

Burguesia



TCC/UNICAMP
C179b
1290003774/IE

ARTUR MONTE CARDOSO

**BURGUESIA BRASILEIRA E AJUSTE NEOLIBERAL:
Mudanças no comando patrimonial das maiores empresas**

1290003774

**CAMPINAS – SP
DEZEMBRO DE 2008**

TCC/UNICAMP
C179b
1290003774/IE

0

CEDOC/IE/UNICAMP

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, à minha mãe, Ana Rosa, e ao meu pai, Machado, que não pouparam esforços e apoio para que pudesse estudar em Campinas, suportando, para isso, a saída precoce de casa e até minha mudança de planos no meio do caminho. A eles também dedico essa monografia.

Aos meus irmãos, Felipe e Daniel, pelo companheirismo quase sem limites, que faz com que nossos problemas se tornem pequenos e imensa a esperança de transformarmos este mundo. A estes dois futuros economistas também dedico este trabalho.

À minha avó Nazaré e ao meu avô Monte, representando os agradecimentos a todos os familiares, entre tias e tios, primas e primos, que torceram de longe ao longo de todos esse anos.

À querida Thalita, pela paciência, pela compreensão e pelo carinho recebido, particularmente nos últimos dois meses de redação da monografia, todos gestos de um companheirismo sem tamanho.

Ao Plínio, orientador e companheiro de luta, pelos debates, idéias e sugestões, sempre claras e rigorosas. Mesmo com nosso pouco tempo de discussão, aprendi muito e vi abrirem-se muitas portas (leiam-se desafios) para o futuro.

Ao Fernando, por aceitar participar da Banca da Monografia, mesmo com o pouco tempo para leitura, e por todas as gratas sugestões e críticas feitas a esse trabalho.

Pela ajuda no levantamento de dados e nos longos debates ao longo da elaboração desta monografia, volto a agradecer à Thalita, ao Felipe e ao Daniel, entre tantos outros que ajudaram.

Um agradecimento especial àquelas e àqueles com quem dividi uma curta, mas intensa trajetória de luta no movimento estudantil e em defesa do socialismo. Menção especial para as incontáveis companheiras e companheiros do CACo (Centro Acadêmico da Computação), do CAECO (Centro Acadêmico da Economia), do DCE (Diretório Central dos Estudantes da Unicamp), da oposição de esquerda da União Nacional dos Estudantes e do PSOL (Partido Socialismo e Liberdade). Importante agradecer, por fim, àquelas e àqueles que lutam cotidianamente e bravamente para fazer uma flor nascer no asfalto; esta

monografia é uma singela contribuição para a longa trajetória de luta que ainda está por vir, da qual o embate teórico é um aspecto fundamental.

RESUMO

Esta monografia estuda as mudanças ocorridas no controle patrimonial das 500 maiores empresas brasileiras a partir dos anos 90. O ajuste neoliberal pelo qual passou o Brasil desde então foi responsável por mudanças profundas, que parecem apontar para os obstáculos à superação do desenvolvimento e para um processo de reversão neocolonial. Dentre estas questões, a burguesia brasileira pode ter mudado seu caráter, dado o enfraquecimento que teve no comando de setores que outrora estavam sob domínio nacional, privado ou estatal. Tais mudanças serão observadas à luz do debate realizado sobre o desenvolvimento brasileiro e o papel da burguesia local, feito entre os anos 50 e 70.

PALAVRAS-CHAVE:

500 maiores empresas - burguesia brasileira – comando patrimonial – mudanças patrimoniais – neoliberalismo.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	7
CAPÍTULO 1: O DEBATE SOBRE A BURGUESIA BRASILEIRA.....	11
1. INTRODUÇÃO.....	11
2. FORMAÇÃO DA ECONOMIA NACIONAL E BURGUESIA BRASILEIRA.....	12
2.1. Nelson Werneck Sodré: a revolução democrática e nacional e a burguesia nacional.....	12
2.2. Caio Prado Jr.: a revolução brasileira e a crítica à noção de burguesia nacional.....	18
2.3. Celso Furtado: formação da nação e o papel dos intelectuais.....	23
3. ECONOMIA DEPENDENTE E BURGUESIA BRASILEIRA.....	30
3.1. Mudanças: constatação de uma outra dependência.....	30
3.2. “Dependência e desenvolvimento” em Fernando Henrique Cardoso.....	31
3.3. Dependência e barbárie em Florestan Fernandes.....	36
4. CAPITALISMO AUTODETERMINADO E BURGUESIA BRASILEIRA.....	40
CONCLUSÃO.....	47
BIBLIOGRAFIA.....	50
ANEXOS.....	52
CAPÍTULO 2: AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL.....	53
1. INTRODUÇÃO.....	53
2. O NEOLIBERALISMO COMO RESPOSTA À CRISE.....	55
3. O AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL.....	57
3.1. O ajuste e seu sentido.....	57
3.2. O prometido e o colhido.....	59
3.3. Reorganização das relações de produção.....	62
3.4. Mudanças ao nível das forças produtivas.....	67
3.5. Reformas neoliberais de Estado.....	70
4. UMA HIPÓTESE SOBRE OS RESULTADOS DO AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL.....	72
CAPÍTULO 3: MUDANÇAS PATRIMONIAIS NO BRASIL SOB O NEOLIBERALISMO – ESTUDO DO COMANDO PATRIMONIAL DAS 500 MAIORES EMPRESAS.....	79
1. AS MUDANÇAS PATRIMONIAIS SOB O AJUSTE NEOLIBERAL.....	79
1.1. Histórico da conglomeração de capital no Brasil.....	79
1.2. Breve nota sobre o Investimento Direto Externo e as mudanças patrimoniais.....	81
1.3. O quadro geral das mudanças patrimoniais.....	81
1.3.1. Concentração.....	82
1.3.2. Privatização de empresas estatais.....	88
1.3.3. Os caminhos da burguesia brasileira.....	91
2. O CASO DO CONTROLE ACIONÁRIO DAS 500 MAIORES EMPRESAS NO BRASIL.....	92
2.1. As 500 maiores: sua importância.....	92
2.2. Algumas notas metodológicas.....	93

2.3. Participação nas vendas das 500 maiores empresas.....	94
2.4. Análise Setorial.....	102
3. CONCLUSÕES.....	106
BIBLIOGRAFIA GERAL DO TRABALHO.....	109
ANEXO DE TABELAS.....	113

INTRODUÇÃO

A inspiração para realizar este trabalho foi o livro “Mapa de la extrema riqueza al año 2005”, de Hugo Fazio RIGAZZI (2005). Este livro, uma continuação de um trabalho iniciado em outros *mapas* (de 1995 e 2000, do mesmo autor), apresenta um mapeio muito interessante e completo da organização do grande capital no Chile: seus grandes grupos, a origem de cada um deles, a divisão e caracterização dos principais setores da economia, entre muitos outros dados importantes. Em um primeiro momento, portanto, surgiu a idéia, lançada pelo meu orientador, Plinio de Arruda Sampaio Jr., de iniciar um estudo nesse sentido para o Brasil, sem a pretensão de esgotá-lo, muito menos de chegar, logo na primeira tentativa, a um método e a resultados que pudessem ser considerados definitivos. Este tipo de análise há muito não é feita no Brasil e todas aquelas a que tivemos contato sempre foram muito limitadas – na realidade, parece que foi um estudo apagado do cenário político e acadêmico.

Mesmo assim, o desafio foi encarado. Mas logo deparamo-nos com alguns problemas. Em primeiro lugar, o estudo inspirador, de Hugo Fazio, demonstrava o que seria um dos principais nós: a despeito da qualidade de seu mapeio, inexistia no trabalho do economista chileno uma teoria, uma análise que sintetizasse o movimento que ele observara por dez anos. A segunda problemática dizia respeito às claras diferenças existentes entre o Chile e o Brasil. Afinal de contas, realizar um estudo empírico daquela forma no Brasil tratar-se-ia de um empreendimento muito mais complexo e trabalhoso do que no Chile. Por fim, se se trata de uma fronteira nova do conhecimento, com grandes riscos de erros e omissões ao longo de sua elaboração, por mais limitada que seja a proposta inicial, ela foge do escopo de uma monografia de conclusão de curso. E, mesmo assim, encaramos o desafio, propondo um foco mais limitado que coubesse em uma monografia.

O tema desta monografia são as mudanças patrimoniais ocorridas na economia brasileira pós-ajuste neoliberal, a partir dos anos 90; seu objetivo é entender as mudanças na força relativa entre capitais nacionais, estatais e estrangeiros no comando patrimonial das 500 maiores empresas brasileiras de 1990 a 2006. O foco é entender a burguesia brasileira e se ela passou por uma mudança (ou se esse processo ainda ocorre) de qualidade

com o transcorrer das transformações por que passou o Brasil em todos esses anos. Seria simples apresentar um resumo do que foi redigido com base nessa delimitação, mas esta introdução visa mais do que isso: queremos clarear como foram dadas as respostas aos três problemas acima enunciados.

Em primeiro lugar, o problema teórico. A crise da teoria do desenvolvimento foi o grande problema quando precisamos de um ponto de apoio para um trabalho deste tipo. Para preencher essa lacuna, resolvemos fazer o movimento de retorno ao grande debate: a revolução burguesa no Brasil, para usar a expressão e o marco de análise de Florestan Fernandes, foi inspiradora de muitos debates e propostas para o Brasil. Da aspiração à formação de uma nação capitalista desenvolvida e autônoma até a problemática – e à dura constatação – de ter-se formado um país capitalista subdesenvolvido e dependente, diversos autores, fossem dirigentes políticos, acadêmicos, intelectuais, levantaram questões sobre o desenvolvimento brasileiro e, dentre cada um deles, o papel dos *agentes*, das classes sociais. Nesta obra, passamos pelas obras de Nelson Werneck Sodré e a teoria da revolução democrática e nacional, por Caio Prado Jr. e sua teoria da Revolução Brasileira crítica a Sodré, por Celso Furtado e a crítica cepalina ao subdesenvolvimento e o papel dos intelectuais, como representantes de um primeiro movimento; e por Fernando Henrique Cardoso, e a idéia da conjugação de dependência e desenvolvimento, por Florestan Fernandes e a barbárie como consequência última da dependência, até a “escola” do “Capitalismo Tardio”, com sua idéia de constituição de um capitalismo autodeterminado. O seu debate nos permitiu, além de entender o aspecto que tomamos como foco – o caráter e o papel da burguesia brasileira –, recolocou os problemas centrais do desenvolvimento, reabrindo as portas para se atualizar uma discussão à luz dos problemas presentes.

Em segundo lugar, encaramos o problema de conhecer a realidade brasileira em transformação nos últimos anos. Embora haja farta bibliografia sobre diversos aspectos diferentes desse processo, não há alguma obra que se pretenda a sintetizar o que ocorreu no país. Enfrentamos esse problema tentando entender que tipo de ajuste foi imposto – o neoliberalismo e sua “fórmula” para a América Latina, o Consenso de Washington –, como se concretizou no Brasil – por quais medidas – e quais foram as principais transformações ocorridas. Mesmo usando um roteiro desse movimento retirado de bibliografias (isto é, não tentamos fazer algo original) e que buscou ao máximo ater-se aos resultados mais gerais e

comprováveis pelos fatos, tratou-se ainda de uma demonstração mal formulada, bastante incompleta e imatura. Por um lado, expressão das limitações da própria teoria do desenvolvimento; por outro, das limitações de uma monografia.

Em terceiro lugar, cabe concluir com humildade que o esforço empreendido, especialmente na tentativa de entender o ajuste neoliberal e as transformações patrimoniais delimitadas no objetivo, embora de maneira nenhuma tenha sido em vão, não pode ainda ser tomado como um resultado com rigor científico para passar a qualquer prova. Por isso mesmo, acatando a uma sugestão da banca, formada pelo professor Fernando Macedo e pelo orientador Plínio Sampaio Jr., admitimos dividir os resultados da monografia em dois.

O primeiro tomo é o primeiro capítulo, “O debate sobre a burguesia brasileira” e uma conclusão, com as reflexões que se pode tirar e algumas pistas de quais os caminhos que devem ser trilhados para continuar uma investigação a partir do que o debate nos coloca. Esta é a núcleo dessa monografia e é o que apresentamos para o debate.

A segunda parte constitui-se do segundo capítulo, “Ajuste neoliberal no Brasil”, e do terceiro capítulo, “Mudanças patrimoniais no Brasil sob o neoliberalismo – estudo do comando patrimonial das 500 maiores empresas”. Esta segunda parte será considerada um anexo do trabalho não por causa da relevância – posto que é o próprio objeto do trabalho –, nem por causa do tamanho – já que supera a primeira parte neste quesito –, mas pelas debilidades que possui. Não foram poucos os esforços jogados no levantamento bibliográfico, na leitura e no árduo levantamento e tratamento dos dados da revista *Melhores e Maiores da Exame*. Particularmente os dados apresentados no capítulo 3 e as notas com os resultados preliminares merecem já uma atenção por mostrar que houve um enfraquecimento da burguesia brasileira (e do capital “nacional” como um todo, incluindo o estatal) de forma absoluta e relativamente aos setores principais da economia brasileira. Contudo, o quadro geral do ajuste e a ponte entre o debate realizado no primeiro capítulo e os resultados empíricos são ainda muito suscetíveis a contestações, além de aproveitar pouco todas as questões que o rico debate do primeiro capítulo levanta. Longe de significar um abandono do que foi produzido, aceitei essa indicação da banca por acreditar que a lacuna na análise teórica não será preenchida de forma abrupta e, dado seu tamanho, não será superada por poucas pessoas e nem em pouco tempo; trata-se de um desafio para trabalhos futuros, que esperamos ter aberto com essa monografia.

Fica, enfim, a indicação de leitura de toda a monografia que, espero, tenha cumprido com dois papéis: o formal, como trabalho necessário – e suficiente – para conquistar a graduação no curso de Ciência Econômicas; e o desafio de retomar a revolução brasileira como centro de um debate teórico e de uma ação concreta, urgente frente às grandes contradições pelas quais passa o nosso país.

CAPÍTULO 1: O DEBATE SOBRE A BURGUESIA BRASILEIRA

1. INTRODUÇÃO

As intensas transformações pelas quais passaram o Brasil a partir dos anos 30 colocaram na ordem do dia da política e do debate intelectual a constituição ou o caminho para a constituição de uma nação capitalista. Foram mudanças de vulto, seja nas forças produtivas (vide o fantástico processo de industrialização visto entre os anos 1930 e os anos 1970), seja nas relações de produção (propriedade privada dos meios de produção e a expansão de um mercado de trabalho capitalista - mesmo que herdando e associando-se a relações não-capitalistas de produção), seja na constituição de um poderoso Estado burguês, com a afirmação de instrumentos de política e planejamento econômico e de alguns mecanismos para a soberania do espaço nacional.

Como demonstra o rico debate das décadas compreendidas do período, esse processo de *formação* nunca esteve dissociado de grandes problemas, fossem de ordem “externa” (isto é, das relações entre o país em afirmação e o imperialismo e o sistema capitalista mundial), fossem de ordem “interna” (que diz respeito ao atraso produtivo no campo e na indústria; à baixa competitividade da economia, em um contexto de dificuldades no intercâmbio internacional; às enormes assimetrias na distribuição de renda e da terra, rural e urbana; ao baixo nível cultural do grosso da população; à fragilidade da composição das classes burguesa e trabalhadora; entre muitos outros pontos).

Entre esses vários pontos, o *caráter da burguesia brasileira* teve grande destaque. Isso porque, desde as primeiras discussões, o papel que cumpriria uma possível burguesia nacional na *formação* sempre esteve no centro das atenções; trata-se do problema de *quem é o agente das transformações*. O potencial e o limite do papel da burguesia brasileira desenvolveu-se até o debate sobre o caráter mesmo dessa burguesia (“nacional”, “dependente”, ou mesmo “inexistente”), de acordo com o período em que se fazia a análise.

