso, segundo Michalet (1985);

[A empresa] tentará valorizar suas vantagens em todos os setores onde for possível aplicar suas competências tecnológicas. Com isso ela tenderá a sair do seu setor de origem e diversificar-se em modalidades totalmente originais. Sua nova força reside em sua capacidade de montar “operações complexas”, [que] irão exigir a combinação de operadores vindos de horizontes muito diferentes: empresas industriais, firmas de engenharia, bancos internacionais, organismos multilaterais de financiamento. Destes, uns serão locais, outros estrangeiros, outros terão estatuto internacional (MICHALET, 1985, p.59-60)

As causas que impulsionam as empresas a trilharem o caminho da internacionalização são objeto de múltiplas abordagens, fundamentalmente pelas especificidades das estruturas socioeconômicas nacionais da qual as empresas são originárias, o que está umbilicalmente articulado com o tipo de atividade desempenhado pela empresa e seus êxitos no mercado, além, é claro, das influências do momento histórico que a empresa se constituiu como multinacional. A priori, elencaremos alguns enfoques restritos ao âmbito da firma e aos elementos contingentes das estruturas de mercado, como a questão dos custos de transação e da internalização dos custos de transação, no entanto, temos clareza que a teleologia que move as ações das firmas reside e tem seu elemento determinante no processo de acumulação de capital e suas contradições são estabelecidas mundialmente.

Partido de F. Perroux, Chesnais (1996) afirma que uma das especificidades das multinacionais é a possibilidade de estabelecer entre a matriz e a filial um “espaço próprio da grande unidade internacional”, ou seja, de criar entre a matriz e a filial um “mercado interno”, substituindo mecanismos de mercado que elevariam os custos de transação, salvaguardando e criando vantagens monopolistas, a partir da substituição da coordenação econômica via mecanismos de preços pelo planejamento interno da empresa. Dunning (1981) corrobora com esse argumento afirmando que:

As empresas preferem substituir ou não utilizar os mecanismos de mercado, e sim distribuir seus recursos em função de seus próprios procedimentos de controle, não apenas elas ganham com isso, como outras empresas correm risco de sofrer perdas (em particular, as que eram seus clientes ou seus fornecedores antes da integração vertical, ou seus concorrentes antes da integração horizontal). A internalização constitui, portanto, uma motivação poderosa para as compras e fusões e um instrumento precioso na estratégia dos oligopólios (DUNNING, 1981, p. 28).

Segundo Sposito e Santos (2012), a extensão, a forma e o padrão da produção internacional, são, em Dunning (1988), determinados por três conjuntos de vantagens controlados pelas multinacionais: vantagens específicas em relação a natureza ou nacionalidade de sua propriedade; transferências das vantagens de propriedade dentro da própria estrutura organizacional da firma, ao invés de vendê-las ou licenciá-las no mercado; e vantagens de combinar espacialmente produtos intermediários transferíveis produzidos no país sede com, pelo menos, alguns fatores de produção imóveis ou outros produtos internacionalizados em qualquer outro país (SPOSITO; SANTOS, 2012). Para os autores a perspectiva de Dunning entrelaça algumas proposições da teoria da firma, do comércio internacional e dos investimentos externos direto com o objetivo de explicar a expansão das firmas para outros mercados que não os de sua origem. Assim, segundo esse paradigma, se as vantagens da firma ficarem restritas a internalização e as vantagens de propriedade, ela optará pela exportação, não comprometendo seus recursos no exterior nem transferindo suas vantagens via contratos. Sendo dotada apenas de vantagens de propriedade, a firma escolherá licenciar sua tecnologia a uma firma de outro mercado ou optará por outras formas diferentes de investimento como os de suporte técnico ou terceirização internacional.

### **3.1.2 OS Impulsos das Internacionalização**

Para Daniel Chudnovsky, Bernarndo Kosacoff e Andrés López (1999), dois grandes impulsos estão por trás da expansão dos fluxos de IEDs. Do lado das empresas, as pressões impostas pela concorrência para a existência permanente de movimentos de inovação; para a introdução de novos produtos; melhorias da qualidade e redução dos preços dos bens e serviços ofertados, somados a tendência crescente dos custos de P&D e a diminuição do ciclo de vida dos produtos, levam as empresas a expandirem suas operações para o exterior tentando ampliar o acesso a

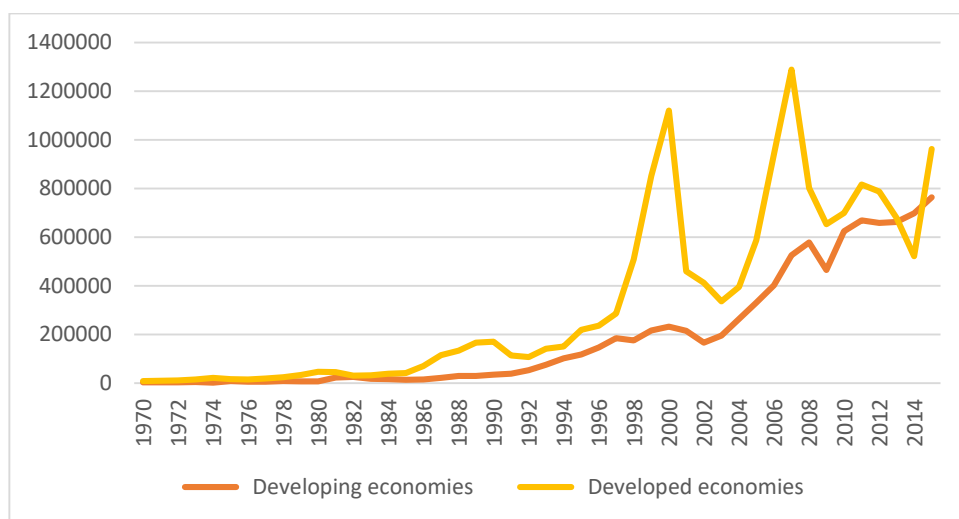
mercados consumidores e a fontes de recursos. O segundo impulso, que está totalmente imbricado com o primeiro, é dado pelos Estados Nacionais através da introdução de políticas liberalizantes e de atração de IED, derrubando grandes entraves para a atuação das empresas multinacionais, principalmente na América Latina.

Pois bem, as séries contidas nos gráficos 11 e 12 demonstram uma elevação nos fluxos dos IEDs durante a década de 1980, precisamente após 1985, com grande concentração, tanto na saída desse tipo de investimento quanto na entrada nos países desenvolvidos. Segundo a UNCTAD, durante década de 1990 os países desenvolvidos atraíram em média 68,4% do total dos investimentos externos diretos e investiram fora de suas fronteiras 88,93% do total mundial<sup>40</sup>.

---

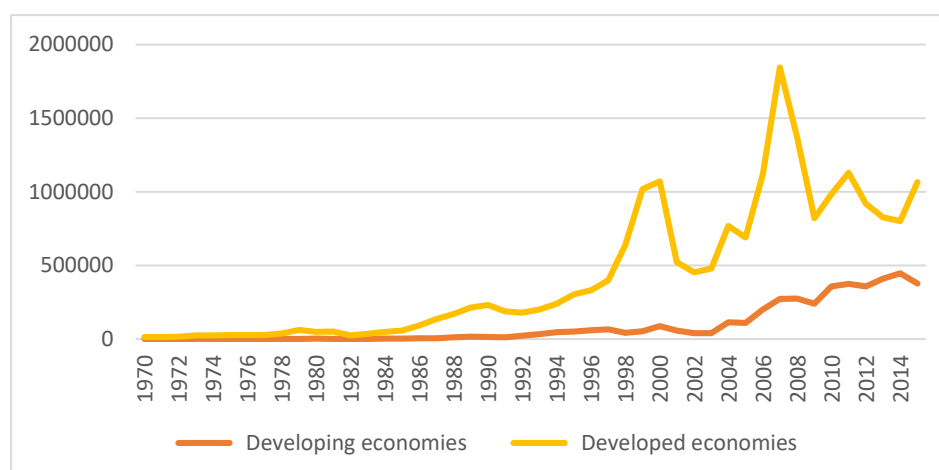
<sup>40</sup>UNCTAD stat : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>, visitado em 10/03/2017

**Gráfico 13 – Países subdesenvolvidos – Investimento externo direto: fluxo de entrada em milhões de U\$ (1970-2015)**



Fonte: UNCTAD. Elaboração própria

**Gráfico 14 – Países subdesenvolvidos – Investimento externo direto: fluxo de saída em milhões de U\$ (1970-2015)**



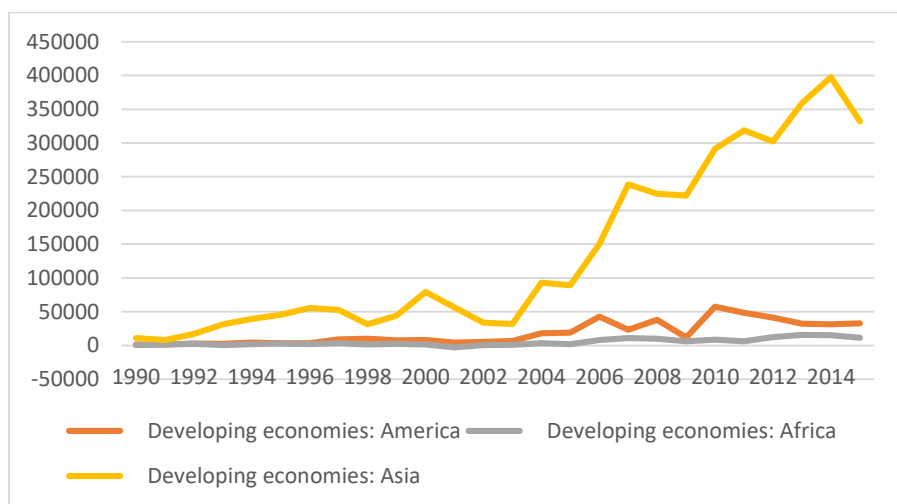
Fonte: UNCTAD. Elaboração própria

Os países subdesenvolvidos apareceram como destino dos IEDs de maneira mais contundente no início da década de 1990, mas somente no início dos anos 2000, após 2003, os fluxos de saída de IEDs de origem nesse conjunto de países se tornaram mais representativos, tendo um grande protagonismo dos países do sul, leste e sudeste asiático, que desde o final dos anos 1970 apresentam uma dinâmica econômica superior as demais regiões do mundo, seguidos dos latino-americanos, fundamentalmente Brasil, México e Chile, como demonstra os dados da UNCTAD expostos no gráfico 14.

De aproximadamente 10% do total de emissão de IEDs na década de 1990, os países subdesenvolvidos passaram para aproximadamente 18% entre os anos 2000

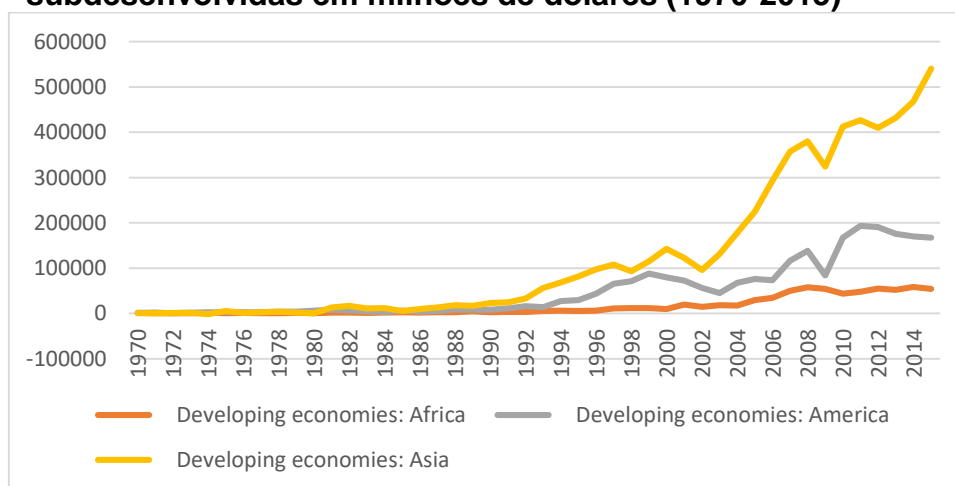
e 2015. Como receptores de IEDs esse conjunto de países também aumentou sua participação, de uma média de 30,6% na década de 1990 para 37,2% entre 2000 e 2015, chegando a alcançar, entre os anos de 2009 e 2015, 45% dos destinos dos IEDs no mundo<sup>41</sup>.

**Gráfico 15 – Países subdesenvolvidos – IEDs oriundos dos países subdesenvolvidos em milhões de U\$ (1990-2015)**



Fonte: UNCTAD. Elaboração própria

**Gráfico 16 – Países subdesenvolvidos – Entradas de IEDs nas regiões subdesenvolvidas em milhões de dólares (1970-2015)**



Fonte: UNCTAD. Elaboração própria

Os dados da UNCTAD (2003) demonstram que em 2003, das vinte e cinco principais empresas transnacionais não financeiras das economias “em desenvolvimento”, vinte empresas tinham sua origem no sul, leste e sudeste asiático

<sup>41</sup> Idem.

e apenas quatro delas na América Latina e uma na África. Em 2006, esses números se alteraram, fazendo com que a América Latina aparecesse com seis empresas e a África com duas. O mais importante a ressaltar é que a internacionalização reflete o padrão de especialização produtiva das regiões, no caso Asiático percebe-se uma importante concentração nos setores intensivos em tecnologia, enquanto na América Latina há uma preponderância das firmas ligadas à produção de bens de baixo valor agregado. Esses dados substanciam o prognóstico de Sarti e Laplane (2003), quando os autores afirmam que as assimetrias causadas pela desnacionalização e pelo aumento das importações diferenciaram a trajetória da internacionalização produtiva ocorrida nos Países da Ásia (principalmente China e Coréia do Sul), do México e do Brasil. Na Coréia, segundo os autores, a forma predominante da internacionalização se deu pela via da exportação de parte importante da produção e de investimentos das empresas nacionais no exterior. Na China, os IEDs tiveram um papel importante, mas foram quase todos destinados à construção de novos ativos, diferentemente do caso brasileiro, onde boa parte dos IEDS foi alocada na aquisição de ativos nacionais já existentes através das privatizações e da compra de empresas nacionais. O caso do México foi bastante similar ao brasileiro, mas as empresas estrangeiras tinham como destino importante de sua produção o mercado externo, principalmente os EUA, atenuando o problema do passivo externo líquido<sup>42</sup>.

Essa expansão dos IEDS alterou substancialmente a dinâmica da economia brasileira, remodelando suas estruturas patrimoniais e comerciais, demandando dos agentes econômicos, estatais e privados, novas estratégias para a atuação no mercado. Na perspectiva de uma análise sobre o patrimônio, segundo Sarti e Laplane (2003), a internacionalização significou um processo de desnacionalização da economia brasileira, sem a contrapartida proporcional dos investimentos brasileiros no exterior, aprofundando a participação do capital internacional na indústria e em diversos serviços até então controlados por empresas de capital predominantemente nacional, público ou privado. Nos fluxos de mercadorias a internacionalização constituiu um aumento na oferta de produtos importados no mercado doméstico e nos componentes da produção, o que provocou, segundo os autores, ganhos significativos

---

<sup>42</sup> O *passivo externo líquido* é uma identidade contábil que expressa o valor de todos os passivos externos que a economia possui em determinado momento, descontado o valor dos ativos e das reservas internacionais. Um debate mais preciso sobre essa questão pode ser encontrada nos manuais de contabilidade social, especialmente no manual elaborado por Leda Maria Paulani e Marcio Bobick Braga, *A nova Contabilidade Social*, de 2012.

de produtividade, mas que não se constituiu num aumento proporcional das exportações.

Para Chudnovsky, Kosacoff e López (1999), os grandes grupos empresariais de capital nacional - não só no Brasil, mas também nas economias mais dinâmicas da América Latina – até os anos de 1980 haviam dominado posições importantes da economia nacional, sobretudo a partir de estratégias que privilegiavam o mercado doméstico, como também a diversificação produtiva e a integração vertical tanto para trás quanto para frente. Essas estratégias empresariais foram oriundas de uma conjuntura em que a concorrência internacional e a entrada de produtos importados estavam limitadas, em um cenário no qual o Estado atuava diretamente para o fortalecimento desses grupos, através de políticas setoriais, compras baseadas em “conteúdo nacional”, construção de grandes obras públicas e restrições de mercado. A pressão por um ambiente adequado para a absorção do capital internacional, criado a partir de uma conjuntura de grande liquidez na economia global, provocou um conjunto de reformas - privatizações das empresas públicas, abertura comercial e desregulamentação dos mercados de bens e serviços - que reestruturou, como já assinalamos, tanto a posição dentro do mercado nacional das empresas locais quanto as suas estratégias concorrenciais, comerciais e produtivas, provocando um descenso na participação dos grupos nacionais nas vendas e na produção doméstica, e uma ascensão das empresas estrangeiras.

Segundo o levantamento feito por Fernanda De Negri (2003), de 1992 a 2002, o volume de comércio brasileiro em relação ao PIB aumentou 12%, saindo de 15% para 27%. A participação das firmas estrangeiras no faturamento da indústria, entre 1996 e 2000, saltou de 27% para 42% e entre 1995 e 2002 mais de 50% das receitas das privatizações veio de empresas estrangeiras, revigorando aquilo que os teóricos da dependência evidenciaram como uma inserção subordinada.