Este primeiro capítulo tem como objetivo apresentar uma sistematização básica do debate sobre a burguesia brasileira dentro dos debates realizados em torno da *formação* de uma *nação*. Analisamos, para tanto, diversos autores classificados em três grupos. O primeiro, que inclui Nelson Werneck Sodré, Caio Prado Junior e Celso Furtado, abriga a

discussão das relações entre burguesia brasileira e a formação de uma nação capitalista plenamente desenvolvida. Após as mudanças profundas de um período marcado pela industrialização pesada e pelo golpe militar (anos 50 e 60), a formação de um capitalismo “desenvolvido” deixa de ser uma possibilidade e o problema da *dependência* se coloca como paradigma para compreensão dos dilemas da *formação*. Nesse contexto é que está o segundo grupo, que compreende Fernando Henrique Cardoso e Florestan Fernandes e busca entender as mudanças da burguesia e seu novo papel frente a tais mudanças. O último grupo abriga os autores da escola do “Capitalismo Tardio”, que deslocam a centralidade do debate sobre a *formação*, vista sua interpretação sobre a formação de um capitalismo “autodeterminado” no Brasil; buscaremos compreender também dentre esses autores qual é sua concepção sobre o papel e o caráter da burguesia brasileira.

Obviamente, esta monografia destaca apenas uma parte mais representativa de um fecundo debate que abrange muito mais autores e correntes teóricas. Dadas todas as limitações deste tipo de trabalho, as visões aqui sistematizadas já são suficientes para cumprir o objetivo, que é fazer uma introdução à problemática da burguesia brasileira, que segue abaixo, em três partes.

2. FORMAÇÃO DA ECONOMIA NACIONAL E BURGUESIA BRASILEIRA.

2.1. Nelson Werneck Sodré: a revolução democrática e nacional e a burguesia nacional.

Nelson Werneck Sodré (1911-1999)¹ foi um dos mais importantes teóricos da revolução brasileira. Sua contribuição principal foi o desenvolvimento da via da *revolução democrática e nacional* para a revolução brasileira. Nesta concepção, a revolução brasileira passaria por uma etapa dirigida pela burguesia nacional e apoiada pelas classes populares contra o latifúndio e o imperialismo, antes de atingir o socialismo. Na sua trajetória, foi

¹ Nelson Werneck Sodré (1911-1999) foi um intelectual, historiador e escritor de relevo. Teve destacada carreira no Exército brasileiro, onde ingressou em 1924 e de onde saiu reformado, em 1961. Foi membro integrante do Instituto Superior de Estudos Brasileiros (ISEB) desde os seus primórdios até a sua extinção, em 1964, com o golpe militar. Foi principalmente como teórico do Partido Comunista Brasileiro (PCB) que se destacou.

importante membro do ISEB²; mas foi enquanto militante e teórico do Partido Comunista Brasileiro (PCB³), do qual aliás retirou e então desenvolveu sua obra, que se destacou mais. Portanto, começaremos pelas diretrizes fundantes do PCB para entender o pensamento do autor.

O PCB teve sua orientação programática para a revolução socialista no Brasil definida pela Internacional Comunista, ou III Internacional, da qual foi representante no país. Na análise desenvolvida pela III Internacional, especialmente no Programa de seu VI Congresso, em 1928, o Brasil estava enquadrado num grande bloco de países de “baixo” desenvolvimento econômico. Como afirma Caio Prado Jr.:

“Presumiu-se (...) que, não se encontrando naqueles países coloniais, semicoloniais ou dependentes (era entre estes últimos que se colocaram os países latino-americanos, incluindo o Brasil) um desenvolvimento apreciável, eles se encontrariam, de acordo com o esquema geral adotado, em transição do feudalismo para o capitalismo. A sua etapa revolucionária seria, portanto, sempre dentro do mesmo esquema consagrado, o da revolução ‘democrática burguesa’, segundo o modelo leninista relativo à Rússia czarista, também país atrasado, do ponto de vista capitalista, e ainda emergindo dos remanescentes do feudalismo para o capitalismo.” (PRADO JR., 2004, p. 36)

Neste quadro, tais países teriam que passar por uma etapa necessária de afirmação de um desenvolvimento capitalista nacional antes da revolução socialista propriamente dita. A luta por um regime “democrático popular” seria resultado de uma “revolução democrática burguesa de conteúdo antifeudal e antiimperialista” (IANNI, 1984, p. 47). É esse estágio histórico, da luta pelo desenvolvimento de forças produtivas e relações de produção capitalistas dominantes, que resumia o problema do PCB e de Nelson Werneck Sodré.

² Sodré ingressou anteriormente no IBESP (Instituto Brasileiro de Economia, Sociologia e Política), instituição fundada em 1953 e com grandes fragilidades, limitada basicamente à publicação da revista “Cadernos de Nosso Tempo”. Segundo Caio Navarro Toledo, “a experiência dessas limitações pressiona no sentido de se criar uma instituição de projeção nacional e juridicamente melhor definida” (TOLEDO, 1997, pp. 203-4). Assim, no final do governo de Café Filho, em 1955, o IBESP foi reformulado, tornando-se, então, o ISEB.

³ O PCB chamou-se Partido Comunista do Brasil entre sua fundação, em 1922, até 1960, quando passava por um período profundo de reorganização. Nesse ano, mudou de nome para Partido Comunista Brasileiro, como forma de adequação às normas eleitorais vigentes. Um setor egresso do PCB constituiu, em 1962, o PCdoB, com o antigo nome de Partido Comunista do Brasil. Para mais detalhes, ver a obra de Jacob Gorender, “Combate nas Trevas” (GORENDER, 1999). Neste trabalho, estamos nos referindo ao PCB, partido ao qual pertenceram tanto Nelson Werneck Sodré como Caio Prado Jr.

Para o autor, um dos aspectos importantes da revolução democrático-burguesa era a formação de uma economia nacional no estágio do capitalismo mundial do imperialismo. Em *Introdução à Revolução Brasileira*, cuja primeira edição é de 1958, o autor faz uma avaliação otimista da formação após algumas décadas de aprofundamento das transformações na economia nacional. Entre outros pontos, cita: a ampliação das novas técnicas, como no transporte, na agricultura e na indústria, cuja difusão era desigual, “por força da estrutura colonial a que estávamos subordinados”; o desenvolvimento das fontes de energia, especialmente o uso de carvão mineral e energia hidroelétrica, embora sob a dependência de importações do primeiro e da exploração do segundo por capitais estrangeiros; as alterações no comércio exterior, mudança que residia menos na pauta de exportações, ainda baseada no café e outros gêneros primários, e mais na importação, de onde quase sumiram os produtos acabados e se ampliaram máquinas, equipamentos e matérias-primas industriais; e, enfim, a industrialização, cujo impressionante crescimento fez seu produto superar o do setor agrícola, com correspondente desenvolvimento do mercado interno (SODRÉ, 1967b, p. 103-5).

Contudo, Sodré acusa ainda diversos desequilíbrios da estrutura econômica nacional que comprometiam a formação e ameaçavam um retorno ao colonialismo econômico, como, por exemplo, a existência no país:

“(...) de massa camponesa numericamente preponderante e principal como produtora de bens econômicos; de numerosa pequena burguesia, com função política destacada; de proletariado pouco numeroso mas crescente, com formas de organização em desenvolvimento mas ainda fracas; de burguesia recente, ascensional, com amplas perspectivas nacionais. Externamente (...) de um lado, o imperialismo (...) particularmente, em nossos dias, do Estados Unidos; e, de outro lado, de um país, hoje de alguns países onde se operou a construção do socialismo.” (SODRÉ, 1967, p. 245)

À altura do final dos anos 50, o autor delineava uma série de pontos, de execução fundamental para a revolução democrático-nacional. Entre eles, destacavam-se:

“Ampliação e renovação das técnicas; Transformação nas fontes de energia; Alterações no comércio exterior; Desenvolvimento da produção industrial; Preponderância do mercado interno; Ampliação do mercado de trabalho; Intercorrência de conflitos externos; Desenvolvimento do setor estatal da economia; Estruturação de uma economia nacional; Luta contra o imperialismo.” (SODRÉ, 1967b, p. 112).

Em síntese, ao avaliar, já em 1967 (data da 2ª edição do livro) a luta pelas reformas de base nos anos 60, Sodré afirmava que o significado de tais reformas seria o de “(...) liquidar a dominação imperialista em nossa economia, liquidar o poder dos latifundiários como classe, à ampliação da base democrática do poder” (SODRÉ, 1967b, p. 231). Para o autor, a revolução democrática e nacional ainda era *possível, justa e necessária* para a formação do Brasil como nação capitalista autônoma.

Para a realização deste conjunto de tarefas, Sodré afirmava ser necessária uma análise detida nas relações entre as classes em luta no Brasil. Segundo as diretrizes do PCB, a luta pela revolução democrática e nacional dividia-se em dois pólos: de um lado, o pólo do imperialismo, que encontrava apoio no latifúndio (feudal) e na parcela dependente (ou compradora) da burguesia brasileira; do outro, o pólo da revolução, constituído pela burguesia nacional (voltada para o mercado interno), pelas classes populares (proletariado e campesinato); tal análise passou a comportar, ao longo dos anos 1945-64, o desenvolvimento de um setor estatal contra o imperialismo e a importância da articulação da burguesia nacional com este setor (conforme IANNI, 1984, pp. 48-9).

Nessa interpretação, o papel do setor da burguesia voltado para o mercado interno – denominada *burguesia* nacional – é central. “Por burguesia nacional, esclarece o autor, entende-se a fração da burguesia objetivamente interessada na exploração do mercado nacional e, conseqüentemente, na eliminação do domínio dos monopólios imperialistas sobre esse mercado.” (SODRÉ, 1967a: p. 368). É ela a vanguarda da revolução, devidamente apoiada pelas camadas populares contra a dupla pressão do imperialismo e do latifúndio. Daí deriva a *dupla* tarefa de luta (antiimperialista e anti-latifundiária) anteriormente referida.

Em sua *História da Burguesia Brasileira*, de 1964, Sodré faz uma análise das relações da burguesia com o latifúndio, com o imperialismo e com o proletariado. No que diz respeito ao latifúndio, a burguesia passara de uma etapa de coexistência a uma etapa de antagonismo, em que a liquidação da primeira seria uma necessidade para a segunda. O latifúndio no Brasil se caracterizava pelas relações de produção pré-capitalistas, feudais, que se opunham diretamente constituição de um mercado interno fundado em relações de produção e forças produtivas capitalistas. Durante largo período, essa classe esteve no poder, contrastando sua pujança econômica com as debilidades da economia para o

mercado interno; mais ainda, o latifúndio se fez valer do apoio estatal para garantir sua renda via “socialização dos prejuízos”. A denúncia do autor chega a afirmar que o café, principal produto agrícola de exportação durante décadas e tido como sinônimo do desenvolvimento nacional, era na realidade “o ponto-chave de nossa estrutura semi-colonial” (SODRÉ, 1967a, p. 345). E, mesmo com o fortalecimento da burguesia e a sua constituição enquanto classe dominante⁴, o latifúndio manteve impressionante poder, baseado na associação de interesses com o imperialismo contra a constituição de uma economia nacional. O autor sintetiza o problema da seguinte maneira:

“Os vínculos entre latifúndio e o imperialismo, assim, são muito fortes, e a burguesia, em sua contradição com o monopólio da terra e com o que ele representa como estreitamento de mercado e obstáculo à generalização de relações capitalistas, é obrigado a considerar que atrás do latifúndio está o imperialismo e que, portanto, o latifúndio, débil quando encarado isoladamente, tem poderes que a razão não pode desconhecer.” (SODRÉ, 1967^a, p. 350)

Portanto, no interesses na constituição de uma economia nacional, na transformação dos “servos em proletários”, e no apoio que receberia dos camponeses interessados pela reforma agrária, a burguesia teria que enfrentar o latifúndio. Por outro lado, não o poderia fazer sem enfrentar, também, o imperialismo.

O imperialismo, aparece, desta forma, como o principal inimigo da burguesia na revolução democrática e nacional. Em um primeiro momento, o imperialismo atua no controle do comércio exterior, das fontes de matéria-prima, dos setores de transporte e financeiros, entre outros, sufocando o desenvolvimento da burguesia e reforçando o caráter colonial da economia. Contudo, com a mudança da composição do comércio internacional, o imperialismo precisou alterar a sua estratégia, disputando, também, o limitado mercado interno com a burguesia nacional⁵. Em síntese, é nesta nova fase que o imperialismo aprofunda a especialização da economia nacional e se beneficia dos altos lucros, subsídios e incentivos estatais, no descaso com parte das empresas estatais e da remessa de vultosos lucros para os países de origem.

Na contradição entre burguesia e imperialismo, este se apóia no latifúndio, como já afirmamos, na burguesia mercantil (setor diretamente associado nos negócios imperialistas)

⁴ Sodré afirmava que a burguesia “(...) na prática, já realizou a sua revolução, do ponto de vista interno” (SODRÉ, 1967a, p. 343). Ou seja, tratava-se de dar consequência mais radical ao seu domínio na esfera política, do poder do Estado.

⁵ O autor refere-se ao período da industrialização pesada no Brasil, entre 1956 e 1961, que será abordado por outros autores estudados nesta obra, mais adiante.

e em setores da burguesia industrial. Aliás, é na burguesia industrial (principalmente, mas não somente) que estão os setores *nacionais* da burguesia, segundo o autor.

O problema reside, como afirmamos, no fato de a burguesia estar no poder, mas não executar a revolução burguesa até o final. Dividida em dois setores e submetida à dupla pressão do latifúndio e do próprio imperialismo, a burguesia manifesta uma permanente vacilação, como diz Sodré (1967a, p 364): “As suas [da burguesia] vacilações e concessões decorrem de sua debilidade face ao imperialismo, e não de seus interesses, que são contrários aos do imperialismo”. Prossegue o autor:

“Seguir uma política econômica e financeira de conciliação com o Imperialismo, descarregando o fardo na classe trabalhadora e nas camadas médias é, para a burguesia, decorrência da correlação de forças. Na medida em que as forças populares resistirem a uma solução desse tipo, a sua única saída consistirá em enfrentar o Imperialismo.” (SODRÉ, 1967a, p. 365).

Portanto, é fundamental a relação estabelecida entre a burguesia e o proletariado para o sucesso do processo revolucionário. Para o proletariado, diz o autor, não é possível subestimar a força das posições antiimperialistas e antifeudais e superestimar o potencial revolucionário da burguesia. Em conjunto com o campesinato (que, mesmo atrasado e com dificuldades de afirmação, ascendia enquanto força política), o proletariado estava mais interessado no caráter *democrático* da revolução, enquanto à burguesia importava seu caráter *nacional*. Feitas tais ressalvas, contudo, Sodré não hesitava em afirmar que as forças populares poderiam e deveriam apoiar a burguesia nacional, fazê-la superar suas vacilações e mesmo a ideologia anticomunista propagada pelo imperialismo (e comprada pela burguesia), levando até o fim a revolução.

Cabia, concluindo, à burguesia o futuro da revolução democrática e nacional e a própria existência do Brasil enquanto nação. Sua conclusão é um desafio à essa classe: “(...) não é o proletariado, nem é o campesinato, que está com a sua sorte de classes em jogo. É a burguesia que está decidindo seu próprio destino”. (SODRÉ, 1967a, p. 379).

2.2. Caio Prado Jr.: a revolução brasileira e a crítica à noção de burguesia nacional.

A obra de Caio Prado Júnior⁶ (1907-1990) é outro marco no debate sobre a revolução brasileira, com grande destaque à compreensão das origens e os problemas da formação do Brasil contemporâneo. Apesar ter sido, assim como Sodré, um quadro importante do PCB, boa parte da sua obra teórica foi fundamentada na crítica às concepções tradicionais do partido. Caio Prado realiza uma completa negação às teses de “restos feudais” no Brasil, à estratégia de apoio e a própria existência da suposta burguesia nacional para, então, formular um novo programa para a revolução. O livro *A Revolução Brasileira*, de 1966, é o acerto de contas de Caio Prado com essas concepções e será a base para sintetizarmos parte da contribuição do autor.

A obra *A Revolução Brasileira* é dedicada à crítica ao dogmatismo do marxismo brasileiro e das organizações da esquerda brasileira, especialmente do PCB. O dogmatismo, segundo Caio Prado, foi responsável pela transplantação mecânica de análises feitas para outras realidades históricas⁷, constituindo-se como a base para interpretação dos demais países de tipo colonial ou dependentes. De uma análise baseada em realidades distintas da nossa, se forjou um programa equivocado. Portanto, Caio Prado faz um esforço de retonor à história e sintetiza seu método como sendo: “(...) pesquisar na evolução histórica brasileira e na formação econômica e social do país, algumas premissas essenciais da problemática atual” (PRADO JR., 1972, p. 17). Adiante, prossegue: “(...) o Brasil de hoje (...) ainda se acha intimamente entrelaçado com o seu passado. E não pode por isso ser entendido senão na perspectiva e à luz desse passado” (p. 18)⁸.

A síntese da história do Brasil, em Caio Prado Jr., reside em um longo e profundo movimento de superação do passado colonial para a constituição de uma nação. O retorno à história do país o leva a tentar compreender o problema central do “sentido da

⁶ Caio Prado Júnior (1907-1990) foi professor de direito, escreveu sobre economia, filosofia e história, terreno onde mais se destacou intelectualmente. Assim como Nelson Werneck Sodré, foi militante do PCB, inclusive tendo exercido mandato de deputado estadual em São Paulo até 1947, quando o partido foi colocado na ilegalidade pelo governo Dutra.

⁷ Como visto na seção anterior, o caso da China foi especialmente utilizado para generalizar análises para os países do “terceiro mundo”.

⁸ Interessante mencionar que os trechos citados são de *Historia e Desenvolvimento*, tese de livre-docência do autor em 1968, onde o autor se dedica à crítica de outras vertentes de dogmatismos (basicamente as teorias do desenvolvimento extraídas da realidade do centro capitalista).

colonização”⁹. Para ele, o Brasil já esteve inscrito, desde o seu início, a um processo de expansão do capital mercantil europeu, nas raízes da criação do capitalismo como modo de produção dominante em plano mundial. E, como o Brasil teve sua economia constituída em função dos interesses da metrópole, com base no *plantation* (produção de gêneros primários para exportação em latifúndios monocultores) com trabalho escravo e técnicas rudimentares e predatórias, o país sempre foi um grande *negócio* para a metrópole (e, depois, para o imperialismo).

No processo de superação do passado colonial, quatro acontecimentos históricos no século XIX são levantados pelo autor. Em primeiro lugar, a independência política em 1822, que, mesmo com a reorganização da dependência externa sob a tutela inglesa, teve a conseqüência da constituição de um Estado-nacional (com centralização política, constituição de finanças públicas etc.). Em segundo lugar, o fim do tráfico de trabalhadores africanos (1850) que está diretamente ligado com os outros dois aspectos, a imigração de trabalhadores europeus (a partir de 1875) e a abolição do trabalho escravo (em 1888). Do ponto de vista das forças produtivas, assistiu-se a largo desenvolvimento, especialmente na produção de café (onde os imigrantes europeus tiveram destaque); por outro lado, a ampliação súbita do mercado interno demonstrou todas as fragilidades de uma economia de tipo colonial, primitiva para suprir sua população de gêneros essenciais, que dependiam em larga parcela da importação. Sob a ótica das relações de produção, esse desenvolvimento produtivo se fundou em baixíssimos patamares do custo de reprodução da mão-de-obra. Assim, frisa Caio Prado, a combinação destes três aspectos significou a integração no mercado interno de uma gigantesca massa de trabalhadores, outrora mera força física disponível para a produção e a circulação. Conclui: “Superava-se, assim, definitivamente, a natureza e a estrutura colonial da sociedade brasileira, abrindo caminho para a sua completa integração nacional” (PRADO JR., 2004, p. 85).

Todavia, problemas centrais estavam em aberto; em *A Revolução Brasileira*, dois deles estavam na ordem do dia. O *primeiro* dizia respeito ao *caráter estruturalmente colonial* da economia brasileira. Os já referidos fins a que se destinava a produção

⁹ “O sentido da colonização” é o nome do primeiro capítulo do livro “Formação do Brasil Contemporâneo: Colônia”, de Caio Prado Jr. de 1942. É neste livro que Caio Prado consolida uma interpretação original da história do Brasil, delimitando a colonização brasileira já nos marcos da formação de um sistema capitalista mundial, longe, portanto, da análise pecebista que afirmava ter o Brasil origens “feudais”.

brasileira (gêneros agrícolas para exportação) e o seu caráter primitivo contrastavam com as necessidades dos trabalhadores; mesmo as da elite eram atendidas somente por meio de importações. E para Caio Prado, mesmo o processo de industrialização por que passou o Brasil teve como resultado não a sua alteração, mas a sofisticação desse caráter colonial. Ele explica que a indústria foi consolidada no Brasil sob o claro comando do imperialismo, para o qual o Brasil é apenas mais um espaço de acumulação de capital, um negócio. O seu mecanismo era simples: o imperialismo preocupava-se em extrair remuneração para seus capitais e remetê-los de volta como lucros ou juros; a contrapartida para saída desse capital em divisas internacionais era o superávit comercial do país, gerador dos meios de pagamento necessários. Se houvesse uma tendência à crise do setor exportador, com limites à quantidade vendida e com queda nos preços, a crise se manifestaria em sucessivas crises no balanço de pagamentos. Desta forma, contraditoriamente, a industrialização anunciava o futuro potencial, ao mesmo tempo em que reforçava a dependência produtiva e tecnológica.

O *segundo* problema era a *reminiscência do sistema colonial* nas relações de trabalho e no estatuto do trabalhador rural. A questão agrária tem centralidade em Caio Prado, pois a garantia dos baixos salários dos trabalhadores rurais (praticamente desprovidos de direitos e condições de reivindicá-los) equivalia à um custo de vida correspondentemente baixo, denominador comum de interesses do imperialismo e da burguesia.

A essa altura da obra, Prado Jr. passa, então à crítica aberta das concepções pecebistas. Na análise da questão agrária, o autor nega completamente a existência do “feudalismo” no Brasil.

“O que existe e tem servido de exemplificação e comprovação do ‘feudalismo’ brasileiro são remanescentes das relações *escravistas*, o que é bem diferente, tanto no que respeita à natureza institucional dessas relações, como, e mais ainda, no que se refere às conseqüências de ordem econômica, social e política daí decorrentes.” (PRADO JR., 2004: p. 104).

Ao longo do livro, faz exaustiva demonstração de que as relações de produção no campo, no Brasil, são majoritariamente capitalistas, e que as relações não-capitalistas (como o colonato, a parceria e a meação) nada têm em comum com as relações de servidão feudais. Quanto ao primitivismo das forças produtivas no campo, elas dizem respeito a outros aspectos, como a insuficiência financeira, as deficiências do aparelhamento

comercial, o baixo nível cultural dos empresários e a baixa consciência de classe do trabalhador rural (PRADO JR., 2004: p. 107). Assim, conclui:

“Em suma, a agropecuária brasileira na sua maior e principal parte é de natureza, em essencial e fundamentalmente, capitalista. Estruturam-se em empresas comerciais, isto é produtoras para o mercado e visando única e exclusivamente lucro financeiro; e se organiza na base de relações de empregador e empregado, de compradores e vendedores de força de trabalho, o que constitui a essência das relações capitalistas de produção. Os grandes proprietários, fazendeiros e outros, constituem assim uma legítima burguesia agrária.” (PRADO JR., 2004: pp. 107-8)

O latifúndio “feudal”, na realidade, é uma parcela da burguesia, que tem negócios, seja no campo, seja em outras atividades quaisquer. E, diferentemente do que afirmava a teoria equivocada, não haveria qualquer prova de inclinação específica ao imperialismo; pelo contrário, havia até espaços de conflitos, como cita os dos cafeicultores com as firmas comerciais internacionais, ou dos pecuaristas com os frigoríficos etc.

Quanto ao *caráter da burguesia brasileira*, outro ponto central da tese pecebista, Caio Prado tece novamente uma crítica severa. Para ele, a burguesia brasileira, heterogênea nas origens, é homogênea nos interesses, nos negócios, e na maneira de conduzi-los. No Brasil, não houve problemas com a existência de estruturas econômicas e sociais prévias ao capitalismo ou mesmo conflitos étnicos e sociais que o atrapalhassem; o Brasil já nasce como uma colônia, nos marcos dos negócios capitalistas. Desta forma, a burguesia ascendeu de forma rápida e relativamente coesa, inclusive o setor agrário (PRADO JR., 2004: pp. 115-6).

No que diz respeito à sua relação com o *imperialismo*, Prado Jr. afirma que a entrada do capital estrangeiro não dividiu a burguesia em antagonismos, mas abriu espaços e oportunidades de negócios para praticamente toda a classe dentro do país. Aliás, prossegue ele, todos os grandes negócios no Brasil foram impulsionados pelo imperialismo (que também trouxe técnicas e valores “modernos”), até o último estágio da industrialização pesada e complexa. Em sua concepção, portanto, a despeito de conflitos menores existentes entre o imperialismo e a burguesia brasileira, nada é suficiente para constituir uma oposição de classe entre o imperialismo e a burguesia.

Por fim, Caio Prado chega a uma crítica radical, negando mesmo a idéia de que exista uma burguesia *nacional*, uma classe capaz de dirigir a revolução brasileira. O autor

mostra que a industrialização no Brasil se caracteriza por uma “substituição de importações” delimitada em dois planos: primeiro, é comandada pelos grandes grupos internacionais, que não a aprofundarão para além da capacidade de pagamento externo¹⁰; segundo, a industrialização visa tão-somente a servir, por diferentes meios, ao mesmo mercado restrito (a uma elite) de bens outrora importados¹¹. Ou seja, como a burguesia não controla o processo de acumulação de capital, pois não tem base objetiva para isso, decorre *a inexistência de condições subjetivas para o antiimperialismo*. Conclusão: não havendo quaisquer posições ou políticas antiimperialistas, *não há, de fato, uma burguesia nacional no Brasil*.

Sobre diferenciações dentro da burguesia, Caio Prado relewa uma forma de diferenciação, delimitada pelas relações estabelecidas por alguns setores com o Estado. Ele atenta para a existência de um sistema estatal de favorecimento de negócios privados de grande peso¹². A tal setor, denomina “capitalismo burocrático” e o seu conflito com o setor burguês marginalizado do sistema, que vê na ação estatal apenas promoção dos interesses burgueses gerais, é o que considera o único fator de “divisão” da classe.

Por causa da suposta “divisão” dentre a burguesia, a teoria vigente da revolução brasileira foi responsável por colocar os trabalhadores ao lado do capitalismo burocrático, um setor burguês tão ou mais reacionário que o outro; por confundir os setores populares e paralisar a polarização para a revolução brasileira; e por fortalecer o outro setor burguês que, enquanto líder da denúncia ao Estado associado e parasitado por interesses privados, conseguiu dirigir politicamente diversos setores populares insatisfeitos com tal situação.

Sem entrar em detalhes do Programa da Revolução Brasileira proposto por Caio Prado Jr., cabe mencionar que, para ele, *as classes protagonistas deste processo seriam as classes trabalhadoras do campo e da cidade, os operários e camponeses* (aqui, não entendidos como campesinato). Suas reivindicações passariam pela execução de diversas reformas democráticas e nacionais, com o intuito de dar condições ao Estado para

¹⁰ Como já explicado anteriormente, as crises no Balanço de Pagamentos definem os limites dos investimentos a que o Imperialismo estará disposto a atingir.

¹¹ Neste último ponto, Prado Jr. ressalva que a exigência de mercados de vulto para as tecnologias importadas coloca ao imperialismo um problema de “integração regional”, sob a ótica da realização de sua produção (PRADO JR., 2004: p. 190).

¹² Trata-se de diversos negócios manejados pelo poder público, via administração direta e empresas ou instituições financeiras estatais, envolvendo benefícios tantos dos administradores como dos setores burgueses ligados ou associados

reorganizar a economia nacional em função dos interesses internos. Do ponto de vista do antiimperialismo, o comando das contas externas e o monopólio do comércio exterior seriam as duas principais medidas para quebrar os vínculos de dependência. Resume, enfim, o significado da revolução frente à dominação externa:

“A revolução brasileira (...) significa a desconexão daquele sistema [capitalismo internacional imperialista] e o desmembramento (...) do mesmo sistema. O rompimento em sua periferia” (PRADO JR., 2004: p. 186).

2.3. Celso Furtado: formação da nação e o papel dos intelectuais.

O problema central para o economista Celso Furtado¹³ é a superação da condição de subdesenvolvimento do Brasil. Isso implica, dentre outras coisas, superar, sob o pano de fundo mundial da estrutura *centro-periferia*, a *modernização dos padrões de consumo da elite* como vetor do desenvolvimento e a *heterogeneidade estrutural* (produtiva, social e regional) que constituem uma *inadequação entre fins e meios* no desenvolvimento. Contudo, dado que, pelos próprios problemas impostos pelo subdesenvolvimento, não se conformaram classes burguesa e populares fortes (capazes de impor fins), a solução dos problemas passa pela ação organizadora do Estado, sob a direção de uma intelectualidade comprometida com os interesses nacionais.

Para Furtado, o *subdesenvolvimento* não era uma *etapa* histórica, uma passagem obrigatória no caminho do pleno desenvolvimento; mas sim uma condição específica de alguns países da periferia do capitalismo, condição insuperável sem a mobilização de forças políticas e sociais dispostas concluir o processo de formação de uma nação. Para isso, tratava-se de entender o problema dentro de uma estrutural mundial do capitalismo, a *estrutura centro-periferia*¹⁴. Como afirma em FURTADO (1983), as relações entre centro e

¹³ O economista Celso Furtado (1920-2004) foi um dos mais importantes pensadores do problema da formação do país. Maior representante brasileiro da escola da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), com importante elaboração própria sobre os problemas do continente e do Brasil. Na política, foi ministro do Planejamento do governo Goulart, participou da criação e chefiou a Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) e foi ministro da Cultura no governo Sarney. O centro de sua obra teórica e da ação política foi a superação do subdesenvolvimento como condição para a conclusão da formação econômica do Brasil.

¹⁴ Remonta-se, aqui, à crítica original de Raul Prébisch, pioneiro da CEPAL, à teoria ricardiana do livre comércio. Na realidade, afirma Prébisch, devido à difusão lenta do progresso técnico e à deterioração dos

periferia são mediadas pelo controle que o centro possui do Progresso Tecnológico e sua capacidade de impor padrões de consumo, poder capaz de impor a perpetuação do subdesenvolvimento.

Uma característica fundamental da estrutura é a existência de dinâmicas econômicas distintas entre seus dois pólos. Nos países do centro, as transformações caracterizam-se por ocorrer “(...) simultaneamente nas estruturas econômicas e na organização social” (FURTADO, 1981: p. 89), isto é, os aumentos de produtividade do trabalho, derivados de inovações tecnológicas¹⁵, são difundidos para o trabalho por meio de aumentos nos salários reais – trata-se do que o autor chamou de *dialética inovação-difusão*¹⁶. Na periferia, por outro lado, “as modificações do sistema produtivo são induzidas do exterior” (p. 89), levando a um desenvolvimento das forças produtivas por especialização simples. Isto implica uma inadequação entre a demanda (as necessidades do conjunto da população) e a oferta (atraso na capacidade de produzir um conjunto de bens). Vejamos essa dinâmica mais detalhadamente.

Para Furtado, o vetor do (sub)desenvolvimento é a *modernização dos padrões de consumo* de elites aculturadas. Antes mesmo das origens da estrutura centro-periferia¹⁷, os países subdesenvolvidos (especialmente os da América Latina, objeto do autor) formaram-se com o objetivo de transferir o seu excedente produtivo (produto total menos o necessário ao custo de reprodução da população) para a metrópole. Nos países que não se limitaram a

termos de troca, o processo de relações econômicas internacionais impunha obstáculos incontornáveis à superação do subdesenvolvimento pela via liberal. A saída residiria no processo de industrialização, de forma às nações conseguirem atingir uma dinâmica econômica similar à do centro, comandando o progresso técnico.

¹⁵ A noção de inovação tecnológica expressa por Furtado é emprestada de Schumpeter. Em síntese, segundo as palavras do comentador Claudio Napoleoni, as inovações schumpeterianas seriam de cinco tipos: 1) introdução de novo (absoluto ou relativo) bem; 2) introdução de um novo método produtivo; 3) a abertura de novo mercado (para uma determinada indústria); 4) Conquista de nova fonte de matérias-primas ou de produtos semi-acabados; 5) o estabelecimento de nova organização de certa indústria (em suma, criação ou perda de monopólio). Ver mais em NAPOLEONI (1979).

¹⁶ Em FURTADO (1981), o tipo ideal *dialética inovação-difusão* é explicado como uma dinâmica econômica virtuosa. Combina, em primeiro momento, a inovação (ou seja, ruptura da rotina, conforme nota anterior), que amplia a produtividade do trabalho, causa abundância relativa de mão-de-obra e gera lucros extraordinários para o capital. Num segundo momento, ocorre a difusão, período em que a concorrência capitalista promove a difusão da inovação anterior para demais parcelas do mercado, extinguindo os superlucros, ampliando os salários reais (acompanhando tendência da produtividade) e gerando mercado para as novas mercadorias. Furtado afirma que o mais próximo que se chegou de seu tipo ideal foram as economias capitalistas desenvolvidas do pós-guerra.