Essa mesma dinâmica também aprofundou o padrão de especialização dos grupos domésticos nos setores tradicionais produtores de *commodities* e *semi-commodities* industriais. Assim, segundo Sarti e Laplane (2003);

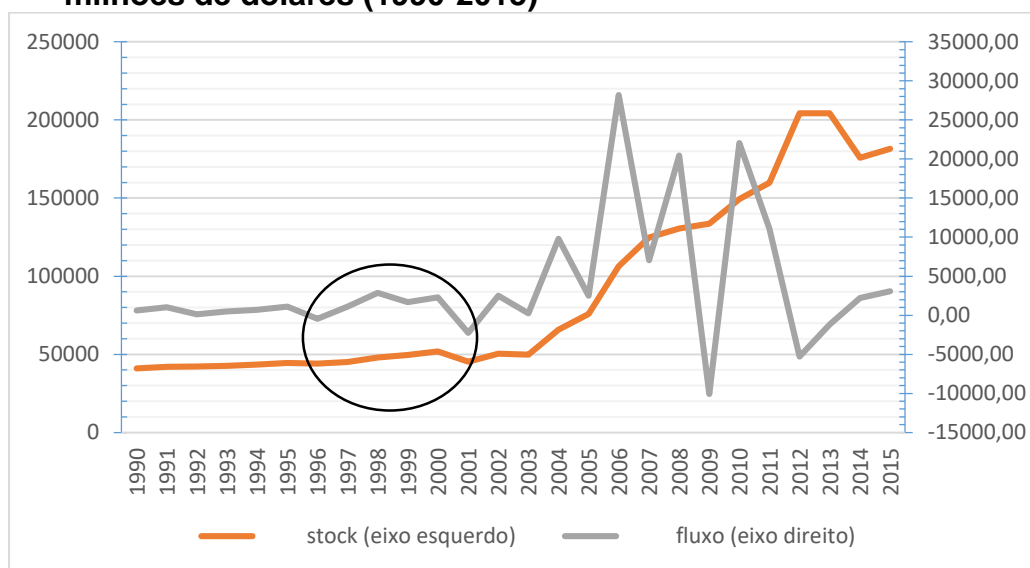
A internacionalização produtiva no Brasil foi caracteristicamente “introvertida” se comparada a de outros países em desenvolvimento, no sentido de que não resultou em uma maior presença mundial, nem das empresas brasileiras, nem dos produtos brasileiros produzidos no Brasil. Em contrapartida, aumentaram o passivo externo da economia e a importância do Brasil como consumidor de bens intermediários produzidos em outros países (SARTI; LAPLANE, 2003, p. 51).

A nova conjuntura econômica demandou das empresas brasileiras diferentes posturas e estratégias para a permanência no mercado. A partir do diagnóstico feito por C. Garrido e W. Peres em 1998 acerca das grandes empresas e grupos empresariais da América Latina nos anos noventa, Chudnovsky e Lopez (1999) afirmam que, em regra, os principais grupos empresariais de capital nacional teriam privilegiado, em suas novas estratégias de permanência no mercado, mudanças nas áreas comerciais, organizacionais e financeiras, focando menos em questões de ordem produtiva que apontasse para um aprimoramento dos ganhos de produtividade a partir da implementação de investimento em P&D. Nessa perspectiva, as firmas reduziram seus níveis hierárquicos - tendo em vista que parte significativa dos grandes grupos empresariais são de origem familiar, fator que dificultou a profissionalização das cadeias de comando, bem como favoreceu a concentração das atividades em centros de negócios. Nas questões ligadas a comercialização, as firmas tentaram uma aproximação com os clientes levando em consideração a necessidade de enfrentar a crescente concorrência dos produtos importados. Parte delas também reformulou suas estruturas financeiras para uma melhor adaptação as novas condições do mercado interno e para aproveitar as ofertas de financiamento externo.

É nesse processo de redefinição de suas estratégias (segunda metade da década de 1990), que, segundo os autores, uma parte importante das empresas de grande porte - cada uma de acordo com as especificidades do ramo em que atuavam - iniciaram ou aprofundaram seus processos de internacionalização produtiva através dos IEDs, percebendo que, muitas vezes, a preservação de seus próprios mercados dependeria de sua capacidade de competir em outros mercados, levando-as a ampliar diretamente suas atividades produtivas no exterior, como pode ser percebido no gráfico abaixo, especificamente na curva de representação dos fluxos de investimento externo direto, onde a partir de 1996 se ensaia uma tendência positiva que é interrompida em 2000, sendo retomada de maneira mais vigorosa a partir de 2003.



**Gráfico 17 – Brasil – Estoque e fluxo de investimento direto no exterior em milhões de dólares (1990-2015)**



Fonte: UNCTAD. Elaboração própria

Confirmando essa perspectiva, em 2008 o então diretor presidente do conselho de administração da Odebrecht – o senhor Emilio Odebrecht – faz a seguinte afirmação no XX Fórum Nacional organizado pelo Instituto nacional de Autos Estudos (INAE):

Dominávamos as tecnologias e os processos nos campos da engenharia e da perfuração para petróleo, mas não tínhamos experiência internacional. O que nos movia era uma espécie de estado de espírito para a mudança e para uma nova mentalidade, aberta para o mundo. Tínhamos também a percepção de que, em um momento ou outro, o mercado brasileiro seria aberto e quem não estivesse preparado correria o risco de sucumbir (ODEBRECHT, 2008, p. 5);

Relevantes estudos lançaram luz sobre os motivos, estratégias e dificuldades ligadas à internacionalização dos grupos empresariais brasileiros ao longo dos anos de 1990. A pesquisa desenvolvida por Chudnovsky, Kosacoff e López (1999) é um deles, nela é traçado um panorama importante que assinala as motivações, as vantagens de propriedade e as estratégias usadas pelas empresas dos principais setores econômicos que buscaram a internacionalização na década de 1990.

Descrevendo as características do processo de internacionalização das empresas não manufatureiras, Chudnovsky et al. (1999) destacam três setores: bancos, construção e petróleo. Os bancos se internacionalizaram motivados pela busca de fundos, principalmente nos países desenvolvidos e paraísos fiscais, munidos de vantagens de propriedade ligadas à capacidade de gestão e usando estratégias

aproximadas de *resource seeking*. Os bancos também tiveram como motivação a prestação de serviços a exportadores brasileiros na América Latina e em alguns países desenvolvidos, nesses casos tiveram como vantagens de propriedade o conhecimento anterior das atividades de seus clientes e usaram estratégias de *market seeking*.

Já a internacionalização do segmento petrolífero, sobretudo da Petrobrás, teve como motivação a busca por matéria prima, mercados, o acesso a *best pratics* e em menor grau a construção de alianças estratégicas; que se valeram das relações do governo brasileiro com os países receptores - principalmente no continente africano, oriente médio e América latina- ; das capacidades técnicas em exploração de *off-shore's* ; das habilidades de gestão e comercialização e do pertencimento a ARPEL, a associação das empresas estatais latino-americanas.

As firmas da construção civil teriam se internacionalizado motivadas pela desaceleração do ritmo de contratação por parte do Estado, como também para obter um maior acesso ao mercado externo, tendo como os principais destinos dos seus investimentos, a priori, a América Latina e a África, e após os anos de 1980 os EUA, alguns países da Europa e do continente Asiático. Essas empresas apresentavam vantagens ligadas à capacidade adaptação às condições culturais, geográficas e econômicas dos países receptores. Também gozavam de boas relações institucionais com o governo brasileiro que as beneficiavam por via de suas relações diplomáticas com os países receptores. Nesse caso as estratégias usadas foram de *market seeking* e *strategic asset seeking*<sup>43</sup> nos EUA e na Europa. Segundo Chudnovsky et al. (1999),

a medida que estas firmas fueran ganando experiencia en operaciones en el exterior, comenzaron a planear inversiones en P&D. Así, por ejemplo Odebrecht – que opera en esta actividad con tres filiales: CBPO, Noberto Odebrecht y Tenenge – posee sedes en Estados Unidos, Gran Bretaña, Portugal y Alemania, además de en una gran cantidad de países en desarrollo de Asia, América Latina y África. En 1996, el 48% de la facturación del área de ingeniería de Odebrecht provino del exterior, cifra que había llegado al 57% en 1995, las principales operaciones se hallaban en Malasia, Estados Unidos, Portugal, Ecuador y Singapur... Tanto en Odebrecht como en Andrade se destacan, desde el punto de vista cualitativo, las inversiones en Portugal, comprando firmas ya existentes, que tenían como objetivo ingresar en el mercado de la Unión Europea (CHUDNOVSKY; KOSACOFF; LÓPEZ, 1999, p. 328).

---

<sup>43</sup> Respectivamente *aumento da participação no mercado ampliado e incorporação de ativos*.

A narrativa do processo de internacionalização da Odebrecht, apregoada por Emilio Odebrecht (2008), aproxima-se das conclusões de Chudnovsky et. al (1999) quando o empresário retrata a percepção de que o milagre brasileiro minguarda, diminuído a capacidade de contração do setor público e do setor privado, e da opção por internacionalizar-se para os países que faziam parte das estratégias de política externa do governo; o trecho disposto a seguir que destacamos de seu discurso explicita essas estratégias da empresa:

A Odebrecht atua internacionalmente desde o final da década de 70. Vivíamos o milagre brasileiro, mas fizemos uma reflexão e *concluimos que o crescimento daquele período não era sustentável*. Como nossa vocação era, e continua sendo, crescer, precisávamos, então, identificar oportunidades para assegurar a continuidade de nosso crescimento e começamos a estudar três hipóteses: diversificar nossos negócios; fortalecer nossa posição em engenharia no Brasil, mediante aquisições, ou ir para o exterior. Optamos pelas três. Somos hoje a maior empresa petroquímica e a maior empresa de engenharia da América Latina. *E o caminho da internacionalização, que começou promissor, com obras no Peru e no Chile, continua a se alargar*, a partir de bases operacionais permanentes que temos atualmente nos Estados Unidos, México, América Central e do Sul, Europa, África e Oriente Médio – e da exportação de produtos petroquímicos para mais de 60 países. A inserção da Odebrecht nos mercados internacionais se deu através de dois movimentos bem distintos. Quando tomamos a decisão de ir para o exterior, era natural que nossa caminhada nos levasse, num primeiro momento, a cruzar as fronteiras da América do Sul. Nos primeiros anos – ou: no primeiro movimento – o modelo era de exportação de serviços a partir do Brasil. *A atuação se baseava na visão estratégica de que deveríamos buscar boas oportunidades, com o menor risco possível quanto aos ambientes políticos, empresariais e operacionais e tendo especialmente como premissa ir para onde houvesse interesse do Governo brasileiro em estreitar relações com o país-cliente* (ODEBRECHT, 2008, p. 2, grifo nosso).

Em corroboração à pesquisa desenvolvida por Lopez (1999), temos o estudo publicado pelo BNDES em 1995, “Caracterização do processo de internacionalização de grupos econômicos privados brasileiros”; o de Viviane V. Dias publicado pela CEPAL em 1994, “*Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados*”; L. Goulart, H.V. Brasil, C.A Arruda, *A evolução na dinâmica de internacionalização*, de 1996; e principalmente a pesquisa desenvolvida por Roberto Magno Iglesias e Pedro da Motta Veiga, *Promoção de Exportação Via Internacionalização das Firmas de Capital Brasileiro*, de 2002.

Além de nos ajudar a formar uma percepção a partir das impressões dos agentes envolvidos no processo que estamos estudando, essas pesquisas elencaram as principais dificuldades encontradas pelas firmas para se inserirem ou ampliarem suas atividades produtivas no mercado internacional no período que antecedeu imediatamente a onda de IEDs do início da década de 2000.

A pesquisa desenvolvida pelo BNDES (1995) teve como amostra 30 firmas nacionais de grande porte. Tais firmas instalaram 101 subsidiárias no exterior entre 1970 e 1994. Os principais empecilhos elencados (66% dos entrevistados) se vincularam as questões do financiamento no Brasil para unidades instaladas no exterior, problemas ligados às diferenças socioculturais e de acesso ao mercado financeiro local. Nesse mesma direção Iglesias e Veiga (2002) destacaram que, apesar da estabilização, na segunda metade da década de 1990, a economia brasileira não conseguiu criar mecanismos de poupança de longo prazo que pudessem ser utilizados para alavancar a ampliação da capacidade produtiva tanto no âmbito doméstico quanto para a expansão externa, ficando os recursos financeiros de longo prazo sendo restritamente ofertados pelo BNDES e o mercado de capitais fechado para as firmas médias e pequenas.

Já L. Goulart, H.V. Brasil, C.A, Arruda (1995), analisaram o movimento de 160 empresas que efetuaram algum tipo de investimento externo, fossem eles em abertura de escritório ou depósito, ou investimento produtivo entre 1990 e 1994. Os mesmo tinham como objetivo identificar, dentre outras coisas, os principais obstáculos encontrados para a efetivação e manutenção da atuação das firmas no exterior. A pesquisa identificou que o maior obstáculo estava relacionado às questões burocráticas internas e de legislação. O segundo mais importante empecilho se referia ao acesso a financiamentos. E por ordem de importância, o terceiro obstáculo estava ligado às questões legais e as diferenças culturais com os agentes dos países receptores.

O estudo desenvolvido por Iglesias e Veiga (2002) reuniu um conjunto heterogêneo de firmas exportadoras para pesquisar quais os elementos que permearam suas decisões de investimentos passadas, as intenções de investir ou a não decisão de realizar investimentos externos, como também as principais dificuldades relacionadas à atuação no mercado externo. A amostra arremontada pela pesquisa apontou que as dificuldades ligadas à obtenção de informações sobre os mercados receptores e sobre a regulação dos investimentos nesses mercados são as mais representativas, sendo seguidas pelas dificuldades relacionadas às questões de obtenção de financiamento.

Fazendo um apanhado dos estudos analisados, os problemas relacionados às questões do crédito e da falta de informações ligadas ao ambiente de negócios foram os que mais dificultaram a expansão internacional das firmas brasileiras. Em

consonância com as pesquisas mencionadas, para e Sarti e Laplane (2003), dois problemas sistêmicos precisariam ser removidos para que a economia brasileira conseguisse capturar as oportunidades oferecidas pela expansão do comércio mundial: a deficiente capacidade de gerar inovação e a fragilidade dos mecanismos de financiamento de longo prazo.

As evidências reunidas nos argumentos até então expostos, demonstraram a importância da internacionalização da produção como estratégia de sobrevivência e ampliação dos negócios frente às novas dinâmicas do capitalismo nas últimas décadas para parte importante dos principais grupos econômicos que desenvolvem suas atividades no Brasil, e que esse processo, durante toda a década de 1990, sofreu de uma inanição que seria paulatinamente abrandada pelas mudanças econômicas e políticas que se impuseram ao país no início dos anos 2000. Assim sendo, na próxima seção analisaremos os mecanismos utilizados pelo governo brasileiro que colaboraram com a mudança de comportamento das firmas nacionais, para que estas passassem a ter uma presença produtiva internacional mais robusta em seus respectivos ramos de atuação.

Perpetraremos esse exercício para demonstrar como uma demanda econômica dos grandes grupos empresariais atuantes no país concretizou-se como política de Estado. Todavia, faremos antes breves apontamentos da conjuntura econômica e política, que a nosso ver, dialeticamente, delinearam as mudanças institucionais que permitiram o surgimento das novas políticas, que, por sua vez, dirimiram as dificuldades de atuação dos grandes conglomerados empresariais nacionais no mercado internacional. Logicamente que essas questões são complexas e que não poderemos esgotá-las nesse texto, mas achamos que para um entendimento processual do problema é de fundamental importância compreender como as reformas liberais dos anos de 1990 reforçaram a concentração dos mercados e a aglomeração da economia brasileira, servindo para um maior vigor político dos grandes grupos empresariais, nacionais e estrangeiros, reforçando seus laços patrimoniais e reorganizando as formas de controle e de atuação dos aparatos estatais - levando em consideração que as formas constituídas ao longo do século XX se esvaíram juntamente com as condições de acumulação que as sustentavam. As evidências dessas afirmativas foram confirmadas por diversos estudos incluindo as análises de Edmund Amann e Wener Baer de 2006, e do pesquisador Sergio Lazzarini, de 2011.

Amann e Baer (2006), ao descreverem as mudanças que reestruturaram as formas de funcionamento dos mercados no Brasil, afirmam que até o início dos anos noventa, a economia brasileira apresentava elevadas tarifas de importação e muitas barreiras não tarifárias, onde as autoridades mantinham um controle administrativo sobre os fluxos de importações. Esses mecanismos tiveram centralidade na política de substituição de importações que norteou a industrialização brasileira após a década de 1930, como já foi destacado anteriormente. No entanto, entre 1989 e 2002, a média das tarifas de importação caiu de 41% para 13,5%. Durante o governo Collor a maioria das barreiras não tarifárias foram abolidas impulsionado a duplicação dos coeficientes de importação exportação o que veio a ocorrer entre os anos de 1990 e 2004. Segundo os autores,

A abertura econômica não era apenas restrita ao comércio. Ela também se estendia à liberação dos investimentos, especialmente de 1995 em diante, depois que uma emenda à constituição eliminou qualquer diferenciação ao status legal de firmas domésticas e estrangeiras. Permitiu-se ao capital estrangeiro entrar em setores dos quais ele tinha sido previamente excluído, tal como a exploração de petróleo e companhias de serviços públicos. Além da abertura da economia, o governo Collor também iniciou um processo de privatização. Primeiramente, este foi limitado ao setor de aço e petroquímico. Contudo, depois que o presidente Fernando Henrique Cardoso chegou ao poder em 1995, o processo de privatização se expandiu rapidamente para outros setores, como os de serviços públicos e de infraestrutura de transporte (AMANN; BAER, 2006, p. 275).

No decorrer da efetivação dessas medidas de política econômica, as grandes empresas atuantes nos principais setores da economia nacional elevaram o seu poder de mercado. Partindo dos dados apresentados pela revista Exame - que desde o início da década de 1980 apresenta algumas informações importantes referentes à posição das principais empresas atuantes no mercado nacional -, Amann e Baer (2006) apresentaram as fatias de mercado das quatro maiores empresas de dezenove setores da economia, entre os anos de 1993 e 2004. Os autores constataram um aumento na concentração em quatorze dos dezenove setores; em nove a razão de concentração cresceu mais de dois dígitos, como pode ser visto na Tabela 03.