¹⁷ A estrutura tem origem em três processos relacionados ao primeiro núcleo industrial: (a) A ampliação e complexificação núcleo industrial; (b) A ocupação dos territórios de clima temperado de baixa densidade demográfica, como EUA, Oceania e África do Sul. (c) Ampliação de circuitos comerciais conduzindo à formação de um sistema mundial de Divisão Internacional do Trabalho (FURTADO, 1981).

meros enclaves, parcela do excedente ficou nas mãos de elites locais, que a utilizou para importar bens de consumo, como forma de imitar os padrões de consumo do centro. Dado o baixo nível de renda (*per capita*) dessas economias, a utilização do excedente para a *modernização* equivaleria a uma “irracionalidade”; por outro lado, o caráter de mimetismo de uma padrão importado explica porque o autor trata de um *colonialismo cultural* das elites. A permanência da *modernização* ao longo de diferentes períodos históricos impediria, então, a utilização dessas parcelas consideráveis do excedente produtivo para outros fins, como o desenvolvimento de força produtivas e o aumento de salários (geração de mercado).

Por outro lado, dando suporte e sendo suportado pela *modernização*, as sociedades subdesenvolvidas estão marcadas pela *heterogeneidade estrutural*. Isto é, a existência de profundas assimetrias dentro do aparelho produtivo, combinando, de forma interdependente, setores do aparelho produtivo modernos e amplos setores de baixíssima produtividade¹⁸. A combinação entre moderno e atraso implicava, assim, a incapacidade de se gerar escassez relativa de mão-de-obra, inviabilizando uma capacidade de organização e a própria formação de classes trabalhadoras. Por outro ângulo, a heterogeneidade estrutural levou ao subdesenvolvimento produtivo, posto que não se propunha a difundir tecnologias *adequadas* àquelas economias (às suas necessidades e possibilidades), ao mesmo tempo que permitia acesso a tecnologias *inadequadas* (fosse pela importação dos bens, fosse na sua produção interna, como veremos).

A combinação de modernização e heterogeneidade levava a uma dessimetria que, como afirma Furtado, “manifesta-se sob a forma de heterogeneidade social e de rupturas e desníveis nos padrões de consumo” (FURTADO, 1981, p. 90). Conseqüentemente, seria impossível chegar perto de uma *dialética inovação-difusão* sem romper com a *modernização* e a heterogeneidade

Sigamos, agora, a maneira como o autor explorou tais conceitos para esclarecer a dinâmica do subdesenvolvimento, particularmente o do Brasil.

¹⁸ A *heterogeneidade estrutural* poderia ser concebida sob aspectos que incluíam assimetrias sociais (expressa por um desemprego estrutural), produtivas e regionais. Para mais detalhes sobre o conceito na CEPAL, ver PINTO (2000).

Em seu livro *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*¹⁹, Furtado afirma que a estrutura centro-periferia impõe uma dependência que tende a se perpetuar ao longo de diferentes períodos do desenvolvimento dos países periféricos. No primeiro momento desses países, na etapa agrário-exportadora, a dinâmica da economia periférica se dava por impulsos externos ao setor exportador de produtos primários. A especialização simples permitia um aumento da produtividade cujo excedente gerado era convertido para diversificar o consumo da elite. No segundo momento, a substituição de importações (S.I.), a modificação na função de produção da periferia²⁰ foi o elemento dinamizador, com a elevação do nível tecnológico do conjunto do sistema (mas de forma desigual). No terceiro, consolidada a S.I., a difusão de padrões de consumo imitados do centro constituía-se como elemento central das economias. O denominador comum, mesmo após notável processo de industrialização, é a *modernização dos padrões de consumo*; afinal, os setores instalados serviam ao consumo de uma elite, o que baseava-se e reproduzia a heterogeneidade estrutural das economias periféricas, condicionando um círculo vicioso do subdesenvolvimento:

“(…) a necessidade de elevar permanentemente o coeficiente de capital, no setor eu produz para a minoria integrada no processo imitativo, impede uma mais ampla difusão do progresso técnico nos segmentos de economia dependente, que produzem para o conjunto da economia” (FURTADO, 1983: p. 183)

Vale deter-nos no último período em questão, iniciado no final dos anos 50. É quando o domínio do centro sobre a periferia é engendrado *por meio* do investimento direto de suas Empresas Transnacionais (ETs). Para Furtado, a “nova economia internacional” substituíra a importância dos mercados (do comércio internacional) pelas transações internas às grandes empresas e pelo controle, por parte delas, da produção e difusão das novas técnicas:

“Do ponto de vista do sistema capitalista considerado globalmente, trata-se da transplantação, do ‘centro’ para a ‘periferia’, de atividades produtivas ligadas a uma clientela perfeitamente condicionada e sob controle” (FURTADO, 1983: p. 183).

¹⁹ Deste livro, cuja primeira edição é de 1967, aproveitamos especialmente a quarta parte (“O Subdesenvolvimento”) incluída somente na edição de 1979, da coleção “Os economistas”, conforme diz José Sérgio Rocha de Castro Gonçalves em: FURTADO (1983, p. XXVII). Nesta parte, observam-se os aprimoramentos teóricos feitos ao longo dos anos 70, bem sintetizados em FURTADO (1981).

²⁰ Para Furtado, este processo, a industrialização, esteve limitado a poucos países da América Latina, basicamente Brasil, México e Argentina. Nos demais, a substituição de importações foi de pouca ou nenhuma expressão.

No subdesenvolvimento, o “desenvolvimento” implica, então, o aumento das relações de dependência:

“(…) o desenvolvimento dependente implica a criação de vínculos com as grandes empresas que engendram a *necessidade* desses produtos e mantêm o controle das técnicas requeridas para produzi-las.” (FURTADO, 1983: p. 186).

Em um contexto de declínio relativo de fluxos reais, onde os países periféricos têm grande perda dos termos de troca, a apropriação do excedente gerado na periferia pelas ETs gera uma grande contradição. Durante a substituição de importação, isso se manifestou em fortes pressões no balanço de pagamentos; consolidada esta fase, abre-se um período de forte endividamento externo.

Como já dito, a saída só pode ser o fim da *modernização dos padrões de consumo*, a realização de reformas econômicas e sociais que pusessem fim à heterogeneidade estrutural²¹ e a reorganização do sistema produtivo com base nas necessidades nacionais. Em um período de transnacionalização crescente da economia, também seria necessária a reorganização da própria Ordem Econômica Mundial²².

Contudo, os problemas do subdesenvolvimento engendraram também uma crise das forças sociais que pudessem superá-lo. Particularmente, diz respeito às debilidades da burguesia e das classes populares no Brasil.

Celso Furtado é taxativo: nega a existência de uma *burguesia nacional* no Brasil. Em *Análise do “Modelo” Brasileiro*, de 1972, Furtado define a burguesia nacional como aquela afinada com os interesses nacionais. Analisando a formação das burguesias nacionais no centro, afirma:

“Não era suficiente a presença de atividades mercantis, que em toda parte existiam em graus diversos. Os interesses nacionais definiam-se quando a atividade mercantil se apoiava em manufaturas locais, que podiam ser ameaçadas por concorrentes externos ou que eram utilizadas para exportação. É essa combinação de atividades manufatureiras pré-industriais (baseadas na organização corporativa ou no trabalho *livre*), com atividades mercantis que enfrentam a concorrência externa, que define o perfil das *burguesias nacionais*” (FURTADO, 1972: p. 18).

²¹ Ao longo da obra teórica e da vida política de Furtado, o problema da Reforma Agrária e a questão do Nordeste sempre foram dois dos principais aspectos da superação da heterogeneidade estrutural no Brasil.

²² Ver capítulo 11 e 12 de FURTADO (1981).

No Brasil, o pacto colonial inibiu qualquer iniciativa de burguesia nacional durante quatro séculos. Com a independência política, mesmo as atividades manufatureiras da segunda metade do século XIX são apenas complementos do comércio exterior:

“(…) a classe industrial que se forma no Brasil atua num quadro estrutural próprio que deve ser levado em conta se se pretende compreender o seu comportamento. Assimilá-la a uma *burguesia nacional* constitui simplificação que contribui mais para ocultar do que para revelar a realidade. Seus interesses estão, de maneira geral, positivamente vinculados ao comércio exterior. São as exportações que *criam* o mercado interno e permitem a aquisição de equipamentos no exterior a bom preço; por outro lado, só excepcionalmente as indústrias locais concorrem com as importações, das quais são em muitos casos complementares” (FURTADO, 1972: p. 19).

Mesmo com o processo que tornou o Brasil, já no início dos anos 60, um país industrializado, não se formou uma burguesia *nacional*. Para ele, ao longo de décadas, tornou-se progressivamente hegemônico o que chamou de *grupo industrial*, que ascendeu ao poder com o golpe de 1964, junto com sua *tecnocracia*. O grupo industrial, segundo Furtado, é composto por três partes:

“(…) um setor privado nacional formado pelos dirigentes de limitado número de grandes firmas que sobrevivem com maior ou menor grau de autonomia e de um número considerável de pequenos empresários; um poderoso setor privado *estrangeiro*, constituído de dirigentes alienígenas e nacionais de filiais ou empresas subsidiárias de consórcios internacionais; um outro setor de importância crescente formado de quadros superiores de empresas públicas, quase sempre originários da administração civil ou militar” (FURTADO, 1972: p. 35).

Assim, a primeira diferença do grupo industrial brasileiro com uma burguesia nacional é o seu caráter heterogêneo; mesmo assim, como explica, é um grupo coeso, com partes muito mais complementares do que concorrentes²³.

O segundo aspecto diz respeito ao caráter internacional desse grupo industrial. Como se trata de uma boa parcela de empresas com inserção nacional e internacional, especialmente a dos setores mais dinâmicos, “(…) os possíveis conflitos entre interesses

²³ “(…) as empresas controladas diretamente pelo Estado têm exclusividade de certas áreas e predominam em atividades infra-estruturais ou criadoras de economias externas, as quais requerem grandes imobilizações de capital e não são afetadas pelo progresso tecnológico ligado à constante inovação de modelos; o grupo privado nacional controla as atividades de construção, certas manufaturas tradicionais e opera amplamente como subcontratista das grandes empresas estatais e das ligadas aos grupos internacionais; estas últimas têm o controle quase total das indústrias de bens duráveis de consumo, químico-farmacêutica e equipamentos em geral, que em conjunto formam o bloco em mais rápida expansão e onde mais significativa é a penetração do progresso tecnológico” (FURTADO, 1972: p. 35).

‘internos’ e ‘externos’ tendem a ser transferidos para o âmbito dos oligopólios internacionais” (FURTADO, 1972: p. 36). Desta forma, configura-se grande diferença com uma burguesia nacional:

“Como a formação profissional, as fontes de informação, os padrões de consumo, em muitos casos a carreira, enfim, o quadro cultural dos elementos dirigentes das empresas dos três setores indicados tendem a seguir os mesmos paradigmas, trata-se menos de emergência ou consolidação de uma *burguesia nacional* do que de implantação da nova burguesia internacional ligada ao capitalismo dos grandes conglomerados transnacionais.” (FURTADO, 1972: p. 36).

Por fim, o único traço semelhante a uma burguesia nacional é a “preocupação de dar legitimidade ao sistema de poder mediante a tradução em linguagem de *objetivos nacionais* dos interesses do grupo” (FURTADO, 1972, p. 36).

Do lado dos trabalhadores, há diversos limites à organização de uma classe coesa. A existência de uma “grande reserva de mão-de-obra à disposição dos empresários inibiria o processo de luta de classes”, como diz MORAES (1995, p.67). O capitalismo periférico caracterizava-se por “(...) uma pressão sindical insuficiente para empurrar os capitalistas à modernização e à concorrência” (p. 67). Em suma, resultado da *heterogeneidade estrutural*, como já mencionado.

Reginaldo Moraes, no livro *Celso Furtado: o subdesenvolvimento e as idéias da CEPAL*, busca sintetizar a idéia presente nos pensadores cepalinos (entre eles, Furtado) de que, nas condições do subdesenvolvimento, a força motriz para superar os problemas da formação seria uma *intelligentsia*. Nessa concepção, cabe à intelectualidade o papel de “‘antecipar o consenso’ e preparar o caminho para que ele se organize” (MORAES, 1995: p. 72), por meio do Estado e do planejamento estatal.

Esta concepção é herdeira direta do pensamento do sociólogo Karl Mannheim sobre o “planejamento democrático”, como nos explica Moraes. Sob tal orientação, “Furtado aponta a necessidade de condicionar as formas de agir” (MORAES, 1995: p. 68), sem, contudo, comprometer por completo os critérios de racionalidade dos agentes econômicos: “No interior desse confronto de alçadas macro/micro, revela-se também qual é o poder ordenador da sociedade, isto é, o centro que aloca os recursos e demarca previamente os destinos dos contendores” (p. 69).

Os planejadores, para Furtado, tem nesse processo papel especial: primeiro, seriam portadores da *razão*, ou seja, de um conhecimento “neutro” e acima dos conflitos das classes; segundo, detêm a capacidade de *persuasão*, isto é, elaboram a “imagem de uma realidade em crise iminente”, para a qual propõem um conjunto de valores substantivos capazes de gerar um consenso.

“A *intelligentsia* é desafiada a 'determinar o que já não é necessário e o que ainda não é possível' – planejar a transição de modo tão decidido quem o mapeamento de um futuro distante (...). Ela deve ter, sem dúvida, 'raízes na sociedade'. Não deve, contudo, estar cingida a *classes* sociais” (MORAES, 1995: p. 82).

Por fim, estes intelectuais têm, além da *capacidade*, o *dever* de governar. Se vista a peculiaridade da periferia, onde a livre expressão dos agentes era incapaz de oferecer saídas para o subdesenvolvimento, são os intelectuais que “põem o sistema para operar, que dão ao Estado aquela eficácia sem a qual ele não sobrevive” (MORAES, 1995: p. 76). O pressuposto em todas estas análises é uma concepção liberal de Estado, capaz de comportar as aspirações da coletividade, da nação.

Cabe assim, portanto, às classes um papel secundário frente aos dilemas intrínsecos do subdesenvolvimento. Seriam os intelectuais, através do planejamento estatal, os responsáveis por um processo amplo de reorganização nacional (e mesmo da ordem internacional) capaz de resolver os problemas da formação e concluir a nação.

3. ECONOMIA DEPENDENTE E BURGUESIA BRASILEIRA

3.1. Mudanças: constatação de uma outra dependência.

As profundas transformações por que passou o Brasil entre meados da década de 50 e meados da década de 60 foram marcos para o entendimento dos dilemas do desenvolvimento. No plano material, a industrialização pesada – constituição de setores de produção de bens de capital e intermediários –, levada a cabo principalmente ao longo do governo Kubitschek e liderada pelo investimento direto das multinacionais, modificou sobremaneira as forças produtivas e as relações de produção. No plano político, o esgotamento de uma conformação de classes anterior levou a um desfecho dramático: a ditadura militar, a partir de 1964.

Esse movimento histórico representou o fim prático das possibilidades de formação de uma nação autônoma, assim como de uma burguesia nacional. O problema passou a ser as implicações de uma nova fase histórica do desenvolvimento capitalista e ele mereceu novas interpretações. Analisaremos duas vertentes. A primeira, representada pelo sociólogo Fernando Henrique Cardoso, afirma ser conciliável a nova situação de dependência com o desenvolvimento das economias “industrializadas, dependentes e periféricas”. A segunda, representada pelo também sociólogo Florestan Fernandes, afirma que a tal dependência leva à barbárie, uma via sem saída por dentro do capitalismo e que exige a sua superação do próprio modo de produção.

3.2. “Dependência e desenvolvimento” em Fernando Henrique Cardoso.

A afirmação de que a nova situação de dependência, derivada das mudanças ocorridas no capitalismo brasileiro entre meados da década de 50 e início da década de 60, era conciliável com o desenvolvimento capitalista no Brasil é uma das mais importantes contribuições de Fernando Henrique Cardoso ao debate sobre o desenvolvimento. Para SAMPAIO JUNIOR (1999a), essa visão surgiu da extrapolação de uma situação histórica passageira e levou à desconsideração das debilidades das burguesias dependentes e dos obstáculos à industrialização dependente (fundamentalmente, as idéias originais da CEPAL, de que “o desenvolvimento nacional era solapado pelas tendências centrípetas do capitalismo e pelo extremo desequilíbrio social herdado do período colonial” – p. 37).

O livro de Fernando Henrique, *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*, escrito com Enzo Faletto em 1969, é a obra que define um marco na teoria do desenvolvimento. O livro possui *duas inovações*, conforme SAMPAIO JUNIOR (1999a): “No plano teórico, o dinamismo da economia periférica passou a ser visto como produto de processos condicionados, em primeira instância, por forças internas, e, em última, por forças externas. No plano histórico, chegou-se à conclusão de que dependência e desenvolvimento poderiam marchar paralelos.” (p. 37-8). Vamos nos deter na segunda “inovação” e, para isso, trata-se de entender por quê se trata de uma “nova” dependência e como engendra um novo tipo de desenvolvimento.

Em *Dependência e Desenvolvimento...*, os autores caracterizam a “nova situação de desenvolvimento” como um processo originário de uma concomitante crise social e política

do “nacional-populismo” (e da “aliança desenvolvimentista”) e de um processo de pesados investimentos diretos que consolidaram a indústria pesada (bens de capital e intermediários) no Brasil²⁴. Neste momento, os autores alegam ter se constituído uma “nova dependência”, dado que, mesmo que diversas variáveis (fluxos comerciais e de capital, controle de decisões econômicas etc.) passassem ainda pelo exterior, destacam algumas diferenças:

“a) um elevado grau de diversificação da economia; b) saída de excedentes relativamente reduzida (para garantir reinvestimentos, especialmente no setor de bens de capital); c) mão-de-obra especializada e desenvolvimento do setor terciário e, portanto, distribuição relativamente mais equilibrada da renda no setor urbano-industrial; d) e, como consequência, um mercado interno capaz de absorver a produção” (CARDOSO & FALETTO, 1977, p. 127).

Como consequência, haveria solidariedade do capital estrangeiro com a expansão do mercado interno, com tendências ao reinvestimento local. Ou, nas palavras dos autores recolocam-se as “relações específicas entre crescimento interno e vinculação externa” (p. 126). Por outro lado, existe a concepção (relacionada à primeira “inovação” acima referida), de que “a relação entre a economia nacional e os centros dinâmicos das economias centrais estabelece-se no próprio mercado interno” (p. 127). Destas duas conclusões, sintetiza-se uma terceira: o problema do desenvolvimento passa a ser, fundamentalmente, *interno* aos países que passam por tais condições – as *economias industrial-periféricas*.

Cardoso e Faletto não ignoram a subsistência de condições de heteronomia; contudo, a dependência é de outra natureza:

“(…) existe, simultaneamente, desenvolvimento e autonomia; entretanto, se é certo que a dependência que subsiste é de outra índole (ou tem um novo caráter), esse tipo de desenvolvimento continua supondo heteronomia e desenvolvimento parcial, daí ser legítimo falar em países periféricos, industrializados e dependentes” (p. 127).

²⁴ Entre os muitos conceitos criados para sintetizar o novo momento, o de “internacionalização do mercado interno” é bastante usado e cabe esclarecê-lo nas palavras dos autores: “situação que responde ao controle crescente do sistema econômico das nações dependentes pelas grandes unidades produtivas monopolísticas internacionais” (CARDOSO & FALETTO, 1977, p. 141).

A persistência da *heteronomia*²⁵ também é enfrentada: os problemas de importação de bens de capital e intermediários diminuí sobremaneira com a formação de setores produtores dentro do Brasil; o outro problema, que diz respeito à *internacionalização* [ou a abertura] *do mercado interno*, depende da correlação de forças interna a cada sociedade, para poder submeter o mercado a objetivos internos de desenvolvimento.

Vem à tona o segundo problema que queremos destacar em Fernando Henrique Cardoso: a dinâmica da luta de classes na “nova” dependência, o papel da burguesia brasileira e sua proposta para dar sentido progressista ao desenvolvimento.

O período do “nacional-populismo”, afirmam os autores, foi baseado em uma aliança política que permitiu a acumulação de capital e a formação de um mercado interno, ambos os processos mediados pelo Estado. Em *Política e Desenvolvimento em sociedades dependentes* (CARDOSO, 1971), Fernando Henrique aprofunda a análise, ao afirmar que o getulismo permitiu um arranjo de classes que permitiu taxas de crescimento e de formação de capitais relativamente altas; baixa distribuição de renda; destinar parcela do excedente ao Estado; e, simultaneamente, obter legitimidade e apoios amplos. Neste equilíbrio, o arranjo, com sua pequena abertura política “por cima”, satisfez as massas urbanas, excluiu as massas rurais e destruiu a base política do setor exportador.

Nesse contexto, a burguesia industrial, foco deste estudo do autor, se via limitada sob diversos aspectos e não aspirava à hegemonia na sociedade, nem constituía uma ideologia de burguesia nacional (salvo de forma incipiente, quando já se esgotavam possibilidades práticas para tanto: no final do período histórico e devido a pequenos conflitos intra-burguesia). A citação é clara:

“(...) do ponto de vista do empresariado industrial emergente, os limites estruturais de atuação política eram claros: os corte teriam de fazer-se em função do ‘inimigo momentâneo’. Posto que a condução política do processo de consolidação do Estado em vista da expansão econômica interna escapava ao controle hegemônico da ‘burguesia industrial’; posto que esta nascera, como vimos, no interior do sistema exportador, sob a dependência, portanto, das ‘classes dominantes tradicionais’; posto que as classes sociais emergentes, tanto o operariado como a pequena burguesia, encontravam em consequência

²⁵ O oposto à autonomia, em FHC e Faletto *heteronomia* significa concretamente: “o desenvolvimento do setor industrial continua dependendo da ‘capacidade de importação’ de bens de capital e de matérias-primas complementares para o novo tipo de diferenciação do sistema produtivo (o que conduz a laços estreitos de dependência financeira), e ademais essa forma de desenvolvimento supõe a internacionalização das condições do mercado interno.” (p. 128).

um adversário que se definia em plano nacional e a nível político (a ‘oligarquia’) e não a nível económico (isto é, não o ‘empresariado’); posto que, em resumo, o empresariado jogava um papel secundário no sistema nacional de poder, sua política era eminentemente oportunista. Política de um setor de classes que, objetivamente, não podia aspirar, nesta fase, à hegemonia (...)” (p. 107).

O esgotamento da “aliança desenvolvimentista” se fez sentir principalmente pelos conflitos advindos da pressão pela incorporação – e as conseqüências vislumbradas desse processo – das massas rurais. Como afirmam os autores, a acumulação levava à diferenciação social, isto é, as pressões por incorporação dos diversos setores sociais contrapunham-se “às necessidades e ao tipo de investimento que o desenvolvimento capitalista postula” (CARDOSO & FALETTTO, 1977, p. 119). Outro aspecto mencionado pelos autores é o fato de a acumulação depender de financiamentos derivados dos saldos comerciais, o que implicava dependência externa, agravada pela deterioração de termos de troca, impelindo a uma intervenção forte do Estado; sob pressão das reivindicações das massas, gestaram-se contradições flagrantes com as novas necessidades do capital.

No novo momento, caracterizado em *Política e desenvolvimento...* como “modelo de industrialização restritiva”²⁶, o conflito sai da arena *nacional versus estrangeiro* para o conflito²⁷ entre indústrias para o consumo ampliado e indústrias de consumo restrito²⁸ que, neste caso, não constitui um antagonismo. Esclareçamos: há um primado dos interesses da nova industrialização, que é o setor mais dinâmico e que não depende necessariamente de uma expansão qualitativa do mercado (daí o termo “restrito”) sobre a indústria vinculada à expansão do mercado interno²⁹. Contudo, há solidariedade entre capitais nacionais, privados ou estatais, e estrangeiros:

“(...) no novo modelo, o ponto de origem do capital pode ser tanto externo como interno – em cujo caso a ‘cota de dependência’ será paga indiretamente através dos serviços de juros dos financiamentos, pela compra de tecnologia ou pelos fretes etc. –, mas o que é

²⁶ Esta denominação é diferente do chamado período de “industrialização restringida”, como será visto na seção 4, “Capitalismo autodeterminado e burguesia brasileira”.

²⁷ Para o autor, permanecem outras formas de conflitos pela “marginalização” de alguns setores, sejam herdados do sistema social e económico anterior, sejam as engendradas pelo então vigente.

²⁸ Subsidiariamente, a divisão entre nacional e estrangeiro mantém-se, já que são estrangeiras as mais dinâmicas empresas que baseiam a industrialização restritiva.

²⁹ Uma parte do sistema económico no interior da nação – não só do estrangeiro, mas o conjunto do ‘setor moderno’ – se diferencia do resto do sistema económico, adquire dinâmica própria e subordina os demais setores à sua dinâmica e que esta rege por normas de capitalização, produtividade e mercado que se assemelham às vigentes nas economias centrais” (CARDOSO, 1971, p 113).

significativo é que a realização do lucro se faz no interior do sistema econômico dependente. Sob este aspecto, os interesses da 'grande indústria', nacional, estatal ou estrangeira, se solidarizam: trata-se de garantir o funcionamento do mercado oligopólico forte, capaz de permitir o funcionamento do sistema. É verdade que potencialmente a renda gerada pela empresa estrangeira está à disposição dos centros externos de decisão, enquanto no caso das outras empresas não. Entretanto, não só o Estado pode influir sobre o movimento dos capitais, como também o interesse de longo prazo das empresas se define, teoricamente, no sentido do reinvestimento." (CARDOSO, 1971, p. 114).

Assim, conclui Fernando Henrique, a burguesia (bem como os trabalhadores) deve ser vista sob a ótica da nova cisão entre empresas (de consumo ampliado e de consumo restrito). Nas conclusões de *Política e desenvolvimento...*, o autor caracteriza três setores da burguesia: um de orientação econômica (apolítica); um "nacional-populista", que não necessariamente seria mais progressista e mais atrasado do ponto de vista da dinâmica e da tecnologia; e um terceiro "internacional-desenvolvimentista", que não necessariamente se colocava contra a ampliação do mercado interno, mas que tem como prioridade a melhoria dos setores consumidores; trata-se do setor mais dinâmico e moderno.

Todavia, a despeito das diferenças, a burguesia mantém-se coesa em seu caráter *elitista* e orientada para o *isolacionismo* (isto é, politicamente conservadora). O conservadorismo herdado do passado (como vimos) se reconfigura na nova situação: a acomodação da burguesia industrial só mostra sua consciência com relação à impossibilidade histórica de uma política hegemônica. Isso, contudo, não é uma debilidade, porque na estrutura dada, não está inscrita qualquer necessidade de projeto hegemônico. A inexistência de uma burguesia de caráter nacional não somente deixa de ser uma *possibilidade*, conclui, como deixa de ser uma *necessidade*, dadas as possibilidades virtuosas da nova situação de dependência.

Isso não exclui a movimentação política desta burguesia, antes a revela subordinada aos fins econômicos. Na conclusão do livro, os desdobramentos disso são destacados.

"Com efeito, desde o momento em que o sistema capitalista internacional de produção industrial se 'internaliza' nas nações dependentes, deixa de existir uma relação necessária entre 'desenvolvimento, independência nacional e burguesia industrial'. Nessas condições, encarada do ângulo nacional, a política empresarial parece ser meramente econômica, porque não implica um projeto de controle hegemônico da Nação. E vista de seu verdadeiro ângulo de significação – a reorganização internacional das alianças políticas e a conseqüente redefinição do 'espaço econômico e político' – aparece como subordinada aos interesses econômicos que freiam veleidades de uma política autônoma, isto é, de uma luta pela imposição de objetivos próprios. Portanto, na medida em que o sistema econômico se

internacionalizar, dar-se-á uma separação entre, por um lado, as aspirações políticas definidas nacionalmente e a ação econômica definida internacionalmente e, por outro lado, entre uma crescente visão econômica do mundo por parte da burguesia internacionalizada e uma crescente minimização do significado da política interna em termos de alianças policlassista para realizar reformas políticas na Nação.”

“Entretanto, como se reiterou nos capítulos anteriores, não deixa de existir uma dimensão política no comportamento empresarial. Apenas a política da ‘nova burguesia’ industrial não pode desconhecer as condições econômicas que lhe são favoráveis. Como estas não requerem ampliação imediata do consumo de massas e requerem o fortalecimento dos laços econômicos entre as ‘ilhas de desenvolvimento’ dos países dependentes e o sistema econômico internacional, a política da burguesia industrial dependente subordina as transformações internas e as alianças de classe ao objetivo prioritário do desenvolvimento dependente e internacionalizado” (CARDOSO, 1971, pp. 204-5).

Finaliza o autor manifestando-se otimista com relação ao futuro: apesar do caráter da burguesia e do regime político “fechado” (a ditadura militar), a existência de oposições, seja das burocracias, seja dos trabalhadores, seria a saída para modificar os rumos do desenvolvimento. Deriva disso a idéia de que a correlação interna entre as forças sociais passa a ser um parâmetro central para o avanço rumo ao desenvolvimento, mesmo em condições de dependência.

3.3. Dependência e barbárie em Florestan Fernandes³⁰.

Florestan Fernandes foi um intelectual de larga obra nas ciências sociais, especialmente na sociologia. Nesta monografia, analisamos as contribuições feitas por ele sobre a questão da Revolução Burguesa no Brasil e os agentes da revolução; é quando consolida uma interpretação sobre o “caráter anti-social, anti-nacional e antidemocrático” da sociedade brasileira e latino-americana. Florestan estuda a dinâmica da luta de classes e desvenda porquê, nas sociedades dependentes, a dominação política de uma burguesia dependente, impotentes frente ao imperialismo e onipotentes frente às demais classes subalternas, reproduz o subdesenvolvimento e a dependência em dois pontos – a dependência externa e a perpetuação de enormes assimetrias sociais – esgotando as

³⁰ A síntese desta análise de Florestan será extraída da leitura de textos de SAMPAIO JR. (1999a, 1999b, 200X), especialmente do primeiro, do qual será feito pequeno resumo.

possibilidades de conclusão da revolução burguesa, conduzindo-as de forma urgente ao dilema “socialismo ou barbárie”.

O ponto central do método na análise de Florestan Fernandes é a compreensão de como se estabelecem as relações entre a luta de classes em uma certa sociedade e o seu correspondente desenvolvimento capitalista. Para tanto, segue os seguintes passos: busca compreender como a situação de mercado condiciona o aparecimento das classes; identifica o *padrão* da luta de classes (relações inter e intra-classes); por fim, a caracteriza qual o “circuito político” em que se passa a luta de classes e em que medida ele determina as condições da mudança social (SAMPAIO JR, 200X).

Quanto às condições de mercado, Florestan afirma que a combinação entre o moderno e o atraso acaba por tornar-se uma *necessidade* das burguesias dependentes que buscam atingir alguma forma de autonomia. Isso porque tais burguesias deparam-se com debilidades próprias de ordem estrutural, como a *instabilidade* das condições de mercado e os obstáculos à centralização do capital³¹. Segundo SAMPAIO JR. (1999b), a origem dos problemas:

“(...) encontra-se no fato de que a estratificação social lançou raízes em modos de produção pré-capitalistas ou subcapitalistas e sofreu o impacto negativo do desenvolvimento desigual e combinado do sistema capitalista mundial.” (p. 428).

Dessa forma, a burguesia aproveita-se da situação herdada do escravismo colonial (e reafirmada sob o “escravismo moderno”, segundo Florestan) para transpor ou retardar suas debilidades de duas formas. Primeiro, a situação permite a constituição de um circuito interno de transferência de renda e capitalização – do setor atrasado para o moderno – permitindo auferir rendas por vias pré ou extra-capitalistas. Segundo, gera-se com isso um mecanismo que permite à burguesia dependente amortecer e proteger-se dos impactos das ondas de modernização provenientes do imperialismo.

³¹ Em síntese: “Como as estruturas que sobredeterminam o alcance da concorrência esvaziam os mecanismos econômicos de socialização dos ganhos de produtividade e bloqueiam os processos responsáveis pela centralização dos capitais, no capitalismo dependente a ordem econômica não pode ser considerada como motor endógeno do desenvolvimento. Portanto, se, por um lado, o dualismo estrutural viabiliza o aparecimento de um processo de reprodução ampliada do capital com tendência à autonomização, por outro, a heterogeneidade estrutural bloqueia a possibilidade de esta tendência adquirir força suficiente para se realizar plenamente.” (SAMPAIO JR., 1999a, p. 141).