**Tabela 03 – Brasil – Percentual do mercado das quatro maiores firmas por setor da economia (1993-2004)**

<b>Setor</b>	<b>1993</b>	<b>2004</b>
Transportes	73	73
<b>Cias. De serviços públicos</b>	<b>46</b>	<b>69</b>
Tecnologia de informação	77	54
Telecomunicações	100	72
<b>Comercio atacado</b>	<b>56</b>	<b>80</b>
<b>Comercio varejo</b>	<b>54</b>	<b>66</b>
<b>Alimentos, bebidas, tabaco</b>	<b>55</b>	<b>76</b>
Autopeças	86	85
<b>Têxteis, vestuário</b>	<b>45</b>	<b>62</b>
<b>Construção civil</b>	<b>47</b>	<b>67</b>
Eletrônicos	38	46
Farmacêuticos	62	63
<b>Materiais de construção</b>	<b>41</b>	<b>56</b>
Maquinaria	51	56
Mineração	59	79
Papel, celulose	50	57
Plástico, borracha	61	68
<b>Petroquímica</b>	<b>80</b>	<b>91</b>
<b>Aço e metalurgia</b>	<b>58</b>	<b>72</b>

Fonte: Amann e Baer (2006), Calculados dos dados da Revista Exame, agosto 1994 e julho 2005.

Outro movimento de grande importância e que esteve intrinsecamente imbricado a concentração dos mercados, após o início da década de 1990, foi o aumento das operações de fusão e aquisição. Na definição de Siffert e Silva (1999), fusões e aquisições são transações efetuadas tendo em vista à junção de duas ou mais firmas em uma única ou a compra de participação acionária em uma firma já existente. Analisam-se conjuntamente esses movimentos, segundo os autores, para obter um *proxy* do mercado corporativo em um determinado período de tempo e região.

Segundo a *Kpmg Corporate Finance*<sup>44</sup>, entre 1994 e 2003 consolidaram-se 3.463 fusões e aquisições, e que os setores onde esses movimentos mais se concretizaram foram os direcionados à produção e comercialização de alimentos, bebidas e tabaco; das instituições financeiras, tecnologia da informação,

<sup>44</sup> A KPMG é uma importante consultoria que realiza desde 1994 uns dos principais levantamentos relacionados às questões do mercado corporativo, a “*Pesquisa de Fusões e Aquisições no Brasil*”.

telecomunicações e indústria do petróleo. O capital estrangeiro esteve presente em aproximadamente 61% das operações efetivadas na década de 1990, com crescimento médio anual de 13%, chegando ao final da década com um crescimento acumulado de 134%, onde os Estados Unidos foi o país que mais investiu seguido da França, Portugal e Espanha (KPMG, 2001). Ainda segundo a KPMG (1998), o valor das fusões e aquisições entre os anos de 1991 e 1998, no Brasil, aproximou-se a US\$142 bilhões, sendo que 51,7% desse valor provenientes das operações relacionadas às privatizações promovidas pelo governo brasileiro.

Ao se analisar a estrutura patrimonial, apresenta-se outro fenômeno aparentemente paradoxal, que fez parte do movimento de centralização também decorrente das mudanças estruturais intensificadas na década de 1990 – principalmente das articulações travadas para a efetivação das privatizações –, que foi o crescimento do nível de aglomeração da economia nacional, expresso em uma elevação da interdependência entre controladores acionários das maiores empresas atuantes no mercado nacional, como indicou Sergio Lazzarini em seu livro “Capitalismo de Laços”, de 2011:

Donos estabelecem laços societários cruzados e participam conjuntamente como sócios de conglomerados empresariais. São aglomerações que surgem devido a dois atributos típicos das redes societárias brasileiras: os consórcios (vários donos associados a um mesmo projeto ou empresa) e as pirâmides de controle (donos com participações em uma empresa intermediária, que, por sua vez, agrega posições em diversas outras). Há até um instrumento legal servindo como amálgama dessas junções: o acordo de acionistas, definindo a distribuição de poder de influência em contextos envolvendo sócios múltiplos (LAZZARINI, 2011, p. 110).

Lazzarini (2011) estrutura parte de sua análise na observação de dois indicadores: *o coeficiente de agrupamento*, que mede o grau em que os donos se aglomeram através de participações conjuntas nas mesmas empresas, e *a distância* entre os atores, que é a quantidade de laços necessários para conectar um ator a outro. Dessas observações o autor afirma:

em 1996, a rede de propriedade brasileira era 29 vezes mais aglomerada (sem prejuízo à conectividade geral dos atores) do que uma rede correspondente com laços formados ao acaso. Em 2009, esse índice saltou para 40. Sob o ponto de vista dos relacionamentos societários, a economia brasileira tornou-se ainda mais alicerçada em aglomerações locais de proprietários, sendo essas aglomerações conectadas por certos atores centrais de ligação — notadamente, atores ligados ao governo e alguns poucos grupos privados domésticos de maior destaque (LAZZARINI, 2011, p.26).



Segundo o autor, os principais atores são aqueles que detêm maior centralidade na rede, ou seja, aqueles que participam de maneira mais ampla de diferentes grupos corporativos e se relacionam com outros atores tão ou mais influentes – ou seja, detêm extensa participação em múltiplas aglomerações. Dentre os que exibiram maiores ganhos de centralidade entre 1996 e 2009 estão os proprietários de natureza pública como o PREVI (fundo de pensão dos funcionários do Banco do Brasil), União Federal, PETROS (fundo de pensão dos funcionários da Petrobras), FUNCEF (fundo de pensão dos funcionários da Caixa Econômica) e os grupos empresariais domésticos como; Participações Morro Vermelho, do Grupo Camargo Correa, o Banco Opportunity, do Banco Nacional, a Família Moreira Salles (grupo Unibanco), JP Morgan Chase, o Grupo Itaú, da família Villela Setubal e o grupo Votorantim, dos Ermírio de Moraes.

A emergência dessa reconfiguração estrutural da economia nacional – fundamentalmente o fortalecimento dos setores já oligopolizados - substanciou a trama institucional que se estabeleceu no alvorecer do século XXI. De um lado, o empresariado e a “banca” que, metamorfoseados pelo estreitamento de suas relações com o capital estrangeiro e assombrados pelas consequências da maior exposição à concorrência internacional, passaram a incluir ainda mais os componentes políticos nos seus cálculos econômicos (FERNANDES, 1981), só que agora de forma mais “moderna”. De outro lado os gerentes, administradores, representantes empresariais e do mercado financeiro, que aumentaram sua relevância social com as reformas operadas nas estruturas de governança dos grandes grupos empresariais. E numa terceira posição à burocracia sindical e estatal, administrando volumosos recursos financeiros e políticos, extremamente fortalecidos com a centralidade tomada pelos fundos de pensão e do BNDES (onde o FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador - figura como o principal meio de financiamento de longo prazo) na viabilização dos grandes negócios, principalmente as privatizações.

Esses sujeitos são o que Francisco de Oliveira (2003), se apropriando de Robert Reich, chamou de “analistas simbólicos” ou “sujeitos monetários”, da acepção cunhada por Robert Kurz; trabalhadores que administram os fundos de previdência complementar e que estão preocupados com o estabelecimento da rentabilidade desses fundos, mesmo que signifique financiar a reestruturação produtiva que produz desemprego de sua base de financiamento. Segundo Francisco de Oliveira (2003),

É isso que explica recentes convergências programáticas entre o PT e o PSDB, o parente paradoxo de que o governo Lula realiza o programa de FHC, radicalizando-o: não se trata de equívoco, nem de tomada de empréstimo de programa, mas de uma verdadeira nova classe social, que se estrutura sobre, de um lado, técnicos e economistas doublés de banqueiro, núcleo duro do PSDB, e trabalhadores transformados em operadores de fundos de previdência, núcleo duro do PT. A identidade dos dois casos reside no controle do acesso aos fundos públicos, no conhecimento do mapa da mina (OLIVEIRA, 2003, p. 147).

Assim, a conformação das formas de atuação do Estado se modelou nas últimas décadas guiadas pelo resultado dos conflitos e sinergias desses três importantes sujeitos políticos e sociais, e pela grande ausência dos interesses dos subalternos. As demandas impetradas pela acumulação de capital, no pós 1990, para os capitalistas atuantes no Brasil e suas linhas auxiliares, não mais exigia uma postura de reorganização, muitas vezes defensivas. A estrutura estava montada. A especialização em commodities e semicommodities, já comentada anteriormente, efetuada pelos grandes grupos empresariais, juntamente com o domínio das fontes de capitalização, consolidaram suas posições de liderança no mercado, o que possibilitou a fruição do novo momento que se abriu na economia internacional; o *super-ciclo* das commodities encabeçado, sobretudo, pela demanda chinesa - apresentando pressões para a acumulação que a dinâmica econômica doméstica não absorvia. Agora não se trata mais de preservar posições, mas de disputar a liderança nos seus respectivos ramos de atuação no mercado regional e global; todavia, para alcançar esses objetivos o Estado nacional teve seu funcionamento novamente calibrado.

### **3.2 A Política Industrial e a Internacionalização das Grandes Empresas Nacionais**

Essa nova “calibragem” começou a concretizar-se de forma mais incisiva com a conformação da política industrial de 2008, quando o Governo Federal anunciou a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP). Inclusive, a inexistência desse tipo de política foi objeto de crítica recorrente das entidades de representação empresarial, como a Confederação Nacional da Indústria (CNI), Federação da Indústria do Estado de São Paulo (FIESP) e o Instituto de Estudo Para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) ao governo do senhor Fernando Henrique Cardoso (1994-2002). Os seguimentos empresariais representados por essas entidades, em linhas gerais, concordaram e apoiaram as reformas liberais e a condução da política econômica impetrada pelo

governo FHC, mesmo fazendo algumas objeções a política cambial e de juros; mas cobravam a implantação de uma política industrial, vista por estes como uma ferramenta indispensável para o desenvolvimento do país.

Essa questão evidencia-se quando observamos algumas publicações confeccionadas por essas entidades, como o documento “*A indústria e o Brasil: Uma Agenda para o Crescimento*” publicado pela CNI em 2002, afirmando que a instabilidade macroeconômica e o excesso de regulações, intervenções e proteções são inimigos do crescimento sustentável, porém evitar a repetição de erros não é suficiente. A agenda do crescimento vai além da estabilidade e do respeito aos fundamentos econômicos. O crescimento precisa ser conscientemente buscado (CNI, 2002).

No documento *O Brasil de Todos Nós* a FIESP expressa essa mesma política, ao reconhecer a importância da estabilidade fiscal e de preços para a formação de um ambiente favorável às decisões de investimento, mas aponta que nem a sustentabilidade do crescimento da economia, nem a relativa estabilização das taxas de câmbio e de inflação poderão ser obtidos sem uma redução rápida e incisiva do elevado déficit externo em transações correntes e assinala a necessidade de implementação de uma política industrial e de comércio exterior que sejam complementares (FIESP, 2002). Segundo Diniz (2010),

Os últimos anos da década de 1990 revelam algumas mudanças [...] do ponto de vista da configuração das forças políticas, surgiram fortes indícios de uma ruptura do consenso em que se sustentou o primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso, baseado na prioridade absoluta da meta de estabilização econômica e disciplina fiscal. No meio empresarial, verifica-se importante fissura no apoio da classe às políticas governamentais. O IEDI, através de um documento amplamente divulgado, a Agenda para um Projeto de Desenvolvimento Industrial, e a Fiesp, esta última já sob a direção de seu novo presidente, Horácio Lafer Piva, assumem uma postura crítica em relação à agenda das reformas. Questiona-se, sobretudo, a forma que assumiu a abertura econômica, o tratamento privilegiado dispensado às empresas estrangeiras, o fechamento do processo decisório e a ausência de política industrial. (DINIZ, 2010, p.110)

Vê-se na postura pragmática da elite empresarial brasileira o que Florestan Fernandes(1981) dizia sobre o grau de racionalidade da ação social – seja ela de natureza econômica ou não – que dependeria da estrutura do campo em que o agente atua socialmente, determinando o seu modo de ajustamento prático.

Um dos primeiros sinais do governo Lula para a execução de uma Política Industrial deu-se com a publicação, em 2003, do “*Roteiro para uma Nova Agenda de*

*Desenvolvimento*”, onde se enfatizava os compromissos com a estabilidade econômica, subordinando a redução dos juros a esse fundamento; já se apontava, contudo, para medidas microeconômicas e reformas institucionais, incorporando grande parte das demandas do empresariado industrial. O documento também estabeleceu como prioridade as questões ligadas à infraestrutura, comércio exterior e a retomada do crescimento, fundamentado no aumento da competitividade nos mercados externo e interno. No que tange as regras para recebimento de apoio governamental, o critério estabelecido para medir a eficiência das empresas seria a competitividade no mercado mundial; onde se delimitaria um tempo durante o qual as empresas contempladas precisariam alcançar o nível de competitividade mundial para a permanência desses aportes (BRASIL, MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, 2003).

Essas intensões se formalizaram na Política Industrial, Tecnológica e de Comercio Exterior (PITCE), documento que foi parte de um conjunto de medidas integrantes do Plano Plurianual (PPA) do Governo Federal. Nas diretrizes do PITCE (2003-2007), o governo expõe uma perspectiva correlata a da CNI e da FIESP sobre os ditames da condução da política econômica dos anos 1990, dizendo que:

A estabilização das principais variáveis macroeconômicas, a redução das taxas de juros, a retomada do crédito interno e externo e a redução do risco Brasil são aspectos centrais para a retomada do investimento privado e do crescimento econômico. Porém, o estabelecimento de uma nova trajetória de desenvolvimento e a superação dos desequilíbrios internos e externos enfrentados pela economia brasileira nas últimas duas décadas requer, igualmente, políticas públicas e reformas que aumentem a eficiência da atividade produtiva e estimulem o aumento da taxa de investimento e de poupança como fração do PIB (BRASIL, 2003, p. 2).

O governo vislumbrou, para a criação da política industrial, o cenário mundial marcado por um novo dinamismo econômico, que se estruturaria na ampliação da demanda por produtos e processos diferenciados e viabilizar-se-ia pelo desenvolvimento de novas tecnologias e de novas estruturas de governança, tanto estatal quanto empresarial. Portanto, os objetivos da PITCE (2003-2007) seriam o aumento da “eficiência econômica e do desenvolvimento e a difusão de tecnologias com maior potencial de indução do nível de atividade e de competição no comércio internacional”, focando no crescimento da eficiência da estrutura produtiva e das exportações das empresas nacionais e estimulando os setores onde o Brasil teria melhores condições de desenvolver vantagens competitivas. Isso abriria caminhos para uma inserção mais ampla nos fluxos de troca da economia internacional. Para tanto, a PITCE 2003-2007 previa a integração entre estratégias econômicas e atuação

diplomática. Pode-se dizer que este documento contém as diretrizes ideológicas e de cunho prático para o que se consolidou posteriormente como a política de construção das campeãs nacionais; o trecho abaixo substantia essa afirmação:

É preciso considerar, ainda, que uma parte substantiva do comércio internacional se dá intrafirmas. As empresas multinacionais ganham proeminência seja pela presença em diversos países, tornando possível a divisão internacional do trabalho intrafirma e interfirmas, seja pelo seu porte, o que viabiliza elevados investimentos em inovação e desenvolvimento de novos produtos e processos. Ou seja, há também uma relação muito próxima entre a atração de investimento direto externo na área industrial e o comércio exterior. Aumentar a inserção externa e a capacidade de inovação da indústria guarda forte relação com o desenvolvimento de sistemas empresariais maiores e mais compatíveis com as dimensões das corporações internacionais. Contar com grandes empresas nacionais que sejam ativas na liderança do crescimento brasileiro é fundamental para consolidar processos inovadores consistentes (BRASIL, 2003, p. 6).

No entanto, foi com o Programa de Desenvolvimento Produtivo (PDP) que a política industrial do governo se tornou mais robusta e abrangente, tendo em vista que o PTCE tinha um direcionamento mais específico para os setores tecnológicos e inovadores, o que não condizia com a base diversificada e de baixo conteúdo tecnológico do grosso da indústria nacional – nem com os interesses corporativos de uma importante parcela do empresariado. O PDP se estruturou sobre as bases do PITCE, mas avançou para o estabelecimento de metas e na organização das funções dos agentes públicos e privados, principalmente na “definição de novas iniciativas direcionadas ao enfrentamento de restrições de Nível Sistêmico” que privilegiaram “medidas com incidência direta sobre o desempenho da estrutura produtiva” fundamentalmente nas questões tributárias e de investimento; e na eleição de “temas de política pública” como o fortalecimento das micro e pequenas empresas, a expansão das exportações, a integração produtiva com a América Latina e Caribe e a integração com a África (PDP 2008-2010, 2008).

Outra mudança de foco se deu nas questões referentes ao conjunto de sistemas produtivos que seriam contemplados pelo PDP, que passou a levar em consideração a diversificada estrutura produtiva doméstica e não um “conjunto fixo e limitado de setores-alvo”. Essa mudança resultou na confecção de cinco estratégias distintas, cada uma de acordo com as especificidades das empresas ou dos sistemas produtivos: “consolidação de liderança mundial”, “conquista de mercados”, “focalização”, “diferenciação e ampliação de acesso”. O objetivo da estratégia de “Liderança Mundial” seria “manter ou posicionar sistemas produtivos ou empresas

brasileiras entre as cinco players mundiais”; o de Conquista de Mercados consistia em “manter ou posicionar o sistema produtivo local entre os cinco maiores exportadores mundiais” e o de diferenciação pretendia “posicionar empresas brasileiras entre as cinco principais em seu mercado de atuação” (PDP 2008-2010, 2008).

Dentre as principais metas elencadas – denominadas de Metas-País - estavam o aumento da taxa de investimento, de 17,6% do produto interno bruto em 2007 para 21% do PIB em 2010, e, principalmente, a ampliação da participação das exportações brasileiras no comércio mundial, de 1,18% em 2007 para 1,25% em 2010. Para alcançar as metas, segundo o PDP, o Governo Federal lançaria mão de algumas categorias de instrumentos, dentre eles os “instrumentos de incentivo: crédito e financiamento, capital de risco e incentivos fiscais”, onde o BNDES teria centralidade com a criação e ampliação de linhas de financiamento.

Nesse caminho se executaria os “Programas Estruturantes para Sistemas Produtivos”, que – segundo o PDP – seriam os principais “instrumentos para a consecução das Metas-País” por recobrir uma “grande diversidade de sistemas produtivos”. Cada programa foi definido com objetivos específicos, absorvendo as estratégias adequadas a cada caso: “liderança mundial, conquista de mercados, focalização e ampliação de acesso.” Os programas, assim, foram distinguidos em três categorias: programas mobilizadores em áreas estratégicas, programas para fortalecer a competitividade e programas para expandir a liderança.

Vê-se nesses ditames da política industrial os “esforços” para implantação das demandas impostas pelos processos de acumulação de capital ao empresariado atuante no Brasil, especialmente as de expansão das atividades para outros países e continentes, extrovertendo em grande medida as posições oligopolistas que algumas empresas já gozavam no mercado interno.

### **3.3 O BNDES e as Grandes Empresas: Consolidação das Posições de Liderança e Internacionalização**

O BNDES foi o principal meio de materialização das intensões da política industrial; além de ter seus quadros técnicos engajados na coordenação dos “Programas para Consolidar e Expandir a Liderança”, os desembolsos do Banco aumentaram vertiginosamente após o ano de 2007, atingindo as cifras de R\$168,4 bilhões em 2010, R\$190,4 bilhões em 2013 e 187,8 bilhões em 2014. A elevação contínua dos desembolsos provocou uma importante alteração no padrão de

financiamento dos investimentos em indústria e infraestrutura no decorrer dos anos 2000, onde os créditos do BNDES compunham 19% e os lucros retidos pelos investidores 57% em 2005, passando posteriormente para 39,6% e 43,3%, respectivamente, em 2009 (ALÉM; CAVALCANTI, 2005).

O estatuto do Banco prevê, no Artigo 10<sup>45</sup>, as formas de atuação no âmbito internacional; desde a captação de recursos junto a entidades financeiras, do financiamento de aquisição de ativos por empresas nacionais, ao fomento e financiamento à exportação de serviços e produtos – “inclusive serviços de instalação, compreendidas as despesas realizadas no exterior associados à exportação”. Segundo Além e Cavalcanti (2005),

Em meados de 2002, a diretoria do BNDES aprovou as diretrizes para o financiamento aos investimentos de empresas brasileiras no exterior. Essas diretrizes tinham por objetivo orientar a criação de uma linha capaz de estimular a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras no mercado internacional, pelo apoio à implantação de investimentos ou projetos a serem realizados no exterior, promovendo o incremento das exportações brasileiras. Em seguida, foi feita uma alteração no Estatuto do Banco, em que se passou a permitir o apoio a empreendimentos no exterior, desde que estes resultassem no estímulo à exportação de produtos domésticos. Embora tendo suas diretrizes aprovadas, a linha de financiamento a empresas brasileiras para investimentos no exterior permaneceu em estágio embrionário, o que não impediu que algumas empresas chegassem a apresentar formalmente consultas ao BNDES, objetivando esse tipo de apoio financeiro (ALÉM; CAVALCANTI, 2010, p. 69-70).

Porém, foi apenas no ano de 2005 que o Banco aprovou a primeira operação na linha de internacionalização. Nesse contexto o Banco atuou de maneira extremamente ativa na consolidação das grandes empresas nacionais no mercado doméstico e nos processos de internacionalização, mediante o financiamento da expansão da capacidade produtiva doméstica e no financiamento direto às operações de internacionalização (ALEM; CAVALCANTI, 2010). Como exemplo desses processos tomaremos os casos analisados pelo pesquisador do IPEA, Mansueto

---

<sup>45</sup> Art. 10 O BNDES poderá também:

I - contratar operações, no País ou no exterior, com entidades estrangeiras ou internacionais, sendo lícita a aceitação da forma e das cláusulas usualmente adotadas nos contratos internacionais, inclusive o compromisso de dirimir por arbitramento as dúvidas e controvérsias; II - financiar a aquisição de ativos e investimentos realizados por empresas de capital nacional no exterior, desde que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do País; III - financiar e fomentar a exportação de produtos e de serviços, inclusive serviços de instalação, compreendidas as despesas realizadas no exterior, associadas à exportação (Decreto nº 6.322, 2007)

Almeida, no texto “Desafios da Real Política Industrial Brasileira do Século XXI”, de 2009.

Almeida (2009) toma para análise a relação do BNDES com os grupos Bertin, JBS e Brasil Foods. Segundo o autor, o BNDES fez uma aplicação direta no grupo Bertin de R\$ 2,5 bilhões. Além de financiador, o Banco também fazia parte da composição acionária do grupo com 26,92%. O Bertin possuía as maiores unidades industriais de carnes da América, em Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, unidades de produção no Paraguai, Uruguai e na Itália, além de escritórios e centros de distribuição em diversos países, o que o fazia figurar entre os 100 maiores do Brasil. Em 2008, com um faturamento de R\$7,5 bilhões – o autor destaca que o grupo começou a internacionalizar-se em 2006 com a ajuda do BNDES e em 2007 fez a aquisição de 50% do grupo italiano Riggamonti.

Já a JBS, com a ajuda do BNDES, iniciou o seu processo de internacionalização em 2005, adquirindo a Swift na Argentina; em 2007 a empresa incorporou a Swft Foods and Company no EUA para, logo em seguida, adquirir 50% da Inalca (Itália). A compra da Swift Foods possibilitou a JBS o domínio mundial do mercado de carnes, liderando as vendas no Brasil, Argentina e Austrália. Mas o principal mercado do grupo era o norte-americano, onde a empresa atuou ativamente concretizando importantes F&A (fusões e aquisições), como descreve Almeida (2010):

Em 2008, o grupo anunciou a compra de mais três empresas americanas no ramo de carnes (National Beef, Smithfield Beef e Tasman), aumentando sua capacidade de abate de gado bovino de 47,1 mil para 79,2 mil cabeças/dia. Em setembro de 2009, a empresa anunciou a compra da Pilgrim's Pride, a maior empresa dos EUA na venda de aves, e a aquisição do grupo Bertin, que resultou na maior empresa de proteína animal do mundo, com um faturamento de US\$ 28,7 bilhões, e no segundo maior grupo privado do Brasil, atrás apenas da companhia Vale. De acordo com reportagem da revista Exame, o BNDES sempre esteve por trás da agressividade do grupo JBS/Friboi na compra de empresas no Brasil e no mundo (ALMEIDA, 2010, p. 30).

No terceiro caso – o da fusão entre Sadia e Perdigão – que conformou a Brasil Foods, o BNDES teve um papel central junto com alguns fundos de pensão, especificamente o PREVI e o PETROS, que detinham juntos 26% da Perdigão e o PREVI, isoladamente, 7,33% da Sadia. Em 2008 o banco emprestou R\$342,7 milhões para a Perdigão e R\$329,8 milhões à Sadia. Nesse mesmo ano a Sadia passou por um processo de reestruturação patrimonial, por conta de diversos prejuízos causados por operação com derivativos cambiais, que culminou na fusão com a Perdigão, tendo como resultado a Brasil Foods. Além dessas operações de crédito, o BNDES passou



a controlar 3% do capital da Brasil Foods. A fusão permitiu a essas empresas figurar entre as cinco maiores empregadoras e exportadoras da economia nacional e entre os dez maiores grupos empresariais do ramo alimentício de todo o continente americano.

Pode-se ver, nesses três exemplos do setor de alimento, o importante papel do Estado na consolidação das posições de liderança e na internacionalização dos grandes grupos empresariais. Nesse mesmo estudo, Almeida (2010) levanta outras evidências do protagonismo estatal, ao constatar que das 30 maiores multinacionais brasileiras - classificadas pelo critério de receita bruta de vendas e atuação direta no mercado internacional -, 80% se relacionavam com o governo, fosse por meio de participação direta do BNDESPar e/ou fundos de pensão de estatais, ou por meio de projetos em comum com a Petrobras. O autor dá como exemplo a parceria da Petrobras com a Braskem - empresa do grupo Odebrecht e maior empresa petroquímica da América Latina - que juntas compraram as empresas do grupo Ipiranga (ALMEIDA, 2010, p. 47). Os dados divulgados pelo Valor Econômico apontaram que, entre 2005 e julho de 2011, o BNDES proveu R\$ 12,7 bilhões em projetos de internacionalização, contemplando 18 empresas em 23 operações.<sup>46</sup>

A internacionalização recente da grande engenharia nacional também fez parte desse mesmo processo: o governo brasileiro atuou de maneira contundente, articulando não só os meios financeiros, mas também os meios técnicos e políticos para a expansão oligopolista desse setor.

Um fato importante trazido por Valdez (2011) - que ajuda a entender as articulações político-institucionais que conduzem o sentido<sup>47</sup> das ações estatais - é que em 1998 o BNDES contratou um consórcio de consultores para a confecção dos Eixos Nacionais de Integração e Desenvolvimento, que serviu de base para o programa de investimento lançado pelo governo federal denominado de Avança Brasil que, no ano 2000, foi incorporado, na Reunião de Chefes de Estado Sul-Americanos, à Iniciativa de Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA), como salientou o então Presidente Fernando Henrique Cardoso:

A integração física de nosso espaço tornou-se um dos objetivos das propostas de planejamento que levamos à discussão dos presidentes dos países da América do Sul [...] Adotamos um novo conceito de planejamento, defendido pelo empresário

---

<sup>46</sup> Valor Econômico. Revista Multinacionais Brasileira, 2011.

<sup>47</sup> "Sentido" na perspectiva adotada por Caio Prado Jr. - Formação do Brasil Contemporâneo.

Eliezer Batista<sup>48</sup>, experiente conselheiro de governos, que [...] substituiu a política de fortalecimento de “polos” de desenvolvimento pela criação de “eixos” de desenvolvimento, motivados por uma visão mais favorável a desconcentração do progresso social e econômico (CARDOSO, 2006 apud KUNRATH, 2010, p. 36).

A IIRSA fez mais do que estabelecer negócios altamente lucrativos para as empresas envolvidas em sua execução: atuou no sentido de facilitar o movimento acumulativo global do capital. Segundo as fontes oficiais, a IIRSA teria como objetivo a promoção do desenvolvimento da infraestrutura de transporte, de energia e de comunicação sob uma perspectiva regional, visando à integração física dos doze países da América do Sul para alcançar um padrão de desenvolvimento territorial equitativo e sustentável. O projeto da IIRSA esteve dividido em dez eixos de integração para articular o espaço da América do Sul: Eixo Andino; Eixo Andino do Sul; Eixo de Capricórnio; Eixo da Hidrovia Paraguai – Paraná; Eixo Amazonas; Eixo do Escudo Guianense; Eixo do Sul; Eixo Interoceânico Central; Eixo MERCOSUL – Chile; Eixo Peru – Brasil – Bolívia. Junto com o projeto *Plan Plueba Panamá*, de acordo com Ana Ester Ceceña (2011), a IIRSA configurou-se como

[...] um projeto de mercantilização total da natureza para uso massivo desde o centro do México até a ponta da Terra do Fogo (extremo sul da Argentina). Não se trata da exploração dos elementos naturais para o uso doméstico, nem local nem nacional, mas de sua exploração de acordo com as dimensões de um comércio planetário sustentado, em cerca de 50%, por empresas transnacionais. A infraestrutura que se propõe – e que se requer – é justamente a que permitirá à América Latina a se converter em uma peça chave no mercado internacional de bens primários, ao custo da devastação de seus territórios, abrindo ‘novamente’ essas veias de abundância que sangram a *Pachamama* e que alimentam a acumulação de capital e a luta mundial pela hegemonia. O desenho desta infraestrutura vai do coração às extremidades, do centro da América do Sul até os portos no caso de IIRSA e de Colômbia-Panamá até a fronteira com os Estados Unidos no caso do Projeto Mesoamericano, novo nome do *Plan Puebla Panamá* (CECEÑA, 2011)

### 3.4 Do Estado para a Odebrecht – BNDES e Itamaraty

Como expomos anteriormente, o processo de internacionalização da Odebrecht vem de longa data, mas foi no início dos anos 2000 que se ampliou e reencontrou – podemos dizer – a trajetória da política externa e industrial do governo, com todo o seu aparato diplomático e financeiro voltado para o fortalecimento regional e global das grandes empresas nacionais.

---

<sup>48</sup> Eliezer Batista, conselheiro de FHC, foi ministro de minas e energia, presidente da Vale do Rio Doce e pai do empresário Eike Batista.

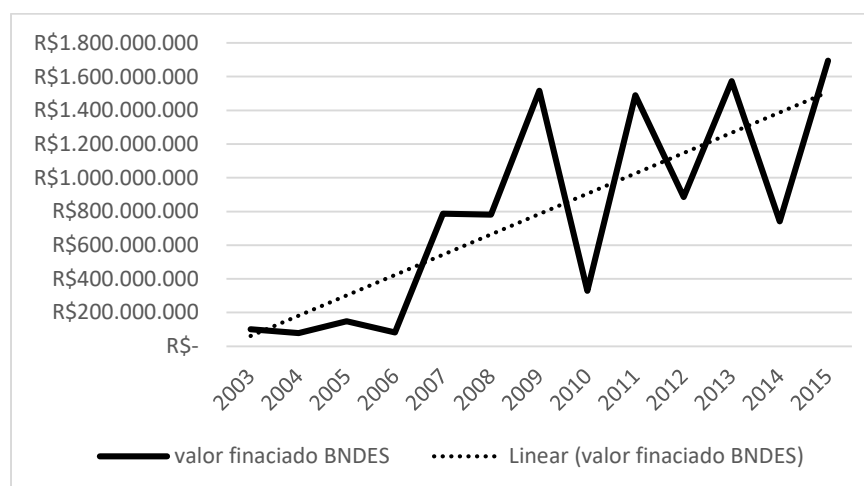
Os dados disponibilizados pelo BNDES, ilustrados no gráfico 18, demonstram a trajetória dos aportes creditícios do Banco para a construtora no início dos anos 2000. Esses créditos se viabilizaram de forma contundente a partir da elaboração da resolução de número 1.189/2005, que procurou – segundo o Banco – estimular a inserção e o fortalecimento das empresas com participação de capital nacional no mercado internacional através do apoio à aquisição de ativos e à realização de projetos ou investimentos no exterior, desde que contribuíssem para o desenvolvimento econômico e social do País. A linha de crédito utilizada nesse processo foi a BNDES–EXIM Pós-Embarque, onde a Odebrecht era à exportadora dos bens e serviços de engenharia e o Estado demandante do serviço, importador e devedor, assumindo as despesas da importação. A empresa foi beneficiária de 70% dos créditos disponibilizados pelo banco para obras e serviços de engenharia no exterior, somando US\$8,4 bilhões de dólares entre os anos de 2007 e 2015, mas os aportes do Banco não ficaram restritos a essa modalidade; a Odebrecht também contratou através das linhas BNDES FINAME e BNDES automático<sup>49</sup> e Operações de Exportação Pré-embarque<sup>50</sup>. Foram 399 operações FINAME e BNDES automático que totalizaram aproximadamente R\$279 milhões entre os anos de 2005 e 2011. Já as contratações via Pré-embarque ficaram restritas a duas operações efetuadas em 2009 que totalizaram aproximadamente R\$ 170 milhões.

---

<sup>49</sup> A linha de financiamento BNDES FINAME a produção e aquisição de máquinas e equipamentos, já a BNDES automático financia os investimentos para a implantação, ampliação, recuperação e modernização de instalações e/ou atividades nos setores de indústria, infraestrutura, comércio, prestação de serviços, agropecuária, produção florestal, pesca e aquicultura. Para maior detalhamento ver o seguinte endereço eletrônico: [www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatgico](http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatgico), acessado em 01/04/2017

<sup>50</sup> Na linha Pré-embarque o financiamento é destinado à produção dos bens e serviços destinados à exportação. Este apoio conta com a intermediação de um agente financeiro credenciado ao BNDES, em geral bancos comerciais com os quais o exportador já mantém relacionamento, e que são os tomadores do risco de crédito do exportador perante o BNDES. Ver [www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos/exportacao/como-funciona-apoio-exportacao](http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos/exportacao/como-funciona-apoio-exportacao), acessado em 01/04/2017.

**Gráfico 18 – Brasil – Financiamento BNDES – Odebrecht (2003-2015)**



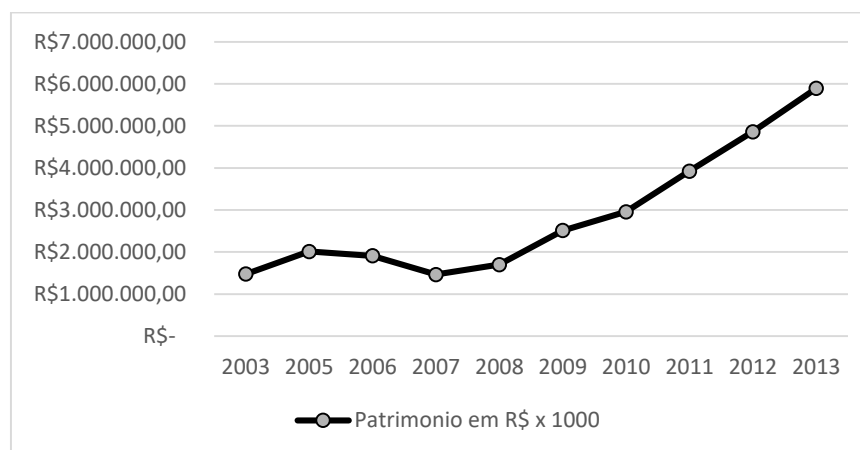
Fonte BNDES, elaboração Própria.

Os créditos foram destinados à prestação de serviços de engenharia, fundamentalmente, nos países da América Latina e da África, sendo a República Dominicana e a Argentina os países que receberam os maiores volumes de crédito, agregando respectivamente 22 e 25 por cento do total, seguidos de Angola, Venezuela e Cuba que concentraram respectivamente 13, 17, e 10 por cento. Durante a primeira década dos sec. XXI a empresa viu a lucratividade e suas capacidades de realizar investimentos crescerem vertiginosamente, bem como o seu patrimônio líquido (medida contábil que expressa efetivamente a riqueza da construtora) como vimos no gráfico 18.