Sob tais condições, não se forma uma ordem social competitiva à semelhança dos países capitalistas desenvolvidos; ela restringe-se a pequena parcela da sociedade, que passa a cindir-se entre os proprietários e não-proprietários de bens.

Trata-se, no segundo passo, de compreender a especificidade da formação das classes sob condições de brutal assimetria entre capital e trabalho. *Pelo lado do proletariado*, a sua pequena força relativa simplesmente impede a consolidação de organizações e da correspondente atividade política da classe (SAMPAIO JR., 1999a, p. 145-6). Já a enorme diferenciação interna à classe trabalhadora (devido à combinação de diferentes forças produtivas e relações de produção) estrutura uma cisão, porque a existência de uma *elite* proletária conforma um *status* social a que os demais setores aspiram. Paralisa-se, desta forma, a constituição da classe em si e para si.

Pelo lado da burguesia dependente, também são dois os aspectos relevados. Primeiro, as formas arcaicas de acumulação, perpetuadas, impedem a formação de “mecanismos de solidariedade de classe socialmente construtivas – requisito básico para que a concorrência e o conflito possam encontrar suportes objetivos para compatibilizar os interesses particulares da burguesia com formas de consenso e integração social do conjunto das classes sociais” (SAMPAIO JR., 1999a, p. 147). Segundo, os diversos obstáculos à centralização do capital inviabilizam ou quebram o circuito necessário à inovação, cuja conseqüência é, por um lado, a “sacralização da propriedade privada” e, do outro, a perpetuação do colonialismo cultural. Os bloqueios à centralização do capital (e implicações). Finaliza SAMPAIO JR. (1999a): “Segundo Florestan Fernandes, o problema central das economias dependentes é que o processo de modernização fica à mercê de burguesias impotentes para superar a situação de subordinação externa e onipotentes para impor unilateralmente a sua vontade ao conjunto da população” (p. 143).

Na terceira etapa da análise, Florestan conclui que, politicamente, observa-se um regime de “circuito fechado” à participação proletária (tendo como marco o golpe de 1964), em conjunto com o *padrão composto de hegemonia burguesa*, onde as frações da burguesia operam para manterem-se sempre coesas e excluir os trabalhadores da política. Desta forma, são os privilégios que dão coesão à burguesia e não os interesses “racionalis” de classe (o “espírito capitalista”). Como conseqüência, o *regime de classes não serve como meio para solucionar os conflitos e promover a mudança*; na palavras de SAMPAIO

JR. (1999a), trata-se de um “padrão de luta de classes que impede a mudança social construtiva, aprisionando a história no circuito fechado do subdesenvolvimento” (p. 148).

A articulação é simples: como à burguesia dependente interessa manter as condições e os meios para a perpetuação da superexploração do trabalho e como a perpetuação de tais elementos faz-se por meio do “circuito fechado”, anula-se a única classe capaz de mobilizar forças para a mudança social (a revolução democrática e nacional). Assim, as sociedades dependentes se “condenam à perpetuação da dependência e do subdesenvolvimento, mediante a institucionalização do capitalismo selvagem” (SAMPAIO JR., 1999a, p. 150).

Para Florestan Fernandes, o problema da revolução burguesa diz respeito à constituição das estruturas e das dinâmicas necessária ao funcionamento do capitalismo em um espaço nacional. Suas tarefas são duas, basicamente: a eliminação dos obstáculos ao desenvolvimento capitalista, de ordem pré-capitalistas, extra-capitalistas e derivados da dependência; e a conformação de um Estado que dê condições para uma identificação positiva das classes com o regime burguês (com o próprio Estado). O pressuposto é a existência de atores sociais dispostos e capazes de constituir esse Estado nacional (SAMPAIO JR., 1999a, p. 156).

Contudo, como já vimos, a burguesia dependente necessita da combinação entre atraso e moderno, ao mesmo tempo que é incapaz de enfrentar o imperialismo; conseqüentemente, as burguesias dependentes se limitam a negociar a sua associação com o imperialismo³², a combater seu inimigo interno comum (a fim de preservar o monopólio de poder) e a conciliar um Estado “universal” que pregam com o estado “instrumental” que concretizam³³. Também o planejamento torna-se um instrumento inviável – ou que é inviabilizado – devido às pressões para acomodação do atraso e do moderno.

A conclusão do autor não poderia ser mais dura: sob tais pressões, o capitalismo dependente perde sua racionalidade e eficácia; a contradição entre a integração nacional e a integração ao sistema capitalista mundial, sob todos os condicionantes já vistos, torna-se um antagonismo.

³² A cisão interna à burguesia dependente limita-se aos modernizadores e aos conservadores, que discordam unicamente no grau de modernização que lhes é suportável. (SAMPAIO JR., 1999a, p. 151-2).

³³ Como diz SAMPAIO JR. (1999^a, p. 151), nas condições de subdesenvolvimento, o Estado torna-se um instrumento para 1) compensar as debilidade que a burguesia possui para incorporar as ondas de modernização; 2) arbitrar os ajustes internos necessários para combinar atraso e modernidade; e, adicionalmente, 3) mediar as relações com o Imperialismo e 4) “congelar” a história.

Para finalizar, algumas palavras sobre o caráter da dependência plasmada a partir da segunda metade do século XX. Uma conjuntura muito particular permitiu que a burguesia dependente consolidasse seu padrão de dominação (SAMPAIO JR, 1999b, p. 432-3). Externamente, a necessidade de o imperialismo consolidar parceiros fortaleceu o poder de barganha das burguesias dependentes; obviamente que pagou-se um preço, seja na parceria estabelecida com a assimilação das novas ondas de modernização, seja no seu alinhamento pró-imperialismo em uma época de luta de classes mundializada. Internamente, o crescimento econômico foi o principal fator de estabilidade da ordem, ao estabelecer um excedente capaz de acomodar as diferentes frações da burguesia e criar um pequeno espaço de mobilidade social, legitimador da ordem.

Na realidade, a partir desse período, a força do imperialismo colocou em xeque a existência de atores sociais capazes de empreender os esforços necessários à concretização da revolução burguesa. SAMPAIO JR. (1999a) cita quatro características do momento histórico: a) a modernização levou à associação com o imperialismo; b) a modernização implicou o desenvolvimento (incipiente) da classe trabalhadora e acirrou o “medo-pânico” da burguesia dependente, detonando seu autoritarismo; c) a internacionalização da luta de classes com a guerra fria alinhou a burguesia dependente; d) por fim, fortalecem-se os interesses das empresas transnacionais por estabilidade e segurança.

Assim, sintetiza as características da burguesia dependente: incapacidade de unificar mudança econômica e formação nacional e os riscos demasiado grandes em se levar adiante as revoluções democrática e nacional, que põem em xeque as próprias bases do capitalismo. Tais características estão profundamente vinculadas às bases do imperialismo: o enfraquecimento das burguesias dependentes; o medo das empresas transnacionais de ver movimentos de massa e mudanças; a internacionalização da luta de classes. Nestas condições, as únicas classes dispostas a empreender mudanças que acabem com a dependência e o subdesenvolvimento são as classes subalternas.

4. CAPITALISMO AUTODETERMINADO E BURGUESIA BRASILEIRA.

Os autores reunidos ao redor da idéia do *Capitalismo Tardio* realizam um deslocamento dos termos do debate até então realizado. Para SAMPAIO JR. (1999a), a

proposta dessa “escola” é manifestação do que considera uma “crise” da teoria desenvolvimento: por um lado, ao promover uma crítica às análises anteriores, especialmente às da CEPAL e às teorias da “dependência”; por outro, radicalizando o modo de interpretação inaugurado por Fernando Henrique Cardoso, com base no primado dos determinantes internos das questões do desenvolvimento. A escola d'*O Capitalismo Tardio* chega à elaboração da teoria de uma *economia nacional auto-determinada*, onde o *problema da formação não é mais o problema central*; o marco para isso é o período entre 56 e 61, onde a instalação da indústria pesada no país teria dado as *condições para a internalização de um ciclo de acumulação de capital*.

Na obra basilar dos pensadores dessa vertente, “O Capitalismo Tardio”, João Manuel CARDOSO de MELLO (1982) ressalta algumas idéias de Fernando Henrique Cardoso como contribuições metodológicas fundamentais para o debate sobre o desenvolvimento. O autor sintetiza as contribuições fundamentais de *Dependência e Desenvolvimento*, que partem da necessidade de compreender “os condicionamentos sociais e políticos do processo econômico” e a especificidade da América Latina:

“1) O desenvolvimento latino-americano não é um desenvolvimento qualquer, mas um **desenvolvimento capitalista**; 2) o desenvolvimento capitalista na América Latina é específico, porque realizado numa ‘situação periférica nacional’.” (CARDOSO DE MELLO, 1982, p. 25).

Por outro lado, completa o autor, disso deriva outra grande contribuição:

“(…) a idéia de que a dinâmica social latino-americana é determinada, em primeira instância, por ‘fatores internos’, e, em última instância, por ‘fatores externos’, a partir do momento em que se estabelece o Estado Nacional.” (CARDOSO DE MELLO, 1981, p. 26).

Em *Acumulação de Capital e industrialização no Brasil* (TAVARES, 1998), Maria da Conceição Tavares torna claro o deslocamento da análise feita em cima da dependência e desenvolve a nova, centrada na “dinâmica de acumulação interna”:

“Nossa hipótese central de análise continua sendo a de que os fluxos de comércio e de capital estrangeiro não determinam exogenamente a dinâmica da acumulação, apenas se articulam com ele e modificam-na a partir de dentro, acentuando as mudanças internas em curso na estrutura produtiva e no padrão histórico de acumulação” (TAVARES, 1998, p. 132).

Baseados nessas idéias, a “escola” desenvolve um paradigma muito específico para desenvolvimento, que o confunde com uma determinada “etapa” da industrialização. Tal

industrialização é entendida como implantação de um setor de produção industrial e enquanto a constituição de *forças produtivas especificamente capitalistas*, “capazes de afixar a dominância do capital industrial no processo global de acumulação” (TAVARES, 1998, p. 128). Na obra de João Manuel, temos uma definição objetiva:

“(...) pensamos em constituição de forças produtivas capitalistas em termos de processo de criação das bases materiais do capitalismo. Quer dizer, em termos da constituição de um departamento de bens de produção capaz de permitir a autodeterminação do capital, vale dizer, de libertar a acumulação de quaisquer barreiras decorrentes da fragilidade da estrutura técnica do capital” (CARDOSO DE MELLO, 1982, p. 97-8).

A constituição da indústria pesada, marco analítico d’*O Capitalismo Tardio*, ocorreu no Brasil na segunda metade dos anos 50 principalmente pelo ingresso de capitais estrangeiros. Os investimentos diretos ocorridos colocaram um novo problema: o da relação entre os capitais (nacionais, privados ou estatais, e estrangeiros). Para esta corrente de pensamento, o problema não é a associação em si, mas a forma da associação, que precisa ser entendida. Aqui, talvez, resida uma crítica a Fernando Henrique, embora trate-se, por outra via, de mais um desdobramento radical de suas idéias, como fica explícito na passagem sobre os problemas da *industrialização dependente*:

“(...) o caráter associado das burguesias locais e a internacionalização do mercado interno não são (...) fatos novos que caracterizam ‘a nova etapa de dependência’. As formas de associação e o caráter das contradições implícitas em cada etapa de expansão e acumulação de capital é que vão mudando de cara (...)” (TAVARES, 1998, p. 142).

Como discorre a autora, o capital internacional, nos diversos momentos da industrialização, sempre ingressou quando havia um ciclo em curso, apenas mudando de atitude frente às crises. Nas crises, continua, sempre há conflitos “inter-associados”; o que muda é “o caráter dominante e desigual da associação” (p. 143), especialmente quando há saltos de qualidade na tecnologia³⁴.

Desta forma, trata-se agora de resumirmos a interpretação dessa “escola” do processo histórico que levou à “autodeterminação” do capital no Brasil.

³⁴ O seguinte trecho de TAVARES (1998) resume como o problema da *industrialização* torna-se central frente os demais: “A passagem, em ‘condições de desenvolvimento’ a uma etapa de industrialização propriamente dita requer a demonstração prévia de limitações e possibilidades internas de que a reprodução ampliada do capital industrial se torne não só endógena como também dominante: apesar de que alcançar essa etapa de acumulação especificamente capitalista possa significar para os países periféricos um grau acentuado de ‘subdesenvolvimento’ de uma parcela considerável de suas ‘forças produtivas’, e também uma maior ‘dependência’ em termos financeiros, tecnológicos e, eventualmente, políticos, em relação ao capital internacional” (p. 140-1).

Não nos deteremos na análise do período prévio à crise de 1929³⁵. Basta citar uma conclusão importante: a economia cafeeira, entre o final do século XIX e as primeiras décadas do século XX, engendra: 1) uma “acumulação primitiva”; 2) a criação do trabalho assalariado como relação de produção dominante no Brasil; 3) criação de um pequeno e localizado mercado interno. É na dinâmica da economia cafeeira e nas suas relações com a implantação das primeiras indústrias que deve se buscar os primeiros ciclos de acumulação de capital, embora ainda dominado pelo capital mercantil.

É com a crise de 1929-33 (que no Brasil também foi acompanhada de grande rearranjo político), que se abre uma transição: na periodização dos autores, a *industrialização restringida*, que dura até 1955. A característica fundamental é a existência de uma dinâmica de acumulação capitalista interna, restringida técnica³⁶ e financeiramente³⁷, um “padrão horizontal” de acumulação, nas palavras de João Manuel. Já há uma dinâmica interna porque a expansão industrial comanda o processo de acumulação de capital e o mercado interno urbano é o principal fato de demanda efetiva. Ela é restringida porque tal expansão é incapaz de implementar um setor de produção de bens de capital³⁸, isto é: “(...) a estrutura técnica e financeira do capital continua dando os limites endógenos de sua própria reprodução ampliada, dificultando a ‘autodeterminação’ do processo de desenvolvimento” (TAVARES, 1998, p. 131).

Nesse período, os riscos de investimento assumiram um grau de risco e incerteza altíssimo (devido às diversas instabilidades econômicas). O que permitiu a lucratividade do capital (especialmente do nacional, mas também o estrangeiro então já residente) foram dois fatores: a baixa competitividade do sistema industrial protegido e dos custos da força de trabalho que permaneciam abaixo da produtividade. Ao Estado, coube papel fundamental na constituição da infra-estrutura e no enfrentamento (nem sempre exitoso)

³⁵ Uma leitura atenta da obra de João Manuel Cardoso de Mello permite entender a sua interpretação do período. Um estudo detalhado da dinâmica regional do período (especialmente da economia cafeeira e sua relação com a industrialização) pode ser encontrada em CANO (1990).

³⁶ A *restrição técnica* diz respeito ao acesso às tecnologias mais avançadas de produção de insumos industriais (bens intermediários) e de bens de produção. Em última instância, trata-se dos limites à importação, num período marcado por estrangulamentos externos, retração do comércio internacional e deterioração da técnica (em máquinas e processos) necessários a tais atividades.

³⁷ A *restrição financeira* diz respeito à capacidade de mobilização, concentração e destinação de capital às novas frentes de investimento (que têm um requisito de capital muito maior que as tecnologias já instaladas).

³⁸ Como mencionam os autores, já havia no Brasil um setor de bens de capital, mas muito limitado e insuficiente para comandar a dinâmica interna.

dos diversos gargalos da industrialização incipiente. A industrialização pesada, afirma João Manuel, não veio somente por causa dos limites à importação das tecnologias industriais (maquinário, processos e insumos); nem tão somente do desinteresse do capital oligopolista internacional (que atravessou a conjuntura da crise dos anos 30, a Segunda Guerra Mundial e o período da reconstrução e via com desconfiança os riscos de investimento na periferia); mas também razões internas: seja da não necessidade de capitais novos³⁹, seja pelos próprias fragilidades nas bases técnicas da acumulação (CARDOSO DE MELLO, 1982, p. 116-7).

A industrialização pesada (1956-61). Nas palavras de João Manuel, trata-se de um “novo padrão de acumulação”, devido a uma verdadeira onda de inovações schumpeterianas e ao crescimento da capacidade produtiva muito além da demanda preexistente, baseada nos setores de bens de produção e de consumo duráveis, cujos novos departamentos, inter-articulados, eram responsáveis por uma dinâmica interna de acumulação. Em poucas palavras, a partir desse momento, a “(...) industrialização chegara ao fim e a autodeterminação do capital estava, doravante, assegurada” (CARDOSO DE MELLO, 1982, p. 122).

Obviamente, o desenvolvimento atingido no período anterior foi o pressuposto da nova etapa; mas não foi um mero desdobramento, afirmam os autores, porque superou os diversos limitantes por meio de uma nova onda de investimentos sob a coordenação do Estado: “A expansão (...) não poderia deixar de estar apoiada no Estado e no novo capital estrangeiro, que se transfere sob a forma de capital produtivo” (CARDOSO DE MELLO, 1982, p. 118).

Na concepção dos autores, houve uma mudança “virtuosa” na dinâmica de associação entre os diferentes capitais, porque, antes de confrontá-los, promoveu uma vantajosa associação para todas as partes. O Estado foi responsável por maior parcela da industrialização de base e da infra-estrutura, vital para estímulo ao investimento privado; coordenou também as *bases dessa associação*. O capital estrangeiro, apoiado em esquema de acumulação e incentivos favoráveis (garantidos pelo Estado), e em uma nova fase de

³⁹ Os dois autores em estudo afirmam em diversas passagens como se estabeleceu no Brasil um padrão de acumulação em que taxas extraordinárias de lucratividade permitiam o autofinanciamento dos investimentos, tornando novos desenvolvimentos nas bases financeiras uma não-necessidade.

competição⁴⁰, promoveu investimentos pesados que resolveram de uma só vez os dois maiores problemas: a estreiteza da capacidade de importar e as debilidades financeiras. Quanto ao capital nacional, a associação também foi vantajosa: tanto foi beneficiado nas suas próprias esferas de acumulação (bens de consumo assalariados, setor impulsionado pela expansão da demanda, advinda ampliação da massa de salários derivado do bloco de investimentos) como em novas esferas (como foi o caso do setor metal-mecânico, onde criou pequenas e médias empresas em torno do núcleo estrangeiro, fosse no fornecimento, fosse na distribuição). Daí, conclui João Manuel:

“Em suma, há na expansão uma profunda solidariedade ao nível da acumulação, entre Estado, empresa internacional e empresa nacional, o que não elimina, evidentemente, fricções de ordem secundária” (CARDOSO DE MELLO, 1982, p. 121).

Sob a ótica do capital nacional, são claras suas debilidades econômicas frente ao processo. Afinal, afirmam os autores, elas o impediram de realizar a industrialização pesada. A via do Estado, afirmam, implicaria uma estatização quase completa, dada a correspondente debilidade política dessa burguesia. Assim, e por isso mesmo, CARDOSO DE MELLO (1982) afirma que “(...) o **capital** industrial nacional ‘optou’ pela entrada do **capital** estrangeiro nos novos setores e pelo papel relativamente limitado do Estado como empresário” (p. 120). E, com isso, quer dizer que a industrialização comandada pelo capital estrangeiro não o feriu “em seus interesses concretos” (p. 119).

Nas palavras de LESSA & DAIN (1984), dois autores também identificados com a mesma corrente de pensamento⁴¹, a associação entre capitais na periferia conforma uma espécie de “sagrada aliança”, gestada pelo Estado e fundada em duas “cláusulas”: a convergência de interesses com relação à expansão dos capitais (e uma divisão proporcional da massa de lucros) e o respeito a uma “especialização” por “órbitas diferentes” na acumulação. Isso pressupõe um estado de limitação do capital estrangeiro, o que ocorre desde antes da *industrialização* propriamente dita:

⁴⁰ Os autores reiteram que, devido a uma nova fase de competição oligopólica, os investimentos na periferia tornaram-se uma necessidade e uma boa oportunidade de auferir lucros e consolidar o domínio de mercados. Na década de 50 e 60, já que as firmas americanas buscavam consolidar-se no solo europeu, os IDEs no Brasil vieram das nações européias, que lutavam por conquistar novos terrenos.

⁴¹ Este artigo apresenta uma peculiaridade: é uma espécie de autocritica com relação às análises fundadas na análise restrita à industrialização. Mesmo trazendo considerações novas e mesmo inovações face à interpretação geral da escola do “Capitalismo Tardio”, acredito que suas bases de análise e mesmo a noção do “pacto” dentro do “tripé” estejam condizentes com o núcleo da elaboração teórica desta escola e, por isso, o artigo pode ser utilizado como representante dessa corrente de pensamento.

“(...) historicamente, a penetração de algumas economias latino-americanas como espaço de acumulação por frações do capital estrangeiro ocorre antes que a industrialização seja ao movimento central do nosso desenvolvimento. (...) As filiais ‘aceitaram’ uma posição subordinada a outras órbitas de capital, que detinham o comando do movimento de expansão capitalista.” (LESSA & DAIN, 1984, p. 219).

Disso, decorre o “aprisionamento” do capital estrangeiro no país: “(...) como capital que se valoriza em um espaço nacional, terá sua lógica macrodeterminada pelo dinamismo da economia capitalista em que penetrou. Isso implica o aprisionamento da fração de capital penetrante em um determinado espaço de valorização” (LESSA & DAIN, 1984, p. 219).

Na etapa da industrialização pesada, o ingresso do capital estrangeiro gera uma dicotomia: capital industrial, sob domínio das filiais, torna-se hegemônico na expansão capitalista; de outro lado, os capitais nacionais, de outras órbitas, são decisivos na reprodução da ordem política dominante. Mas, mesmo assim, a manutenção dos dois pontos de “pacto” permitiu a coexistência “pacífica” entre os capitais.

Desta forma, a visão *d'O capitalismo tardio* pressupõe a existência de uma burguesia nacional que, associada ao capital estrangeiro, é responsável pela dinâmica interna de acumulação. O problema resume-se a dar um certo equilíbrio ao “tripé” capital nacional privado, nacional estatal e estrangeiro. Daí, conclui-se que deverão existir políticas econômicas que influenciem na dinâmica macroeconômica, constituindo um ambiente que permita o desenvolvimento do potencial interno de acumulação.

CONCLUSÃO

Além de gratificante, a leitura dos autores expostos no primeiro capítulo traz uma leitura da realidade brasileira em um plano pouco privilegiado ao longo do curso de Ciências Econômicas e, de maneira geral, em todo o debate econômico contemporâneo. É importante reconhecer pelo menos dois vetores de relevância de uma sistematização do debates entre os autores: um, pela necessidade de entender as grandes contradições do Brasil em uma perspectiva geral e no momento em que os autores escreviam; e dois, pela possibilidade de usar as questões levantadas então para refletir sobre o momento atual.

Este trabalho não se propôs a fazer uma reconstituição do período histórico em que viveram os autores ou mesmo a validade de suas análises com relação ao momento em que redigiram suas obras. Nosso foco é o segundo ponto e por isso fazemos esta conclusão em função dos dilemas levantados no capítulo anterior. Poderíamos pelo menos mencionar alguns pontos:

- A problemática de uma nação constituída, no nível das forças produtivas, desde fora e para fora, ou seja, sempre subjugada aos interesses da metrópole e do imperialismo, e nunca para os interesses e em função das necessidades dos seus trabalhadores. A problemática de uma economia de tipo colonial, levantada por Caio Prado Junior, parece ser um primeiro elemento a ser investigado, considerando o peso de cada setor no produto, a integração do sistema produtivo nacional (de suas cadeias e entre as regiões do país) sua pauta de importações e exportações; este aspecto liga-se a outro, o do papel do Brasil como espaço de valorização do capital internacional e os problemas relacionados ao balanço de pagamentos, como a balança comercial, a necessidade de financiamento da remuneração do capital internacional, dentre outros.
- Ligado ao ponto anterior, mas com outros desdobramentos, encontra-se aquilo que Celso Furtado chamou de *modernização dos padrões de consumo*: é de se esperar que esse verdadeiro pilar do subdesenvolvimento tenha se acentuado com a abertura comercial e fantástica velocidade das inovações tecnológicas dirigidas do “centro” da estrutura, na visão furtadiana. Isso parece ser um dos fatores de cooptação da burguesia

local e das elites em geral ao neoliberalismo (mesmo que talvez não tanto como uma escolha), reforçando o *colonialismo cultural* para que atentava Furtado.

- Um aspecto a que não me referi no estudo, mas que foi lembrado pelo professor Fernando na Banca, é o papel dos chamados *centros de decisão* na teoria furtadiana. A necessidade de constituição de centros internos de decisão era um dos principais dilemas para a superação do subdesenvolvimento e a dilapidação dos meios, dos instrumentos de regulação do mercado pelo Estado, coloca em xeque a capacidade de o Estado nacional impor-se enquanto tal. Foi um aspecto das contribuições teóricas que não surgiram, mas que com certeza faz parte da agenda de questões para estudo futuro.
- Ao nível das relações de produção, é fundamental mencionar uma característica do subdesenvolvimento que foi percebida e formalizada de formas diferentes entre os autores, mas que se resume à articulação entre o moderno e o atraso e sua funcionalidade para o capitalismo periférico (para usarmos os termos que Florestan Fernandes utilizou). Em qualquer estudo que busque entender os problemas candentes do Brasil, a segregação dos trabalhadores, sua diferenciação e os obstáculos à constituição da classe trabalhadora em si e para si devem estar no centro das investigações. Particularmente, as modernas formas de reestruturação produtiva e do trabalho, a retirada de direitos trabalhistas e sindicais, a criminalização da pobreza entre outros temas precisam ser articulados à idéia-chave de que a superexploração do trabalho é uma característica do subdesenvolvimento e, talvez como Florestan Fernandes o diria, uma necessidade.
- Ainda entendendo as relações de produção, um aspecto importante é o processo de internacionalização da economia. O processo de concentração, privatização e desnacionalização do capital no Brasil parece ter quebrado o antigo “pacto” do tripé referido pela escola do “Capitalismo Tardio”. Os dados para o controle patrimonial das 500 maiores empresas, conforme indicado no anexo, mostra claramente essa tendência, que precisa ser melhor entendida. Na realidade, é preciso entender dois aspectos fundamentais que se combinam: em primeiro lugar, a mudança de condicionantes externos reposicionou a margem de autonomia da burguesia local e, em segundo lugar, a burguesia parece ter cedido às pressões do ajuste e ter se reposicionado internamente, no que diz respeito à política, ao patrimônio, aos interesses - é o que apontamos, no

anexo, como um processo possível de mudança qualitativa desta burguesia dependente, que mercê uma investigação importante. Para todos esses problemas, as análises de Caio Prado Junior e de Florestan Fernandes (e mesmo algumas lúcidas contribuições de Celso Furtado) parecem ser bons pontapés para o estudo.

- Por fim, um aspecto pouco privilegiado no estudo da economia, seria o papel do poder do Estado na mediação das relações de classe. Para onde caminha o *padrão composto de dominação burguesa* que Florestan assim sintetizou? Quais as possibilidades da mudança social, das reformas democráticas e nacionais com a nova configuração pós-ajuste? Problemas muito mais profundos que se colocam para resposta com base nas reflexões destes autores.

Algumas dessas questões tentaram ser respondidas com o estudo que se fez sobre o ajuste e as mudanças patrimoniais nos anos 90. Certamente, os resultados obtidos com os dados no capítulo 3 servem para ratificar a existência de uma tendência ao enfraquecimento da burguesia brasileira no controle das maiores empresas e de setores importantes, processo concomitante à privatização das empresas estatais. São resultados inegáveis e que ainda podem dar muitos detalhes dessas mudanças, ajudando a qualificar as hipóteses de trabalho levantadas adiante. Contudo, como afirmamos na Introdução, devido à pouca maturidade das análises e dos métodos utilizados, preferimos torná-las uma espécie de esboço, um estudo preliminar que abra caminhos em vez de fechá-los, de torná-los definitivos.

Por fim, uma agenda de estudo e desenvolvimento de uma fronteira teórica será necessária para avançar na compreensão destas questões frente às transformações da economia brasileira e este trabalho apenas ajudou a iniciá-la. Tal caminho passa inevitavelmente a uma volta ao entendimento da história do Brasil e aos seus dilemas, tal como foram vistos por autores que participaram deste intenso debates sobre seus rumos. É por aí que deveremos buscar as pistas para a atualização necessária de uma leitura crítica da realidade brasileira.

BIBLIOGRAFIA

- CARDOSO, Fernando Henrique. *Política e desenvolvimento em sociedades dependentes – Ideologias do Empresariado Industrial Argentino e Brasileiro*. 1.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1971. 221 p.
- CARDOSO, Fernando Henrique, FALETTO, Enzo. *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*. 4.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977. 143 p.
- CARDOSO DE MELLO, João Manuel. *O Capitalismo Tardio; Contribuição à revisão crítica da formação do desenvolvimento da economia brasileira*. 1.ed. São Paulo: Brasiliense, 1982. 182 p.
- FURTADO, Celso. *Análise do “Modelo” Brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972. 122 p.
- _____. *Pequena Introdução ao Desenvolvimento – Enfoque interdisciplinar*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1981.
- _____. *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. Apresentação de José Sérgio Rocha de Castro Gonçalves. São Paulo: Abril Cultural, 1983. 243 p.
- GORENDER, Jacob. *Combate nas Trevas*. 6 ed. São Paulo: Ática, 1999. 294 p.
- IANNI, Octavio. *O Ciclo da Revolução Burguesa*. Petrópolis: Editora Vozes, 1984. 112 p.
- LESSA, Carlos & DAIN, Sulamis. *Capitalismo Associado: Algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento*. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. & COUTINHO, Renata. *Desenvolvimento Capitalista no Brasil – Ensaios sobre a Crise*. Volume 1. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1984. 228 p.
- NAPOLEONI, Claudio. *O pensamento econômico do século XX*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. 202 p.
- MORAES, Reginaldo C. Correa de. *Celso Furtado: o subdesenvolvimento e as idéias da CEPAL*. São Paulo: Ática, 1995. 119 p.
- PINTO, Aníbal. *Natureza e implicações da “Heterogeneidade Estrutural” da América Latina*. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro; São Paulo: Record, 2000.
- PRADO JR., Caio. *História e Desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1972. 92 p.

- _____. *A revolução brasileira*. 7. ed. São Paulo, Brasiliense, 2004. 267 p.
- RIGAZZI, Hugo Fazio (2005) Mapa de la extrema riqueza al año 2005. Santiago: LOM Ediciones.
- SAMPAIO JR., Plínio de Arruda. *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado*. Petrópolis: Vozes, 1999a. 254 p.
- _____. Os impasses da formação nacional. In: FIORI, José Luiz (org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. 1.ed. Rio de Janeiro: Vozes, 1999b.
- _____. *Florestan Fernandes e o padrão de dominação no capitalismo dependente*. Nota de aula do Curso “Dilemas do capitalismo dependente e atualidade do pensamento crítico latino-americano”. Cópia digital. 200X.
- SODRÉ, Nelson Werneck. *História da Burguesia Brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1967a. 406 p.
- _____. *Introdução à revolução brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1967b. 259 p.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas: Editora da Unicamp, 1998. 206 p.
- TOLEDO, Caio Navarro de. *ISEB: fábrica de ideologias*. 2.ed. Campinas: Editora da UNICAMP, 1997. 218 p.

ANEXOS

- CAPÍTULO 2 : “AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL”
- CAPÍTULO 3: “CAPÍTULO 3: MUDANÇAS PATRIMONIAIS NO BRASIL SOB O NEOLIBERALISMO – *ESTUDO DO COMANDO PATRIMONIAL DAS 500 MAIORES EMPRESAS.*”
- BIBLIOGRAFIA INTEGRAL DO TRABALHO.
- TABELAS DE APOIO

CAPÍTULO 2: AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL

1. INTRODUÇÃO

Os anos de 1980 constituem o marco da crise da trajetória anterior de desenvolvimento do Brasil. A “década perdida” representou mais do que uma interrupção de um processo, mas a ruptura dos condicionantes que permitiram a substituição de importações, o intenso dinamismo da economia e o particular desenvolvimento da indústria ao longo de várias décadas, desde 1930, mas especialmente a partir dos anos 1950.