A equipe de funcionário saiu de 21 mil no início da década – com 73% empregados no Brasil e 27% no exterior – para 87 mil em 2009, quando 49% da força de trabalho empregada tinha origem no exterior. As áreas de negócios também se avolumaram, saindo de duas (construção e petroquímica) para 12. O então Diretor-Presidente da Organização, Marcelo Odebrecht, no relatório anual do ano de 2010 fez o balanço da década expressando que:

Os resultados que obtivemos no ano evidenciam a consolidação de um ciclo de crescimento que atravessou toda a década 2000-2009. Enquanto em 2000 enfrentamos um prejuízo de R\$ 99 milhões, em 2009 exibimos um resultado líquido de R\$ 1,6 bilhão (antes das participações); o *backlog* (contratos em carteira) de nossas empresas de serviços saltou de US\$ 3 bilhões em 2000 para US\$ 20,4 bilhões em 2009 (ODEBRECHT,2010).

**Gráfico 19 – Brasil – Evolução do patrimônio líquido da Construtora Odebrecht em R\$ x 1000 (2003-2013)**



Fonte: Revista “O empreiteiro”, elaboração própria.

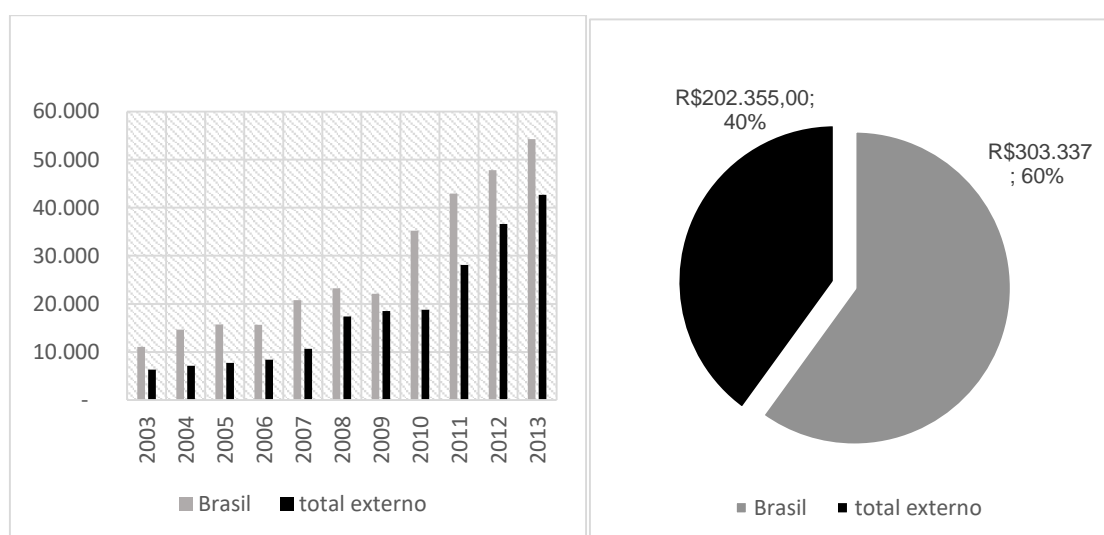
Uma expressão importante desse processo são os resultados dos “*Rankings FDC das Multinacionais Brasileiras*” elaborados ao longo dos anos 2000. A Odebrecht manteve-se sempre entre as empresas com os maiores índices de transnacionalidade<sup>51</sup>- a síntese dos indicadores medidos pelo ranking -, chegando a ocupar o topo do ranking em 2014. Segundo as informações referentes ao ano de 2009, a empresa detinha subsidiárias em dezessete países, sendo 47% dessas na América Latina, 6% na América do Norte, 12% na Europa, 24% no continente Africano e 12% no Asiático, demonstrando uma grande capilaridade operacional. A partir dos dados fornecidos pelo pesquisador Pedro Henrique Campos, Gonçalves (2017) constatou que, entre 2003 e 2012, a Odebrecht concentrou 94 dos 176 projetos executados pela engenharia nacional no exterior.

O gráfico 18 evidencia a evolução da receita bruta anual e o total da receita bruta acumulada da Odebrecht entre 2003 e 2013, mostrando a importância dos negócios fora do país para formação do caixa da empresa, que totalizaram 40% das

<sup>51</sup> O índice é a resultante da razão entre os ativos no exterior e os ativos totais, mais razão das receitas no exterior e receitas totais somadas ao número de funcionários no exterior sobre os funcionários totais:  $\frac{\text{Ativos no exterior}}{\text{ativos totais}} + \frac{\text{receitas no exterior}}{\text{receitas totais}} + \frac{\text{funcionários no exterior}}{\text{funcionários totais}}$ .

receitas acumuladas. Esses dados também evidenciaram uma diferença importante no que diz respeito aos determinantes da internacionalização entre a primeira investida na década de 1970 e a que se realizou nos anos 2000 – na década de 1970, a previsão de arrefecimento do mercado interno foi um dos determinantes, segundo Odebrecht (2008), já destacado aqui nesse texto, o que não é o caso dos anos 2000, onde o crescimento da economia doméstica manteve uma certa estabilidade, com uma tendência de elevação dos investimentos, o que garantiu a elevação contínua das receitas da empresa nesse período.

**Gráfico 20 – Brasil – Evolução da receita bruta externa, receita bruta interna e receita bruta acumulada em milhões de reais (2003-2013)**

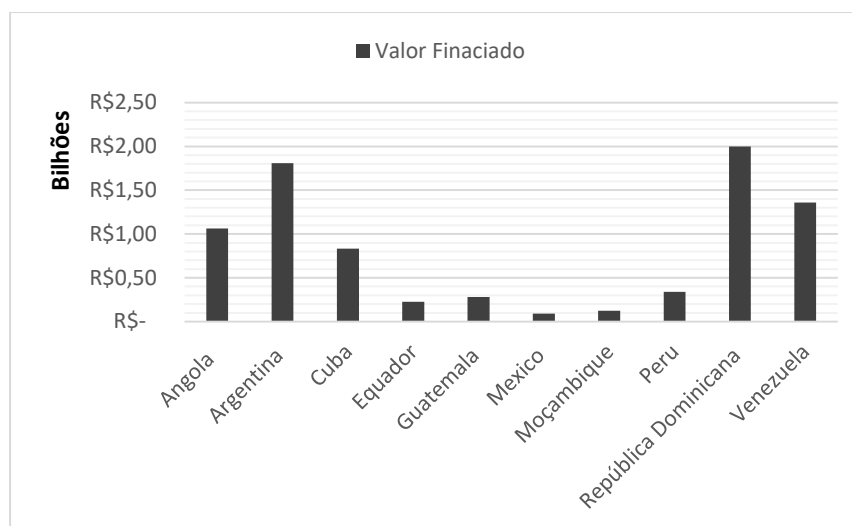


Fonte: Odebrecht, elaboração própria.

A distribuição espacial dos aportes creditícios se alinhou às premissas das estratégias definidas na política industrial (PITCE/PDP), que indicou para o estreitamento prioritário das relações comerciais com a América do Sul, Caribe e África – tendo a Argentina e a República Dominicana como destinos preponderantes. Segundo o BNDES, desde o ano de 2003, a integração regional passou a ter grande importância na definição das políticas do Banco, levando em consideração a centralidade dessa estratégia na política externa do governo federal: “a política do BNDES de apoio ao comércio exterior, articulada às prioridades definidas pelo governo federal, desenvolverá tratamento diferenciado às operações com os países do Mercosul e demais vizinhos sul-americanos.” (BNDES, 2003). Deste modo, os aportes creditícios teriam o objetivo de reduzir os custos do comércio exterior,

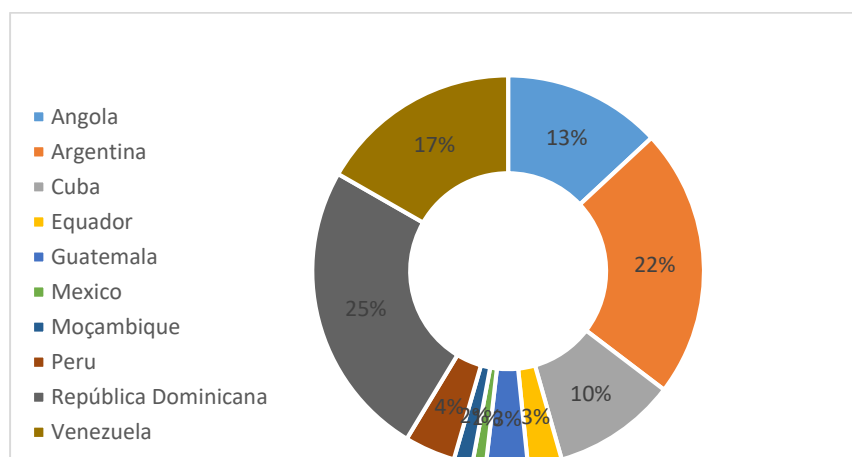
aumentar os fluxos de comércio entre aos países sul-americanos e adicionar competitividade comercial à região, financiando as exportações de produtos da engenharia brasileira, com o intuito de aprimorar as conexões físicas da América do sul (BNDES, 2005).

**Gráfico 21 – Brasil – Valor financiado por País em R\$ (2003-2013)**



Fonte: BNDES, elaboração própria.

**Gráfico 22 – Brasil – Distribuição percentual dos créditos por país demandante (2003-2013)**



Fonte: BNDES, elaboração própria.

O apoio à internacionalização não ficou restrito ao BNDES, a infantaria do Estado foi composta por diversas instituições que, de maneira articulada, deram

suporte para viabilizar a atuação internacional das empresas. Dentre as principais estiveram: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI); Secretaria de Assuntos Internacionais (SAIN); Ministério das Relações Exteriores - Itamaraty (MRE); Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX); *Corporación Andina da Fomento* (CAF).

A ABDI foi criada em 2004 pelo governo federal objetivando a promoção e execução da política industrial, em consonância com a lei 11.080 que regulamentou as políticas de ciência, tecnologia, inovação e de comércio exterior. A Agência é ligada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e atua fazendo o elo entre o setor público e privado, como entidade de apoio técnico sistemático às instâncias de articulação e gerenciamento da política industrial.<sup>52</sup>

Já a SAIN é um órgão específico e diretamente subordinado ao Ministro da Fazenda, com a devida função de tratar questões envolvendo a economia brasileira no seu relacionamento com os demais países, blocos econômicos e organismos internacionais, prestando assessoria técnica especializada.

Para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira, o governo criou a APEX-Brasil. A agência articula “missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião.” Também mantém Centros de Negócios (CNs) que funcionam como plataformas auxiliares no processo de internacionalização e oferecem serviços tanto para a expansão das exportações como para a realização do IDE, quanto de planejamento estratégico de internacionalização, de pesquisa de mercado, de apoio à instalação local e de logística e distribuição.<sup>53</sup>

O governo, além disso, aumentou paulatinamente a participação do BNDES no CAF, a exemplo de 2007 quando o Banco - segundo o Banco Central do Brasil

---

<sup>52</sup> “A ABDI contribui para a construção de agendas de ação setoriais e para os avanços no ambiente institucional, regulatório e de inovação no Brasil.” Disponível em: [http://www.abdi.com.br/paginas/sobre\\_abdi.aspx](http://www.abdi.com.br/paginas/sobre_abdi.aspx). Acesso em: 15 de maio de 2017.

<sup>53</sup> Disponível em: [www.apexbrasil.com.br/quem-somos](http://www.apexbrasil.com.br/quem-somos). Acesso em: 17 de maio de 2017.



(2007)<sup>54</sup> - fez um aporte de R\$ 200 milhões, com o objetivo de aprofundar a integração com a Comunidade Andina.<sup>55</sup>

Mas foi o Itamaraty, Ministério das Relações Exteriores, o grande articulador junto com o BNDES, da expansão das grandes empresas nacionais, especialmente a grande engenharia.<sup>56</sup> O ministério conta com o Departamento de Promoção Comercial e Investimento (DPR) e à rede de Setores de Promoção Comercial instalados nas embaixadas e consulados para - além de outras funções - contribuir com a internacionalização das empresas brasileiras.

Durante o período analisado, especificamente na primeira década dos anos 2000, viu-se uma importante sinergia entre a política de integração regional praticada pelo Itamaraty e as necessidades e possibilidades de expansão das grandes empresas nacionais, como ficou expresso nos escritos do Chanceler Celso Amorim, quando fez um breve balanço das atividades dos dois primeiros anos do governo Lula (2003-2011)<sup>57</sup>:

Tem alta prioridade na agenda externa brasileira a construção de uma América do Sul politicamente estável, próspera e unida, como afirmou o presidente já em seu discurso de posse. Marco importante da integração sul-americana foi a reunião de presidentes da América do Sul, em Cusco (dezembro de 2004), que deu origem à Comunidade Sul-Americana de Nações. A criação de uma verdadeira comunidade de nações constitui um processo necessariamente complexo. Basta lembrar que a Europa levou cinquenta anos para concretizar uma união. Na verdade, o processo de criação de uma comunidade sul-americana de nações avança mais rápido do que se poderia imaginar. De 2003 para cá, concluímos o acordo, entre o Mercosul e a Comunidade Andina de Nações (CAN) e foram concebidos diversos projetos para a integração da infraestrutura, em transportes, comunicações e energia, no contexto da Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Sul-Americana, a IIRSA. Essa integração física do continente, nunca é demais lembrar, constitui parte essencial do projeto de desenvolvimento do próprio Brasil. A ligação rodoviária do Acre ao Pacífico, via Peru, por exemplo, além de seu significado histórico, terá impacto econômico significativo para o progresso do Oeste brasileiro (BRASIL, MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, s/d).

---

<sup>54</sup> Relações econômico-financeiras com o exterior. 2007. In: Relatório Anual 2007. Ano 2007. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2007/rel2007cap5p.pdf>. Acesso em: 17 de maio de 2017.

<sup>55</sup> O CAF é um banco de desenvolvimento fundado em 1970 – formado por 19 países (17 da América Latina e Caribe, Espanha e Portugal) e por 14 bancos privados da região – que promove operações de crédito, recursos não reembolsáveis e apoio em estruturação técnica e financeira de projetos dos setores público e privado. Ver :[www.caf.com/pt/sobre-caf/quem-somos](http://www.caf.com/pt/sobre-caf/quem-somos), acessado em 01/06/2017

<sup>56</sup>O Itamaraty é responsável pelas relações internacionais do Estado brasileiro e tem mais de 220 representações no mundo, que atuam na promoção da política externa e na assistência aos cidadãos e empresas. Ver [www.itamaraty.gov.br/pt-BR/o-ministerio](http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/o-ministerio).

<sup>57</sup> Ver: <http://www.itamaraty.gov.br/component/content/article/163-discursos-artigos-e-entrevistas/7788-a-politica-externa-do-governo-lula-dois-anos-artigo-do-ministro-das-relacoes-exteriores-embaxador-celso-amorim-publicado-na-revista-plenarium>.

A ligação rodoviária que Celso Amorim mencionou, foi construída, em grande parte, por um consócio liderado pela Odebrecht e tinha como objetivo facilitar o escoamento de mercadorias brasileiras pelo oceano Pacífico, especialmente a soja produzida no norte e centro-oeste do país.

Segundo o Itamaraty – no documento de balanço do período 2003 - 2010<sup>58</sup> - a política externa brasileira se estruturou em quatro grandes eixos, tendo como prioridade o eixo da América do Sul. Esse eixo se estruturou em dois pilares, a União de Nações Sul-Americanas (UNASUL) e o Mercosul. Dentre os objetivos específicos da UNASUL estavam o desenvolvimento da infraestrutura para a interconexão da região e a integração energética, industrial e produtiva. Nesse sentido, foi criado o Conselho Energético da América do Sul em 2007, integrado pelos ministros de Energia dos países membros. Posteriormente, em 2010, foi aprovado pelos chefes de Estado o Plano de Ação para a Integração Energética Regional, juntamente com o projeto de Diretrizes da Estratégia Energética Sul-Americana.

No que concerne às questões cooperação para melhoria e aperfeiçoamento da infraestrutura da região, a lógica da implantação dos projetos perpassava pela facilitação e promoção da circulação de bens e serviços; como a construção de pontes internacionais e corredores rodoviários que conectavam os oceanos Atlântico e Pacífico. Esses projetos contaram com concessão de financiamento do governo brasileiro, através do BNDES, como já destacamos anteriormente, bem como com o protagonismo das empresas brasileiras, principalmente as construtoras Camargo Correa, Andrade Gutierrez e OAS e em especial a Odebrecht, que como já foi relatado, concentrou 94 dos 176 contratos da engenharia nacional fora do país entre os anos de 2003 e 2012; e as empresas fornecedoras de máquinas, equipamentos e materiais de transporte, como a Embraer, Alstom, Confab e Mercedes-Benz do Brasil. Segundo o Itamaraty;

O movimento inicial na coordenação de projetos de integração física foi a Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA), lançada no ano 2000, com mandato de dez anos, por ocasião da Cúpula de Brasília, primeira reunião dos 12 presidentes da América do Sul. Ao longo de uma década, formou-se ampla base de conhecimento, fruto da institucionalização de um foro técnico de diálogo entre os ministérios competentes dos 12 países, apoiada na metodologia elaborada com apoio dos bancos de fomento que apoiam a IIRSA (BID, CAF e Fonplata). Com base em universo de mais de 500 projetos, definiu-se, na III Reunião de

---

<sup>58</sup> O documento pode ser visto no seguinte endereço eletrônico:  
<https://sites.google.com/site/andreeiras/BalancoPolExt2003-2010.zip?attredirects=0&d=1>

Presidentes da América do Sul (Cusco, dez/04), uma carteira de 31 projetos prioritários, que formam a Agenda de Implementação Consensuada (AIC). Se a IIRSA obteve êxito no que diz respeito à implantação de metodologia e estabelecimento de uma carteira de projetos prioritários, o mesmo não pode ser dito quanto à viabilização de financiamentos para as obras. Não obstante a presença do BID, CAF e Fonplata no Comitê de Coordenação Técnica (CCT) da IIRSA, e de sua contribuição financeira para a elaboração desses projetos, a maior parte dos resultados obtidos nos últimos anos no desenvolvimento da infraestrutura física regional em termos de obras executadas podem ser atribuídos aos programas brasileiros de financiamento à exportação, a cargo do BNDES e do BB-Proex, bem como à atuação individual da CAF. O Brasil aprovou, desde 2003, mais de US\$ 10 bilhões em financiamento a obras de infraestrutura na região. O BID, por sua vez, tem se limitado a prover financiamento para estudos e projetos. As expectativas originais, quando do lançamento da Iniciativa, em 2000, eram não apenas de que o BID poderia aportar maior volume de financiamentos, mas também de que os projetos sob a denominação IIRSA poderiam obter uma chancela ou selo de qualidade que lhes assegurasse maior acesso ao crédito internacional, para o quê o trabalho de divulgação feito pelos bancos teria importante papel a desempenhar. O advento da Unasul serviu de catalisador para o reenfoque da IIRSA pelos países membros. A necessidade de aprofundar a discussão dos projetos e, sobretudo, de buscar alternativas em nível político e não apenas técnico para a questão crucial do financiamento levou à criação, em agosto de 2009, por decisão presidencial, do Conselho de Infraestrutura e Planejamento da Unasul (Cosiplan). Com essa medida, os países buscam conferir o devido suporte político e estratégico, no mais alto nível, às atividades desenvolvidas na área de integração da infraestrutura física regional. As reuniões de Delegados dos países membros, entre dez/09 e abr/10, pavimentaram o caminho para a instalação do Cosiplan, em junho de 2010, em reunião ministerial em Quito. Foram elaborados, mediante negociação entre as delegações, projetos de Estatuto, Regulamento e Linhas de Ação para o Conselho (BRASIL, MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, s/d).

Já nas instancias deliberativas do Mercosul, a atuação se estruturou na busca por facilitar a livre circulação de bens e serviços assim como na busca de harmonização das legislações dos países membros com o objetivo de facilitar a integração econômica. Nesse período se estruturou o Fundo para a Convergência Estrutural (Focem) que tem o objetivo de ajudar os países membros a sanarem, fundamentalmente, parte dos problemas relacionados a infraestrutura energética, habitação, educação e transportes.

### **3.5 Contratos da Odebrecht com o Financiamento do BNDES**

O ativismo direto do Itamaraty no agenciamento dos principais contratos da Odebrecht financiados pelo BNDES, **listados no anexo I**, pôde ser percebido nos documentos “reservados” divulgados pelo ministério à imprensa em junho de 2015, que relataram a atuação diplomática durante os anos de 2003 e 2010. Esses documentos seriam reclassificados como “secretos” a pedido do diretor do

departamento de documentação e comunicação do Itamaraty, o senhor ministro João Pedro Corrêa Costa, mas após publicização do fato a decisão foi revista e os documentos divulgados.

No caso dos contratos com a República Dominicana a viabilidade política e institucional da atuação da Odebrecht se deu através de diversos acordos firmados pelo governo brasileiro e o governo dominicano, principalmente o Acordo de Cooperação Técnica, em 06 de fevereiro de 2006 e promulgado através do decreto de nº 7.104 em 10 de fevereiro de 2010. Este processo de aproximação foi precedido por diversas intervenções diplomáticas da embaixada brasileira em São Domingos e da Secretaria de Estado de Relações Exteriores. Uma dessas intervenções se deu no decorrer da visita de trabalho efetivada pelo então presidente da República Dominicana, Hipólito Mejía em 17 de novembro de 2003, relatada no documento reservado da Secretária de Relações Exteriores do Brasil, nº00250, expedido em 05 de dezembro de 2003, onde o recém-eleito presidente do Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, dentre outras questões acerca da relação bilateral entre os países, destaca o interesse do governo brasileiro na ampliação das atividades das empresas brasileiras no mercado dominicano e aponta para a construção de uma política de facilitação de crédito via BNDES para que tal ampliação se concretize. Nessa mesma conversa, segundo o documento, o presidente Mejía cita as construtoras Odebrecht e Mendes Junior como empresas importantes para modernização de seu país, apontando a relevância da obra concessionada entre as duas construtoras - o aqueduto que irrigaria uma grande região árida da República Dominicana.

Desta feita, na República Dominicana os empréstimos foram destinados à exportação de bens e serviços de engenharia para obras ligadas à geração de energia elétrica, como a Central Hidroelétrica de Pinalito, Usina Hidroelétrica de Palomino e principalmente para a construção de uma termoelétrica em 2015 onde foi destinado R\$ 608 milhões de reais - o maior contrato estabelecido entre a empresa e o BNDES. Os empréstimos também foram destinados a obras de melhoramento da infraestrutura através da abertura de estradas, construção de viadutos (ver em Anexos).

A Argentina foi o País onde se consolidou o maior número de contratos estabelecidos entre a Odebrecht e o BNDES, concentrados nas exportações de bens e serviços para atividades ligadas ao transporte de gás e distribuição de água. A diplomacia brasileira atuou de maneira direta na liberação dos empréstimos, dando parecer favorável e cobrando agilidade ao CONFIG – Comitê de Financiamento e

Garantia das Exportações. Algumas dessas ações da diplomacia são evidenciadas no documento de caráter reservado, nº01025 de 12 de maio de 2006 que relatou a conversa entre o então diretor da Construtora Norberto Odebrecht na Argentina, Flávio Faria e o embaixador Mauro Vieira. No diálogo Flávio Faria pede agilidade na análise dos projetos de ampliação da rede de gasodutos troncais da TGN e TGS pelo CONFIG, como pode ser visto na transcrição abaixo:

Recebi, na tarde do dia 10, o Senhor Flávio Faria, Diretor da Construtora Norberto Odebrecht na Argentina, que desejava tecer comentários sobre os projetos de ampliação da rede de gasodutos troncais da TGN e TGS, em análise pelo Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (CONFIG). [...] O executivo da Odebrecht recordou que o projeto deveria ter sido analisado em reunião extraordinária da CONFIG prevista para realizar-se no dia anterior. A reunião da CONFIG, no entanto, havia sido postergada para o final do corrente mês de maio [...] O Diretor da Odebrecht solicitou minhas gestões no sentido de que o projeto venha a ser objeto de reunião extraordinária do CONFIG, que poderia ser convocada ainda em maio em data próxima, ou, na impossibilidade desta hipótese, de que receba a prioridade que merece para que não deixe de ser analisado pela reunião ordinária do CONFIG. [...] Compartilho a opinião de que, em função da importância atribuída pelo Governo argentino ao projeto em questão fundamental para permitir a continuidade do crescimento econômico argentino e afastar o risco de dificuldades potencialmente graves na operação da matriz energética argentina, sobretudo no que se refere ao abastecimento industrial, seria de todo conveniente que a análise dos projetos pelo CONFIG possa ocorrer proximamente (BRASIL, MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, s/d).

A Venezuela apreça como o terceiro principal destino dos créditos do BNDES obtidos pela Odebrecht, com seis grandes contratos relacionados a obras de mobilidade urbana; o Itamaraty também desempenhou um papel articulador importante no estabelecimento dos contratos da empresa no país, e posteriormente autuou firmemente junto ao poder executivo brasileiro para que esse agisse de maneira assertiva na garantia dos pagamentos que se encontravam em atraso pelas partes venezuelanas.

Em Angola a Odebrecht cultivava uma extensa, heterogênea e antiga atuação, chegando a recentemente a ser principal empregadora de mão de obra privada do país. A empresa começou suas atividades em Angola no início dos anos de 1980, se valendo da proximidade diplomática da ditadura brasileira com o governo local. Desde então as relações da empresa com o governo Angolano se estreitaram, garantindo posições privilegiadas na obtenção de diversos negócios, chegando a ter sob o seu controle mais de 20mil empregados. A construtora atuou com os aportes do BNDES na construção de Hidroelétricas, como o caso da Usina de Capanda, na abertura de estradas, na construção de prédios públicos, na construção de redes de

abastecimento de água e saneamento básico na cidade de Luanda, em programas de construção de habitação popular, de barragens para a contenção de enchentes, na construção do aeroporto internacional de Catumbela, dentre outras ações descritas (ver em Anexos). Na consolidação desses contratos a diplomacia presidencial foi de grande valia, segundo o Itamaraty,

A aproximação com a África é uma das principais vertentes da política externa brasileira desde 2003, e se coaduna com a prioridade conferida ao Sul pela ação diplomática do Governo. Com seus parceiros africanos, o País engendrou esforços pioneiros em matéria de concertação político-diplomática, investimentos diretos e cooperação técnica (...) Há, no entanto, ganhos concretos auferidos pelo Brasil em seu relacionamento com a África: o acesso a novos mercados, vantajosas oportunidades econômicas e maior influência em foros multilaterais. Ou seja, o engajamento com a África eleva o perfil internacional do Brasil.

A grande intensificação do ritmo de visitas oficiais entre autoridades brasileiras e africanas demonstra a ênfase que nossa política externa confere, desde 2003, à África. No decorrer de seus dois mandatos, o presidente da República realizou 33 viagens ao continente, onde esteve em 23 países – em muitos casos, tratou-se da primeira visita de um chefe de Estado brasileiro. No sentido inverso, o Brasil recebeu 47 visitas de reis, presidentes e primeiros-ministros africanos, oriundos de 27 nações. As visitas também foram frequentes em nível ministerial. Entre janeiro de 2003 e setembro de 2010, o ministro das Relações Exteriores visitou a África 66 vezes, participando de reuniões e eventos oficiais em 25 diferentes países. Chanceleres africanos, representando 32 Estados, vieram 62 vezes ao Brasil (BRASIL, MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, s/d).

Mas como salientou o pesquisador angolano Ricardo Soares (2016),

A conversa do Brasil em África é toda pública e a realidade é toda privada. Há um grande investimento retórico na irmandade dos povos lusófonos e uma grande proximidade cultural, rica, entre Angola e o Brasil, mas na verdade no terreno a presença do Estado brasileiro e das iniciativas públicas é muito reduzida, e quem está verdadeiramente na vanguarda da presença brasileira, não somente em Angola, mas no resto dos países, é o setor privado. Por conseguinte, Angola, sendo talvez o maior parceiro econômico do Brasil em África, é apenas um exemplo avançado dessa lógica em que o presidente Lula definiu a África como prioridade, mas o resto da estrutura do Estado brasileiro não acompanhou essa prioridade.

Para atuar em Cuba a Odebrecht utilizou uma razão social diferente denominada “Companhia de Obras e infraestrutura”, fundamentalmente suas operações se concentraram na ampliação do Porto de Muriel na modernização dos Aeroportos José Martí, Santa Clara, Holguin, Cayo Coco e Cayo Largo. No Peru, um dos mais antigos centros de atuação da Odebrecht fora do Brasil, o BNDES financiou em 2013 a exportação de bens e serviços para a construção da Hidroelétrica de Challa. Na Guatemala a empresa atuou na reestruturação da Rodovia Centro América, com um empréstimo vultuoso de R\$280 milhões de reais em fevereiro de

2013. No Equador o BNDES financiou a construção da Hidroelétrica de Mandariacu e o projeto de irrigação “Trasvase Duale Vinces”. Moçambique a atuação da Odebrecht amparada no financiamento do BNDES se centralizou na construção e reforma do Aeroporto Internacional Nacala entre 2011 e 2013. No México o empréstimo serviu para facilitar a implantação da produção de Polietileno via Braskem.

#### 4 CONCLUSÃO

A premissa fundante que orientou a construção desse texto foi a de que, aparentemente, existia uma importante correlação entre as demandas econômicas dos grandes grupos empresariais e as políticas operadas pelo estado nacional. E que a força política dessas demandas se impunha de tal maneira, que com raras exceções históricas, não importava muito o governo que geria o Estado, tendo em vista as especificidades que construíram a sociedade brasileira, elas se operacionalizavam assumindo a forma de política estatal. Essa impressão ganhava força na medida em que tomávamos conhecimento da história política nacional e quando - quase que diariamente - se escravavam através da imprensa nacional o modelo de relação estabelecido entre os indivíduos que operacionalizavam o poder estatal e os representantes diretos das grandes corporações empresariais.

Para captar a forma que se estabelecia no Brasil essas relações buscamos nos processos de acumulação do capital um movimento que tivesse importância basilar; e vimos que a expansão tinha essa característica. Desta feita, elencamos, das formas concretas possíveis que os movimentos de expansão tomaram, o processo de internacionalização das firmas. Perpetrada essa escolha, procuramos entender como esse movimento se gestou especificamente no capitalismo brasileiro e quais os seus protagonistas.

Destas articulações construímos as diretrizes fundamentais desta pesquisa e chegamos a algumas conclusões com base nos dados e nas premissas teóricas que arregimentamos. Ao percorrer esse tortuoso caminho, tentamos entender, primeiramente como as tendências de acumulação de capital se confrontaram com as especificidades do capitalismo dependente brasileiro e sintetizaram a forma da inserção da economia nacional no mercado mundial, em específico, a internacionalização das empresas locais. Ao abordamos essa problemática, nos defrontamos com a centralidade das mudanças ocorridas nas economias hegemônicas e seus efeitos deletérios nos países da periferia do sistema, causadas pela crise do regime de acumulação fordista. Esses efeitos puderam ser observados nos processos de reestruturação produtiva, como as mudanças das estruturas fabris, dos métodos de organização do trabalho e da distribuição espacial dos processos produtivos. Ao passo que nos deparamos com a questão da mundialização do capital, nos defrontamos com diversas abordagens que em regra convergiam apenas em suas análises que a mundialização, da forma que se apresentou no período pós-1970



(como ruptura ou nos seus substantivos de continuidade) , foi dotada de novos elementos quando comparados com outros processos de expansão do capital, fundamentalmente no que se refere ao papel das esferas financeiras como dinamizadoras da destinação da riqueza social. E que esse protagonismo se construiu por via de importantes políticas de desregulamentação das atividades financeiras potencializadas pelos elementos constitutivos da crise do fordismo, como também pelo aparecimento de novas tecnologias que viabilizaram um maior alcance e fluidez dessas atividades.

Desta feita, afirmamos que o neoliberalismo passou a hegemonizar a prática estatal, reorientando as funções do estado para um modelo ainda mais exclusivista e excludente e que tinha os interesses dos grandes oligopólios empresariais e financeiros como o seu grande orientador, e que essa ideologia se consolidou de maneira relativamente tardia no Brasil ao longo da década de 1980.

Demostramos, no primeiro e no terceiro capítulo que esse período marcou o aprofundamento das tendências de internacionalização da produção capitalista pela via dos investimentos diretos, tanto nos centros do sistema como na periferia, mas sempre de maneira desigual (CHESNAIS, 1996) e tendo a empresa multinacional, juntamente com seus respectivos estados nacionais de origem, como grandes protagonistas. Nesse caminho, construímos uma abordagem histórica processual da formação da industrialização brasileira, amparados pela leitura dependentista de Ruy Mauro Marini, e pela sociologia crítica de Francisco de Oliveira e Otavio Ianni. Daí, percebemos que os primeiros passos da internacionalização da economia brasileira foram marcados por uma elevada concentração nos investimentos da Petrobras, dos bancos públicos nacionais, principalmente o Banco do Brasil e das grandes empresas da construção civil e que foi nesse período que se iniciou a internacionalização da Odebrecht.

Como destacamos no texto, após um longo período de acumulação de capital, de expertise gerencial e de muito poder político, a Odebrecht - sobre os ombros do Estado brasileiro que através da Carteira de Comercio Exterior do Banco do Brasil financiou aproximadamente 90% dos vinte principais contratos efetivados pela grande engenharia nacional durante a ditadura militar, no final da década de 1970, começou a atuar fora das terras brasileiras, mais especificamente no Peru, onde mantém até hoje uma importante presença no mercado de extração mineral e infraestrutura, e no Chile, quando ganhou a licitação das obras de desvio do rio Mau Le para a

Hidroeletrica de Colbún Machicura. (FERRAZ FILHO, 1981). Em meados da década de 1980 um terços (1/3) dos contratos da empresa advinham de suas atividades estrangeiras.

Com o desmantelamento da capacidade de ampliação dos investimentos públicos bem como a as imposições das tendências do movimento de acumulação de capital, expressas com as novas políticas econômicas neoliberais, principalmente nos Estados da periferia do sistema, a Odebrecht, na década de 1990, focaliza e arrefece, mas não limita suas estratégias de internacionalização. A empresa reorienta suas estratégias e também se beneficia das políticas privatizantes do governo FHC (1995-2002), participando da compra de empresas públicas e da concessão de serviços. No entanto, foi a partir do início dos anos 2000 que a empresa intensificou seus investimentos no exterior, novamente amparada diretamente pelo Estado brasileiro, que desta vez mobilizou enormes recursos políticos e financeiros através – principalmente - do Ministério das Relações Exteriores e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. À América Latina e à África foram os seus principais mercados.

Quando concluímos a análise dos movimentos concretos relacionados à internacionalização, voltamos à premissa que iniciou a construção da pesquisa. Agora não mais como uma intuição, mas com uma gama de evidências que de alguma maneira a substanciava. Então vimos na sociologia de Florestan Fernandes uma robusta argumentação que lançava luz e alinhavava aquilo que tínhamos constatado, sobretudo o padrão de racionalidade do empresariado brasileiro frente os desafios impostos pela forma de funcionamento do capitalismo dependente e como esse padrão modelava formas tomadas pela institucionalidade brasileira. No entanto, na obra de Florestan os processos econômicos que davam forma a dependência apareciam apenas de maneira indicativa. Daí, tivemos que nos ancorar nos teóricos da Teoria Marxista da Dependência, especialmente em Ruy Mauro Marini e Theotonio dos Santos, que nos evidenciaram as relações econômicas que predominam e estabelecem a dinâmica de funcionamento do capitalismo dependente brasileiro.

Da articulação entre esses aparatos conceituais e os dados evidenciados no texto, podemos concluir que o empresariado brasileiro transforma recorrentemente seus interesses e conveniências econômicas em matéria política e diplomática e emprega meios políticos e diplomáticos em assuntos econômicos (FERNANDES, 1981) e que essa pratica impõe um exclusivismo social que determina um

engessamento na divisão social do excedente econômico que impede a formação de um ambiente econômico mais dinâmico, e que para perpetuar essa situação as formas de dominação social tendem cada vez mais ao autoritarismo.

## REFERÊNCIAS

- ALEM, Ana; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. O BNDES e o Apoio à Internacionalização das Empresas Brasileiras: Algumas Reflexões. In: *Revista do BNDES*. Rio de Janeiro, 2005.
- ALMEIDA, Mansueto. *O custo dos empréstimos do Tesouro para o BNDES*. 2014. Disponível em: <https://mansueto.wordpress.com/2014/06/03/o-custo-dos-emprestimos-do-tesouro-para-o-bndes/>. Acesso em 10 de janeiro de 2017.
- \_\_\_\_\_. *Um pouco da história recente do JBS/Friboi*. 2010. Disponível em: <https://mansueto.wordpress.com/2010/02/06/um-pouco-da-historia-recente-do-jbsfriboi/>. Acesso em 20 de fevereiro de 2017.
- AMANN, Edmund; BAER, Werner. Neoliberalismo e concentração de mercado no Brasil: a emergência de uma contradição? In: *Econômica*. V. 8. Nº 2. Rio de Janeiro, 2006.
- AMARAL, Marisa Silva. *Teorias do imperialismo e da dependência: a atualização necessária ante a financeirização do capitalismo*. Tese (Doutorado). Universidade de São Paulo, 2012.
- AMIN, Samir. *Capitalismo, imperialismo, mundialización*. Buenos Aires: CLACSO, 2001.
- ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E. & GENTILI, P.(Orgs.). *Pós-Neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.
- ANTUNES, Ricardo. *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo, 2009.
- \_\_\_\_\_. *O Continente do Labor*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2013.
- ARRUDA, C. A., GOULART, L., BRASIL, H. V. Estratégias de internacionalização: competitividade e incrementalismo. In: *Encontro Anual da ANPAD*. Curitiba: ANPAD, 1994. v.8, p.312-26.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Estatísticas econômicas – 2001 a 2006*. Brasília, 2005. Disponível em: [www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/ResultadoCBE.asp?idpai=CBE](http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/ResultadoCBE.asp?idpai=CBE). Acesso em 2 de julho de 2016.
- BANCO MUNDIAL. *Brazil - Trade policy in Brazil: the case for reform*. Disponível em: <http://documents.worldbank.org/curated/en/963591468223161610/Brazil-Trade-policy-in-Brazil-the-case-for-reform>. Acesso em 22 de abril de 2017.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO (BNDES). *BNDES automático – projetos de investimento*. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatico>. Acesso em 23 de outubro de 2016.

\_\_\_\_\_. *Como funciona o apoio à exportação*. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos/exportacao/como-funciona-apoio-exportacao>. Acesso em 4 de novembro de 2016.

\_\_\_\_\_. Integração da América do Sul: o BNDES como agente da política externa brasileira. Informe BNDES. O Banco do Desenvolvimento. Nº 187, 2005.

\_\_\_\_\_. Novas Diretrizes de Atuação. In: *Informe BNDES*. O Banco do Desenvolvimento. n.171, P.1, julho/2003

BARBOSA, R. T. O. As nuances da reestruturação produtiva na administração pública. *VSS Seminário de Saúde do Trabalhador e VI Seminário "O Trabalho em Debate"*. UNESP, Franca (SP), 2012.

BELLUZZO, L. G.; TAVARES, M. C. Uma reflexão sobre a natureza da inflação contemporânea. In: REGO, J. M. (Org.). *Inflação inercial, teorias de inflação e o Plano Cruzado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.

BIHR, Alain. *Da grande noite à alternativa*. São Paulo: Boitempo, 1998.

BORGES, F. et. al. *Anatomia da privatização neoliberal do SUS: o papel das organizações sociais*. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012.

BRASIL. *Decreto-lei nº 1.219, de 15 de maio de 1972*. Dispõe sobre a concessão de estímulos à exportação de manufaturados e dá outras providências. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1965-1988/De1219impressao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/De1219impressao.htm). Acesso em 4 de março de 2017.

\_\_\_\_\_. Ministério da Indústria, Comércio Externo e Serviços. Disponível em: [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br). Acesso em 25 de abril de 2017.

\_\_\_\_\_. Ministério das Relações Exteriores. Resenhas de Política Exterior do Brasil. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/resenha-de-politica-externor-do-brasil>. Acesso em 13 de janeiro de 2017.

\_\_\_\_\_. Ministério do Planejamento. 2003. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/>. Acesso em 4 de fevereiro de 2017.

\_\_\_\_\_. Ministério do Planejamento. Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior. 2003. Disponível em: [www.abdi.com.br/Estudo/Diretrizes PITCE.pdf](http://www.abdi.com.br/Estudo/Diretrizes_PITCE.pdf). Acesso em 4 de maio de 2017.

\_\_\_\_\_. Secretaria do Comércio Exterior. Disponível em: <http://portal.siscomex.gov.br/>. Acesso em 5 de novembro de 2016.

*brasileiras e a ditadura civil-militar, 1964-1988*. Rio de Janeiro: EDUFF, 2014.

- BUENO, Fabio; SEABRA, Raphael. *A teoria do subimperialismo brasileiro: notas para uma (re)discussão contemporânea*. 2009. Disponível em: <http://www.rosa-blindada.info/b2- img/Lateoradelsubimperialismobrasileiro.pdf>. 2009. Acesso em 14 de fevereiro de 2017.
- CAMARGO, A. (Org.). *O golpe silencioso*. Rio de Janeiro: Rio Fundo Ed., 1989.
- CAMPOS, Pedro Henrique Pedreira. *Estranhas Catedrais: as empreiteiras*
- CARCANHOLO, Marcelo Dias. O atual resgate crítico da teoria marxista da dependência. In: *Trabalho, Educação e Saúde*. Vol. 11. nº 1. 2013. Disponível: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1981-77462013000100011](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1981-77462013000100011). Acesso em 23 de março de 2017.
- CARDOSO, Fernando Henrique. *Autoritarismo e democratização*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.
- CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. *Dependência e desenvolvimento na América Latina*: ensaio de interpretação sociológica. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- CECEÑA, Ana Esther. *Integração da Infraestrutura Regional da América: Caminhos e agentes da pilhagem na América Latina*. Disponível em: [thiagodageografia.blogspot.com.br/2011/10/integracao-da-infraestrutura-regional.html](http://thiagodageografia.blogspot.com.br/2011/10/integracao-da-infraestrutura-regional.html). Acesso em 14 de janeiro de 2017.
- CHESNAIS, F. *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHUDNOVSKY, D.; KOSACOFF, B.; LÓPEZ, A. *Las multinacionales latino-americanas: sus estratégias en um mundo globalizado*. Buenos Aires: FCE, 1999.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. *A indústria e o Brasil: Uma Agenda para o Crescimento*. 2002. Disponível em: <http://www.portaldaindustria.com.br/publicacoes/2012/9/a-industria-e-o-brasil-uma-agenda-para-o-crescimento/>. Acesso em 12 de janeiro de 2017.
- COUTINHO, L. HIRATUKA, C. e SABBATINI, R. *Os investimentos diretos no exterior dos países em desenvolvimento e a experiência brasileira recente*. 2008. Disponível: [revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewFile/1575/1944](http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewFile/1575/1944). Acesso em 5 de agosto de 2016.
- GIAMBIAGI, F. e BARROS, O. *Brasil Globalizado*. Rio de Janeiro: Campus.
- DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. *A nova razão do mundo*. São Paulo: Boitempo, 2016.
- DINIZ, Eli. *Empresariado industrial, representação de interesses e ação política: trajetória histórica e novas configurações*. In: *Política & Sociedade*. 2010, V. 9, Nº. 17.

DUNNING, J. H. Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory. In: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 1989.

\_\_\_\_\_. *International production and the multinational enterprise*. Londres: Allen & Unwin, 1981.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. *O Brasil de Todos Nós*. São Paulo: Fiesp/Ciesp, 2002.

FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil. Um ensaio de interpretação sociológica*. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.

\_\_\_\_\_. *Capitalismo dependente e Classes Sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975

\_\_\_\_\_. *Sociedade de Classes e subdesenvolvimento*. Zahar. Rio de Janeiro. 1981.

FERRAZ FILHO, Galeno Tinoco. *A transnacionalização da grande engenharia brasileira*. Dissertação (Mestrado). Unicamp. 1981.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. 2009.

FURTADO, C. *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

\_\_\_\_\_. *Formação econômica do Brasil*. 21. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1986.

GASPAR, Malu. A Organização - como Marcelo Odebrecht chegou ao comando da maior empreiteira do país - e acabou na prisão. In: *Piauí*. Nº 121. São Paulo. 2016.

GIDDENS, Anthony. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Ed. Unesp, 1991.

GONÇALVES, Reinaldo. *O Brasil e o comercio internacional*. São Paulo: Contexto, 2000.

HARVEY, D. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 1993.

HYMER, Stephen. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Graal, 1983.

IANNI, Octavio. *Estado e Planejamento Econômico no Brasil (1930-1970)*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2009.

IGLESIAS, Roberto Magno; VEIGA, Pedro da Motta. Promoção de Exportações via Internacionalização das Firms de Capital Brasileiro. In: Pinheiro, Armando Castelar; Markwald, Ricardo; e Pereira, Lia Valls (orgs). *O Desafio das Exportações*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL SURAMERICANA (IIRSA). Disponível em: <http://www.iirsa.org>. Acesso em 3 de março de 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Disponível em: [www.ibge.gov.br/](http://www.ibge.gov.br/). Acesso em 11 de dezembro de 2016.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/>. Acesso em 7 de janeiro de 2017.

KPMG CORPORATE FINANCE. *Pesquisa de Fusões e Aquisições no Brasil*. 2001. Disponível em: <https://home.kpmg.com/br/pt/home.html>. Acesso em 20 de maio de 2017.

KUNRATH, Bruna. *A integração física de nosso espaço tornou-se um dos objetivos das propostas de planejamento que levamos à discussão dos presidentes dos países da América do Sul*. Monografia (Graduação).

LAPLANE, M.; SARTI, F. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Orgs.) *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. Campinas: Unesp, 2003. p. 11-57.

LAZZARINI, S. G. *Capitalismo de laços: os donos do Brasil e suas conexões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

LEFF, NATHANIEL H. *Subdesenvolvimento e desenvolvimento no Brasil*. Rio Janeiro Expressão e Cultura 1991.

LIPIETZ, A. (1989). Fordismo, Fordismo Periférico e Metropolização. *Revista Ensaios FEE*, 10, 2, 303-335. Disponível em <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/1381/1745>. Acesso em 13 de março de 2016.

LUCE, Mathias Sibel. *O subimperialismo brasileiro revisitado: a política de integração regional do governo Lula (2003-2007)*. Porto Alegre: Universidade Federal do rio Grande do Sul. Dissertação de Mestrado. 2007.



MANDEL, E. *O Capitalismo tardio*. São Paulo: Abril Cultural, 1982

MARINI, R. M. Dialética da dependência. In: TRASPADINI, Roberta; STEDILE, João Pedro (org.). *Ruy Mauro Marini: vida e obra*. São Paulo: Expressão Popular, 2005, p. 137-180.

\_\_\_\_\_. La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo. In: *Cuadernos Políticos*. Nº 12, Ediciones Era, México.1977.

\_\_\_\_\_. O ciclo do capital na economia dependente. In: FERREIRA, Carlos et al (Orgs.). *Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência*. São Paulo: Boitempo, 2012.

\_\_\_\_\_. Proceso y tendencias de la globalización capitalista. En publicación: América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini. Antología y presentación Carlos Eduardo Martins. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO, 2008.

MARTINS, Carlos Eduardo. *Globalização, dependência e neoliberalismo na América Latina*. São Paulo, Boitempo Editorial, 2011.

MARX, K. *O Capital, Crítica da Economia Política*. São Paulo: Editora Nova Cultural.1996

\_\_\_\_\_. *O Capital: crítica da economia política. Livro I: o processo de produção do capital*. 1ª ed. São Paulo: Boitempo, 2013.

MASCARO, A. *Estado e forma política*. São Paulo: Boitempo, 2013.

MÉSZÁROS, István. *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. São Paulo: Boitempo, 2001.

MICHALET, C.A. *Le capitalisme mondial*. Paris: PUF, 1985.

OBSERVATÓRIO SEBRAE. *BNDES – Internacionalização*. Disponível em: <http://observatorio.sebraego.com.br/captacao-de-recursos-interna/bndes-internacionalizacao>. Acesso em 4 de abril de 2017.

ODEBRECHT S.A. *História*. Disponível em: <http://www.odebrecht.com/pt-br/organizacao-odebrecht/historia>. Acesso em 20 de setembro de 2016.

\_\_\_\_\_. *Relatório Anual 2009-2010*. 2010. Disponível em: <http://www.odebrecht.com/pt-br/relatorio-anual-20092010>. Acesso em 4 de outubro de 2016.

ODEBREHCT, Emílio. A Atuação Internacional da Organização Odebrecht. In: *Estudos e Pesquisas*. Nº. 241. 2008. Disponível em: <http://www.inae.org.br/estudo/a-atuacao-internacional-da-organizacao-odebrecht/>. Acesso em 21 de abril de 2016.

OLIVEIRA, Francisco. *Crítica a Razão dualista / Ornitórrinco*. São Paulo: Boitempo, 2003.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). Disponível em: [www.un.org](http://www.un.org). Acesso em 7 de maio de 2017.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report 2003*. Disponível em: <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=669>. Acesso em 9 de abril de 2017.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Disponível em: <https://www.wto.org/>. Acesso em 24 de fevereiro de 2017.

OSÓRIO, Jaime. *O Estado no centro da mundialização: a sociedade civil e o tema do poder*. São Paulo: Outras Expressões, 2014.

PAULANI, L. M. & BRAGA, M. B. *A Nova Contabilidade Social: uma introdução à macroeconomia*. 3ª Ed. São Paulo, 2007.  
Paulo: Cortez, 2010.

PIRES, S. R. I. Managerial implications of the modular consortium model in a Brazilian automotive plant. *International Journal of Operations & Production Management*, v. 18, n. 3, p. 221-232, 1998

POCHMANN, M. *Desenvolvimento e perspectivas novas para o Brasil*. São

PRADO JR., C. *História e desenvolvimento: a contribuição da historiografia para a teoria e prática do desenvolvimento brasileiro*. São Paulo, Brasiliense, 2001.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. *Revista Brasileira de Economia*, n.3, p.47-109. 1949.

SANTOS, Theotonio dos. *Democracia e socialismo no capitalismo dependente*. Petrópolis: Vozes, 1991.

SAYER, Andrew. New Developments in Manufacturing: the just-in-time system. *Capital & Class*, Nº 30. Londres, 1986.

SCHINCARIOL, Vitor Eduardo. *O Brasil sob a crise do fordismo*. São Paulo: LCTE. 2007.

SIFFERT FILHO, Nelson & SILVA, Carla Sousa, As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças, In: *BNDES, A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

SODRÉ, Nelson Werneck. *Raízes históricas do nacionalismo brasileiro*. São Paulo: Instituto Superior de Estudos Brasileiros, 1960.

SOUZA, A. M. Crítica à noção de subimperialismo. *Crítica Marxista*. São Paulo: *Boletim Meridiano* 47, 2013, n. 130. Disponível em: <http://periodicos.unb.br/index.php/MED/article/download/9380/7206>. Acesso em 2 de fevereiro de 2016.

SPOSITO, Eliseu S.; SANTOS, Leandro B. *O Capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras*. São Paulo: Outras Expressões, 2012

VALDEZ, Robson Coelho Cardoch. A Atuação do BNDES como Agente Indutor da Inserção Comercial do Brasil no Governo Lula. 2011. In: *3º Encontro Nacional ABRI*.

VALENCIA, Adrián Sotelo. *Hipótese a respeito da extensão da superexploração do trabalho no capitalismo avançado desde a perspectiva da teoria marxista da dependência*. 2016. Disponível em: <https://www.ifch.unicamp.br/ojs/index.php/cemarx/article/view/2794>. Acesso em 4 de maio de 2017.

VILAS, Carlos M. *¿Globalización o imperialismo?* Disponível em: <http://cmvilas.com.ar/index.php/articulos/30-politica-internacional/125-globalizacion-o-imperialismo>. Acesso em 19 de fevereiro de 2017.

WALLERSTEIN, Immanuel. *O universalismo europeu: a retórica do poder*. São Paulo, Boitempo Editorial, 2007.

WEBER, Max. A Objetividade do Conhecimento nas Ciências e Políticas Sociais in: *Ensaio Sobre a Teoria das Ciências Sociais*. São Paulo: Centauro Editora, 2003

WOLFFENBÜTTEL, Andréa. O que é? Joint-venture (Araújo, T.B.). In: *Desafios do Desenvolvimento*. Ano 3. Nº 25. 2006.

ZIBECHI Raúl. *Brasil Potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo*. Bogotá: Ediciones Desde Abajo, 2012.

## ANEXO

CONTRATOS DE EMPRESTIMOS DO BNDES PARA A ODEBRECHT  
DIVIDIDOS POR PAÍS RECEPTOR.

Fonte: BNDES

## REPUBLICA DOMINICANA

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA, OBJETIVANDO DAR CONTINUIDADE A CONSTRUÇÃO DA CENTRAL HIDREL• ETRICA DE PINALITO - FASE I	22/12/2003	101.460.800
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS À CONSTRUÇÃO DA UHE PALOMINO - FASE I	09/11/2006	81.324.696
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA, DESTINADOS À CONSTRUÇÃO DE UM AQUEDUTO, NA REPÚBLICA DOMINICANA.	02/04/2007	71.258.178
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA, OBJETIVANDO DAR CONTINUIDADE A CONSTRUÇÃO DA CENTRAL HIDREL• TRICA DE PINALITO	09/04/2007	20.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA, OBJETIVANDO DAR CONTINUIDADE A CONSTRUÇÃO DA CENTRAL HIDREL• TRICA DE PINALITO - FASE III	21/08/2008	68.096.279
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA, DESTINADOS A CONSTRUCAO DE UM AQUEDUTO, NA REPUBLICA DOMINICANA.	05/02/2009	50.286.572
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS À CONSTRUÇÃO DA UHE PALOMINO, NA REPUBLICA DOMINICANA - FASE II	27/02/2009	50.663.060
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUCAO DE DOIS VIADUTOS E UMA PASSAGEM INFERIOR, REFERENTES A PRIMEIRA ETAPA DO PROJETO CORREDOR VIARIO DUARTE, EM SANTO DOMINGO, REPUBLICA DOMINICANA.	24/06/2009	48.743.918
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A CONSTRUCAO DE QUATRO VIADUTOS REFERENTES A SEGUNDA ETAPA DO PROJETO CORREDOR VIARIO DUARTE, EM SANTO DOMINGO, REPUBLICA DOMINICANA.	04/05/2010	52.785.122
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA AS OBRAS DE MELHORIA DA RODOVIA BAVARO-UVERO ALTO-MICHES-SABANA DE LA MAR, NA REPUBLICA DOMINICANA.	29/06/2011	185.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DESTINADOS A RECONSTRUCAO E AMPLIACAO DO AQUEDUTO HERMANAS MIRABAL, LOCALIZADO NA PROVINCIA HERMANAS MIRABAL	29/06/2011	50.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A RECONSTRUCAO	29/06/2011	50.000.000

DA RODOVIA EL RIO - JARABACOA, NA REPUBLICA DOMINICANA..		
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DESTINADOS A OBRAS QUE FAZEM PARTE DE SOLUCOES EM ENGENHARIA DE TRANSITO EM SANTO DOMINGO, NO AMBITO DO PROJETO CORREDOR VIARIO NORTE-SUL.	05/07/2013	64.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DESTINADOS A OBRAS QUE FAZEM PARTE DE SOLUCOES EM ENGENHARIA DE TRANSITO EM SANTO DOMINGO, NO AMBITO DO PROJETO CORREDOR VIARIO NORTE-SUL.	05/07/2013	50.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA RECONSTRUCAO E MELHORAMENTO DA ESTRADA CIBAO SUR NA REPUBLICA DOMINICANA.	05/08/2014	200.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUCAO DO CORREDOR ECOLOGICO PONTEZUELA, NA CIDADE DE SANTIAGO DE LOS CABALLEROS.	07/08/2014	200.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUCAO DE UMA CENTRAL TERMELETRICA A CARVAO COM DUAS UNIDADES DE GERACAO	09/03/2015	656.008.078

### ARGENTINA

Descrição operação	Período	Valor total em R\$
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A AMPLIAÇÃO DA CAPACIDADE DE TRANSPORTE DO GASODUTO GENERAL SAN MARTIN.	Maio a dezembro de 2005	148.428.680,00
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A AMPLIAÇÃO DA CAPACIDADE DE TRANSPORTE DA REDE DE GASODUTOS TRONCAIS DE TGS E TGN, NA ARGENTINA.	Outubro de 2007 a janeiro de 2013	436.396.970,00
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA EXPANSÃO DA CAPACIDADE DE TRANSPORTE DE GÁS NATURAL DAS MALHAS DOS GASODUTOS OPERADOS POR TGS E TGN, A SER IMPLEMENTADO PELA DISTRIBUIDORA CAMMESA.	Agosto de 2007 a janeiro de 2013	636.884.284,00
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA PARA CONSTRUÇÃO DA PLANTA DE TRATAMENTO E DO SISTEMA DE DISTRIBUIÇÃO DE ÁGUA DE PARANÁ DE LAS PALMAS, NA REPÚBLICA DA ARGENTINA.	Fevereiro de 2010 a abril de 2015	293.866.536,00
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA AO NOVO PROJETO DE AMPLIACAO DO GASODUTO SAN MARTIN, EM OPERACAO PELA CONCESSIONARIA TGS.	Novembro de 2010 a junho de 2013	226.018.183,00
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA PARA O PROJETO, DENOMINADO ADEQUAÇÕES DE CAMMESA	Maio de 2012	067.793.882,00

MÓDULO III, DE AMPLIAÇÃO DO GASODUTO SAN MARTÍN, NA REPÚBLICA DA ARGENTINA.		
		Total : 1.809.428.535,00

## VENEZUELA

Descrição operação	Período	Valor total em R\$
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DO TRECHO EL VALLE-LA RINCONADA, COM 6,2 KM DE EXTENSAO, 3 ESTAÇÕES E 1 INTERCÂMBIO INTERMODAL, INTEGRANTE DA LINHA 3 DO METRÔ DE CARACAS/VENEZUELA.	Dezembro de 2004	78.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS	Março de 2008 a março de 2009	Não divulgado
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A CONSTRUÇÃO DA LINHA II DO METRO DE LOS TEQUES, NA VENEZUELA, COM 12 KM DE EXTENSAO E 6 ESTACOES EM SEU PERCURSO.	12/11/2009	527.847.704
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A CONSTRUÇÃO DA LINHA V DO METRO DE CARACAS, NA VENEZUELA.	12/11/2009	219.342.333
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DESTINADOS À CONSTRUÇÃO DA LINHA 5 DO METRÔ DE CARACAS	11/06/2015	200.000.000
		Total: 1.359.392.485,00

## ANGOLA

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 4ª FASE DO PROJETO DE REABILITAÇÃO E REQUALIFICAÇÃO DA ESTRADA DA SAMBA, EM ANGOLA.	25/04/2007	61.657.584
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 2ª FASE DE CONSTRUÇÃO E APETRECHAMENTO DO CENTRO INTEGRADO DE FORMAÇÃO TECNOLÓGICA, EM ANGOLA.	08/05/2007	28.645.241
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 5ª FASE DO PROJETO DE REABILITAÇÃO E REQUALIFICAÇÃO DA ESTRADA DA SAMBA.	15/05/2007	30.053.077
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 2ª FASE DAS OBRAS DE APROVEITAMENTO HIDRELÉTRICO DA USINA DE CAPANDA, EM ANGOLA.	15/05/2007	15.657.457
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA AUTO-ESTRADA PERIF•ÉRICA	24/08/2007	72.832.985

DE LUANDA - TRECHO VIANA/CABOLOMBO E LIGAÇÃO CALOMBO/FUTUNGO.		
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA ESTRADA VIANA/KIKUXI - TRECHO ESTRADA DO ZANGO/AUTO-ESTRADA PERIFE• RICA DE LUANDA.	03/09/2007	13.872.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA ESTRADA DO GOLFE - TRECHO GAMEK/ANTIGO CONTROLO.	18/09/2007	28.998.154
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA VIA EXPRESSA LUANDA-VIANA - TRECHO 3.	19/09/2007	28.126.533
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DO REFORÇO DO SISTEMA 3 DE ABASTECIMENTO DE ÁGUA DA CIDADE DE LUANDA - PACOTE 1.	02/10/2007	53.014.500
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DO REFORÇO DA CAPACIDADE DE ABASTECIMENTO DE ÁGUA AO POLO INDUSTRIAL DE VIANA - PACOTE 3.	02/10/2007	26.484.759
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA VIA EXPRESSA LUANDA/KIFANGONDO (PACOTE 1).	23/10/2007	37.244.791
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA O PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO INTEGRADO DAS INFRA-ESTRUTURAS DA PROVÍNCIA DO KWANZA SUL - 1ª ETAPA, NA REPÚBLICA DE ANGOLA.	04/06/2008	40.671.888
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 1ª ETAPA DO PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO INTEGRADO DAS INFRAESTRUTURAS DA PROVINCIA DE BENGUELA. (2ª LINHA DE CRÉDITO)	09/06/2008	64.302.500
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA SISTEMA DE TRANSPORTE DE ENERGIA ELETRICA LUCALA-PAMBOS DE SONHE-UIGE.	05/08/2008	134.880.203
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA 2ª ETAPA DO SISTEMA DE ABASTECIMENTO DE AGUA POTAVEL ÀS CIDADES DE BENGUELA, LOBITO, CATUMBELA E BAÍA FARTA. (2ª LINHA DE CRÉDITO)	05/08/2008	64.660.955
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 2ª ETAPA DA CONSTRUÇÃO DA VIA EXPRESSA LUANDA/VIANA TROÇO 3. (2ª LINHA DE CRÉDITO)	05/08/2008	31.324.633
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 2ª ETAPA DA CONSTRUÇÃO DA ESTRADA DO GOLFE - TROCO GAMEK/ANTIGO CONTROLO. (2ª LINHA DE CRÉDITO)	05/08/2008	1.959.165
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 2ª ETAPA DA CONSTRUCAO DA VIA EXPRESSA LUANDA/KIFANGONDO - PACOTE1	06/08/2008	36.777.377
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA 2ª ETAPA DA AUTO ESTRADA PERIFERICA DE LUANDA FASE 2 C VIANA/CABOLOMBO E LIGAÇÃO CABOLOMBO/FUTUNGO (2ª LINHA DE CRÉDITO)	20/08/2008	82.952.638
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA AS OBRAS DA 6ª FASE DO PROGRAMA DE	10/06/2009	145.063.435

SANEAMENTO BASICO PARA LUANDA - NA REPÚBLICA DE ANGOLA.		
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA COSTRUCAO DE AEROPORTO INTERNACIONAL NA COMUNA DE CATUMBELA, PROVINCIA DE BENGUELA - ANGOLA.	18/06/2009	110.500.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 3ª ETAPA DO SISTEMA DE ABASTECIMENTO DE AGUAS ÀS CIDADES DE BENGUELA, LOBITO, CATUMBEL E BAÍA FARTA. (3ª LINHA DE CRÉDITO)	06/04/2011	82.726.250
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA AMPLIACAO DA LINHA DE TRANSMISSÃO DE LUCALA PAMBOS DE SONHE - UIGE (3ª LINHA DE CRÉDITO)	06/04/2011	60.288.575
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUCAO DA 2ª ETAPA DA AUTO ESTRADA PERIFERICA DE LUANDA - FASE 2C VIANA CABOLOMBO E LIGAÇÃO CABOLOMBO FUTUNGO (3ª LINHA DE CRÉDITO)	06/04/2011	49.624.511
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUCAO DE VIA EXPRESSA LUANDA/KIFANGONDO (PACOTE 1) 3ª TRANCHE DE FINANCIAMENTO	06/04/2011	37.218.028
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA O PROJETO DE IMPACTO IMEDIATO NO ABASTECIMENTO DE AGUA A LUANDA PACOTE 1- OBRAS LIGADAS AO SISTEMA 3 (3ª LINHA DE CRÉDITO)	06/04/2011	36.982.022
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUCAO DE BARRAGENS VISANDO CONTROLE DE CHEIAS E REGULARIZAÇÃO DAS MARGENS DE 3 RIOS	06/04/2011	36.731.899
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUÇÃO DA 2ª ETAPA DA VIA EXPRESSA LUANDA VIANA - PACOTE 3 (3ª LINHA DE CREDITO)	06/04/2011	26.132.944
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA O PROJETO DE IMPACTO IMEDIATO NO ABASTECIMENTO DE AGUA A LUANDA PACOTE 3- OBRAS LIGADAS AO SISTEMA 3 (3ª LINHA DE CRÉDITO)	06/04/2011	16.111.114
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DESTINADOS À CONSTRUCAO DE 3.000 UNIDADES HABITACIONAIS E INFRAESTRUTURA NECESSARIA A HABITABILIDADE DE 20.000 UNIDADES HABITACIONAIS, PARA ANGOLA.	28/07/2011	281.031.372
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DAS OBRAS DE ARTE DA VIA MARGINAL SUDOESTE (4ª LINHA DE CRÉDITO)	23/01/2012	21.538.674
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA CENTRAL 2 DO APROVEITAMENTO HIDRELÉTRICO DE CAMBAMBE (4ª LINHA DE CRÉDITO)	19/04/2012	190.946.653
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA AUTO-ESTRADA PERIFERICA DE LUANDA FASE 2 C VIANA CABOLOMBO E LIGAÇÃO CABOLOMBO FUTUNGO (4ª LINHA DE CRÉDITO)	01/06/2012	49.624.511



EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUÇÃO DA VIA EXPRESSA LUANDA/VIANA - PACOTE 3 (4ª LINHA DE CRÉDITO)	01/06/2012	26.132.944
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DO POLO INDUSTRIAL DE CAPANDA, QUE TEM POR OBJETIVO A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS "IN NATURA" E PRODUTOS INDUSTRIAIS, BUSCANDO A SUBSTITUIÇÃO DE PARTE DAS IMPORTAÇÕES DE ANGOLA.	26/12/2012	35.355.863
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A FASE COMPLEMENTAR DO PROGRAMA FORMAÇÃO, TRABALHO E DESENVOLVIMENTO - FTD (4ª LINHA DE CRÉDITO)	26/12/2012	22.277.650
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUÇÃO DE CASAS POPULARES.	16/07/2013	68.709.750
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A 2ª FASE DO PROJETO INTEGRADO DAS INFRAESTRUTURAS DA PROVÍNCIA DE BENGUELA - 2ª ETAPA (4ª LINHA DE CRÉDITO)	16/07/2013	36.836.975
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA REALIZAÇÃO DAS OBRAS CIVIS DA CENTRAL 2 DO APROVEITAMENTO HIDROELECTRICO DE CAMBAMBE - FASE II	12/11/2013	141.757.933
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUÇÃO DO ALTEAMENTO DA BARRAGEM E VERTEDOURO LATERAL DO APROVEITAMENTO HIDROELECTRICO DE CAMBAMBE	12/11/2013	131.696.719
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA CONSTRUÇÃO DA UHE LAÚCA	14/01/2014	146.496.090
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA OBRAS DE PAVIMENTAÇÃO, DRENAGEM E ILUMINAÇÃO DESTINADAS AO PLANO DE DESENVOLVIMENTO DA PROVÍNCIA DE KWANZA SUL - FASE II	01/04/2014	36.939.554
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA IMPLANTAÇÃO DO PROJETO "APROVEITAMENTO HIDROELECTRICO DE LAUCA", COM POTÊNCIA INSTALADA DE 2.070 MW E PRODUÇÃO ESTIMADA DE 8.643 GWH/ANO.	28/05/2015	500.000.000
		3.144.839.906

## CUBA

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A 1ª ETAPA DAS OBRAS DE AMPLIAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DO PORTO MARIEL E DE SUA INFRAESTRUTURA DE ACESSO	03/02/2009	43.435.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A 2ª ETAPA DAS OBRAS DE AMPLIAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DO PORTO MARIEL E DE SUA INFRAESTRUTURA DE ACESSO	09/11/2010	108.715.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A 3ª ETAPA DAS OBRAS DE AMPLIAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DO PORTO MARIEL E DE SUA INFRAESTRUTURA DE ACESSO	23/08/2011	150.000.000

EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A 4ª ETAPA DAS OBRAS DE AMPLIAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DO PORTO MARIEL E DE SUA INFRAESTRUTURA DE ACESSO	05/07/2012	150.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DESTINADOS A 5ª ETAPA DAS OBRAS DE AMPLIAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DO PORTO MARIEL E DE SUA INFRAESTRUTURA DE ACESSO	16/05/2013	229.910.550
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A MODERNIZAÇÃO E AMPLIAÇÃO DO AEROPORTO INTERNACIONAL JOSE MARTI, EM HAVANA, AMPLIAÇÃO DO AEROPORTO DE SANTA CLARA E AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA OS AEROPORTOS DE HOLGUIN, CAYO COCO E CAYO LARGO.	21/08/2014	150.000.000

## PERU

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS BRASILEIROS PARA A CONSTRUÇÃO DA CENTRAL HIDROELETICA CHAGLLA E DA INFRAESTRUTURA A ELA ASSOCIADA (INCLUINDO LINHA DE TRANSMISSÃO)	05/07/2013	340.421.833

## GUATEMALA

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS AS OBRAS DE REABILITAÇÃO E AMPLIAÇÃO DA RODOVIA CENTRO AMERICANA CA-2, TRECHO OCIDENTAL	22/02/2013	280.000.000

## EQUADOR

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA A CONSTRUÇÃO DA USINA HIDROELETICA (UHE) MANDURIACU, COM CAPACIDADE INSTALADA DE 60 MW, LOCALIZADA NA BACIA HIDROGRAFICA DO RIO GUAYLLABAMBA NO CENTRO-NORTE DO EQUADOR.	14/11/2012	90.226.703
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE PARA O PROJETO DE IRRIGAÇÃO TRASVASE DAULE VINCES PARA OTIMIZAR O APROVEITAMENTO DOS RECURSOS HIDRICOS PROXIMOS AO RIO DAULE.	21/08/2013	136.970.407

## MOÇAMBIQUE

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA DESTINADOS A CONSTRUÇÃO DO AEROPORTO INTERNACIONAL DE NACALA, NA CIDADE DE NACALA, PROVINCIA DE NAMPULA, NO NORTE DA REPUBLICA DE MOÇAMBIQUE.	28/04/2011	80.000.000
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS PARA OBRAS COMPLEMENTARES DO AEROPORTO INTERNACIONAL DE NACALA	06/09/2013	45.000.000

## MEXICO

Descrição da operação	Data de Contratação	Valor da Operação em UM
EXPORTAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA, DESTINADOS À IMPLANTAÇÃO DE UM COMPLEXO PETROQUÍMICO PARA PRODUÇÃO DE POLIETILENO NO MÉXICO - PROJETO ETILENO XXI	19/12/2012	90.000.000