A crise se mostra inegável ao analisarmos parâmetros fundamentais da economia. Pra começar, basta lembrar que entre 1929 e 1980, o Brasil cresceu em média 6,0% ao ano, enquanto que nas últimas duas décadas do século XX, apenas 2,3%. Se olharmos os subperíodos, fica ainda mais nítido: no período 1929/1950, o crescimento foi de 4,6% a.a.; de 1950/1980, ficou em 6,8%; na década de 80, em 2,2%; e nos anos 90, de apenas 2,4% (Fonte: CARNEIRO, 2002, p. 30). Se olharmos para os dados sobre investimento, produto da indústria, inflação, balanço de pagamentos e outros, o que se vê a partir dos anos 80 é um cenário de desempenho medíocre e errático. Na realidade, estes dados, nos quais não nos aprofundaremos aqui, são manifestações de uma crise muito maior, cujo entendimento se faz etapa necessária para entendermos a origem do ajuste neoliberal no Brasil.

Entendemos que essa crise deve ser analisada a partir de mudanças em dois planos, externo e interno ao Brasil. Externamente, frente a uma profunda reorganização do modo de produção capitalista em plano mundial. Conforme as análises de ANTUNES (2000), FURTADO (1992), e GONÇALVES (1999)⁴², uma forma de crise estrutural atingiu o capitalismo nos anos 70⁴³, levando a uma profunda reorganização produtiva e do trabalho, cujo resultado final foi o fortalecimento do capital financeiro, a mobilidade dos capitais, o aumento extraordinário da divisão internacional do trabalho e da integração entre os mercados nacionais. As mudanças políticas que tiveram ápice no fim do bloco soviético e

⁴² Especificamente, utilizamos os capítulo II, “Dimensões da crise estrutural do capital” e III, “As respostas do capital para sua crise estrutural”, de ANTUNES (2000); o capítulo I, “A ordem emergente e o Brasil”, de FURTADO (1992); e o capítulo 1, “Globalização e vulnerabilidade externa”, de GONÇALVES (1999).

⁴³ Acompanhada de profundas turbulências derivadas dos choques do Petróleo, do fim da ordem baseada nos acordos de Bretton Woods, entre outros aspectos.

profunda investida ideológica neoliberal fortaleceram sobremaneira o Imperialismo e deram a tônica de novos condicionantes para o desenvolvimento dos países periféricos, como o Brasil. Esse conjunto de transformações acabou por questionar a própria possibilidade do paradigma do *desenvolvimento nacional*. Celso Furtado assim sintetiza o dilema:

“O quadro descrito, em que o dinamismo econômico se originava de maneira endógena, modificou-se de forma dramática a partir dos anos 70, em decorrência de autênticas mutações estruturais no plano internacional. A perda do controle dos fluxos de liquidez internacional pelos bancos centrais e a rápida integração dos sistemas monetários e financeiros deram origem a uma situação nova em que a própria idéia de sistema econômico nacional passou a ser apresentada como anacronismo” (FURTADO, 1992, p. 29).

Internamente, e já conectado às transformações vindas de fora que tiveram grande impacto, a crise da dívida externa foi o grande marco da crise e do fim do desenvolvimento baseado em substituição de importações. O endividamento (que foi progressivamente estatizado desde os anos 70) levou a uma situação de insolvência tal que o país se viu completamente vulnerável a exigências externas. Nas palavras de Furtado, os meios e os fins para o desenvolvimento estavam comprometidos: ambos eram determinados pelas necessidade de pagamento da dívida pelo FMI, através de recurso públicos e do superávit comercial (promovido pelo salto nas exportações); a crise fiscal e inflacionária impedia corroerem os instrumentos de política econômica, conforme FURTADO (1983). O fracasso dos planos de estabilização e o desempenho errático da economia apenas demonstraram isso.

Neste capítulo vamos tratar do ajuste neoliberal no Brasil, segundo o que foi prometido com o ajuste e o seus resultados, segundo as mudanças nas relações de produção, nas forças produtivas e no Estado. Para isso, fazemos uma pequena introdução ao programa de reformas neoliberais para a América Latina. No final, realizamos uma reflexão inicial sobre o significado do ajuste neoliberal no Brasil, com uma hipótese sobre as mudanças sofridas pela burguesia brasileira e a relação com as questões levantadas pelos autores que fizeram o debate sobre a burguesia, conforme o capítulo 1.

2. O NEOLIBERALISMO COMO RESPOSTA À CRISE

Como afirmamos acima, uma das principais conseqüências da crise pela qual passou o capitalismo foi a formulação de um projeto alternativo que conseguisse responder aos problemas colocados e que atingisse força suficiente para se mostrar viável. O *neoliberalismo*, com um conjunto de política e ideologia, distinto do liberalismo clássico, foi a alternativa que triunfou a partir dos anos 1980 em todo o mundo e que vem ditando, até hoje, os rumos da organização do modo de produção capitalista.

O neoliberalismo não era uma novidade quando passou a triunfar, pelo contrário; o neoliberalismo de Hayek, Friedman entre outros remonta ao pós-guerra, mas foi inviável enquanto duraram os louros dos *anos dourados* do capitalismo. Foi a crise detonada a partir de 73, marcadamente os anos de *estagnação* e a incapacidade de o *Welfare State* solucionar as contradições expostas que deu a chance de afirmação de um novo projeto.

Como afirma ANDERSON (1999), os ideólogos neoliberais afirmavam que as causas da crise eram duas, em resumo: o forte poder dos sindicatos e do movimento operário; e o enorme poder de intervenção do Estado, especialmente pelos seus gastos sociais. O remédio proposto era nenhum outro senão:

“(...) 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 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. Ademais, reformas fiscais eram imprescindíveis, para incentivar os agentes econômicos. Em outras palavras, isso significava reduções de impostos sobre os rendimentos mais altos e sobre as rendas. Desta forma, uma nova e saudável desigualdade iria voltar a dinamizar as economias avançadas (...) O crescimento retornariam quando a estabilidade monetária e os incentivos essenciais houvessem sido restituídos” (ANDERSON, 1995, p. 11).

O neoliberalismo começou de fato⁴⁴ a partir dos governos de Margareth Thatcher, na Inglaterra (1979), de Ronald Reagan, nos EUA (1980) e de Helmut Kohl, na Alemanha Ocidental (1982). Daí então, o projeto foi sendo implementado em mais países, mesmo que

⁴⁴ Embora seja internacionalmente reconhecido que a primeira experiência de governo neoliberal tenha sido a da ditadura de Pinochet, no Chile, ela foi antes de mais nada uma espécie de laboratório. O neoliberalismo torna-se relevante a partir da experiência inglesa, a mais radical de todas.

de forma desigual; até mesmo governos da social-democracia aderiram, muitas vezes de forma mais profunda do que os de direita, contribuindo para garantir uma hegemonia gigantesca ao neoliberalismo. Como o próprio Anderson explica, em síntese, o projeto foi vitorioso em aspectos relevantes, como a diminuição da inflação, a recuperação das taxas de lucro, o aumento do desemprego e da desigualdade⁴⁵. Contudo, seu grande objetivo, a redinamização do crescimento não foi atingida. O autor alerta para, em primeiro lugar, o estímulo à acumulação especulativa sobre a produtiva que a desregulamentação financeira crescente causou; e também atenta para o fato de o Estado não ter diminuído em peso tanto quanto se esperava, especialmente por causa do incremento dos gastos públicos, parte com o desemprego, parte com o envelhecimento da população.

Mesmo não executando tudo a que se propunha, a queda do bloco soviético garantiu mais que uma sobrevivência ao capitalismo sob o neoliberalismo, mas sim a consolidação do neoliberalismo como solução para o modo de produção capitalista: o final dos anos 80 e início dos 90 detonou a implementação do receituário no Leste Europeu e na América Latina⁴⁶. Conforme nos explica Anderson, a implementação foi possibilitada por duas vias: pela imposição das ditaduras militares e pelo quadro econômico de hiperinflação, que colocou ao conjunto da população de vários países a necessidade de pagar o alto preço dos ajustes neoliberais. Podemos acrescentar a organização e a força com que o projeto neoliberal foi imposto pelo Imperialismo, segundo a cartilha do “Consenso de Washington”.

Como afirma o próprio criador do Consenso, John Williamson, trata-se de um conjunto de “reformas políticas exigidas da América Latina por ‘Washington’, ou seja, em primeiro lugar, o Banco Mundial, o FMI e o governo dos Estados Unidos” (WILLIAMSON, 1992). O conteúdo do Consenso é resumido como um misto de prudência macroeconômica, liberalização microeconômica (isto é, dos mercados, mas mantendo a capacidade de o Estado evitar riscos de crises financeiras) e orientação externa para a economia.

⁴⁵ Os dados são claros: Para os países da OCDE, a taxa média de inflação dos 70 era de 8,8% e nos 80, de 5,2%; para o mesmo grupo, no mesmos períodos, a taxa de lucro foi de -4,5% para +4,7%. O desemprego na OCDE subiu de aproximados 4% para ao menos o dobro; e a desigualdade aumentou: a tributação dos salários mais altos caiu 20% em média nos anos 80 e os valores das bolsas subiram quatro vezes mais que os salários. Ver ANDERSON (1999, p. 15).

⁴⁶ O autor rememora que foi mesmo a amplitude dada pelas experiências do México de Salinas (a partir de 88), da Argentina de Menem (a partir de 89), da Venezuela do segundo mandato de Carlos Andrés Peres (a partir de 89) e do Peru de Fujimori (90) que o neoliberalismo se consolidou no continente latino-americano (ANDERSON, 1999, pp. 20-1)

Embora o autor tenha adicionado algumas ressalvas aos pontos originais⁴⁷, o plano pode ser assim sintetizado⁴⁸: **disciplina fiscal** que inclua todos os níveis de governo e empresas estatais, implicando pelo menos superávit primário das contas públicas; **prioridades dos gastos públicos** para setores que garantam retorno econômico ou distribuição de renda, como infra-estrutura, saúde e educação, otimizando os gastos; **reforma fiscal** para aumentar a base tributária sem diminuir a progressividade; **liberalização do financiamento**, ou seja, uma taxa de juros determinada pelo mercado; **taxa de câmbio** em patamares competitivos para estimular exportações e gerenciáveis no longo prazo⁴⁹; **liberalização do comércio**; **abolição das barreiras ao investimento externo direto**, garantindo igualdade de competição entre empresas estrangeiras e nacionais; **privatização das empresas estatais**; **desregulamentação dos mercados**, acabando com quaisquer entraves à concorrência; e **direito de propriedade** garantido, a baixos custos e disponível ao setor informal da economia.

A adoção do Consenso de Washington, de forma parcial ou integral, como orientação política por quase todos os países latino-americanos conduziu a significativas mudanças nas condições e na dinâmica da luta de classes. Entender como ocorreu o ajuste neoliberal e quais foram as suas conseqüências no Brasil é o próximo passo para formular uma hipótese de trabalho sobre transformações mais profundas no problema do desenvolvimento no país e o papel cumprido pela burguesia brasileira.

3. O AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL.

3.1. O ajuste e seu sentido.

⁴⁷ Williamson admite ainda: a liberalização da conta de capitais deveria ser a última de todas, com fiscalização adequada; reforma administrativa para empresas estatais; intervenção direta do Estado para auxílio aos mais pobres (WILLIAMSON, 1992, p. 45 e p. 46).

⁴⁸ O resumo mostrado pode muitas vezes não explicar o que alguns aspectos aparentemente progressistas realmente significam, ou mesmo não mostrar as ressalvas feitas pelo autor a propostas “cruas”. Recomenda-se a leitura do texto original, relativamente simples mesmo para leitores não familiarizados com a Economia.

⁴⁹ Como este Consenso é de “primeira geração”, ainda não incluiu alguns itens que só seriam propostos mais tarde, como o regime de câmbio flutuante e regime de metas de inflação. E mesmo com a recomendação para câmbio desvalorizado, o artifício da âncora cambial como instrumento de combate à inflação foi largamente utilizado por governos neoliberais.

O objetivo deste item do capítulo é tentar compreender que ajuste é esse de falamos, quais são esses elementos principais e para que sentido aponta o conjunto de transformações pelas quais passou o Brasil a partir dos anos 90.

Em primeiro lugar, usamos o termo *ajuste neoliberal* por entender que o conjunto das mudanças que ocorreram no país, em sua base material, na luta de classes, no Estado burguês, na ideologia dominante e em tanto outros aspectos, este conjunto foi formulado pelo Imperialismo (conforme vimos, sistematizado no Consenso de Washington, mas presente nas recomendações de organismos como o FMI, o Banco Mundial, a OMC, entre tantos outros), foi imposto à América Latina (um *ajuste* para os *igualar* a um modelo pretendido), sancionado e executado por suas burguesias, burocracias e dirigentes políticos.

Preliminarmente, adiantamos que o sentido desse *ajuste* é, em primeiro lugar, de uma subordinação e vulnerabilidade profunda do Brasil enquanto um sistema econômico aos humores e vontades do imperialismo, do capital financeiro, das grandes nações e das empresas transnacionais⁵⁰. A *autonomia relativa* que se conquistara, sob bases julgadas sólidas um dia, desmoronou de forma ampla e rápida. O Estado brasileiro foi moldado praticamente sem mediações⁵¹ para conduzir o Consenso de Washington e fazer frente às exigências que esse mesmo programa fazia dele. O conjunto de reformas teve como denominadores comuns a retirada de direitos conquistados pelos trabalhadores e a geração de um sem-número de negócios para o capital (como foi o caso das privatizações, da liberalização do setor privado na educação, na saúde, na previdência, entre outros). A consequência não poderia deixar de ser a redução da capacidade do Estado nacional impor limites ao capital e, como explicaria Celso Furtado, estabelecer objetivos “nacionais”.

⁵⁰ Essa submissão se dá nos parâmetros de um sistema capitalista em grande mutação, como já vimos, e tem como consequência, tal qual este sistema, a hegemonia do capital financeiro, como veremos adiante.

⁵¹ Seria simplismo achar que no Brasil o programa foi implementado em sua integralidade e à risca segundo as recomendações de Washington; na verdade, o ritmo da luta de classes no Brasil, mesmo com toda a defensiva da classe trabalhadora e a degeneração do Partido dos Trabalhadores, limitou a implementação de uma série de pontos do neoliberalismo, ou pelo menos os atrasou. Ressalvado isso, podemos afirmar que o neoliberalismo foi imposto definitivamente – o caráter dos dois governos de Lula até agora tem sido uma prova disso.

3.2. O prometido e o colhido.

Conforme vimos no item 2, Perry ANDERSON (1995) mostrou que o neoliberalismo se mostrava como alternativa para redinamizar o capitalismo, recriando as condições necessárias para isso: controle da inflação, estímulo à competição e prêmio para os “vencedores”. Os meios para isso seriam o aumento da desigualdade, o retorno ao desemprego “natural”, a liberalização dos mercados, a redução do espaço do Estado, medidas que teriam como resultado a recuperação dos lucros e do crescimento.

Ao receituário do Consenso de Washington, acrescentamos a concepção de que a liberalização dos mercados permitiria aos países latino-americanos atrair investimentos, potencializar suas vantagens comparativas no comércio internacional, incrementando a concorrência e a eficiência do sistema econômico.

Embora o início de fato da implementação do neoliberalismo tenha sido a abertura⁵² promovida por Collor (e que teve, desde o começo, resultado de vulto), o Plano Real representa em nosso estudo um marco. Para tomar a sugestão de Anderson, a possibilidade de acabar com a hiperinflação deu força política ao neoliberalismo e permitiu dar os passos decisivos, o que no Brasil é simbolizado, respectivamente, pelo sucesso do Plano Real e pelos dois mandatos de Fernando Henrique Cardoso na presidência da república.

O Plano Real, nos termos de FILGUEIRAS (2006, p. 196) foi o responsável por obter a estabilidade de preços e ganhar em troca de uma forte instabilidade na economia. Isso porque a remuneração do capital financeiro, nacional e internacional, tornou-se o objetivo e meio para controlar a inflação⁵³, submetendo mesmo os níveis de crescimento e de investimento. Vejamos.

⁵² Referimo-nos recorrentemente, neste item do capítulo, às aberturas financeira e comercial pelas quais passou o Brasil, intensamente na primeira metade dos anos 1990, mas de forma ininterrupta e progressiva, desde então, por diferentes governos.

Por abertura financeira, CARNEIRO (2002, pp. 265-6) destaca duas dimensões, “a ampliação da conversibilidade da conta de capital do balanço de pagamentos [facilidade de converter moeda estrangeira para nacional e vice-versa para fins de investimento ou dívida, dentro ou fora do país] e a desnacionalização de parcela expressiva das empresas do setor financeiro [diz respeito ao controle patrimonial], em especial do ramo bancário”, do que decorre o fenômeno de substituição bancária (uso de moeda estrangeira para fins que deveriam ser exclusivos da moeda nacional).

Já a abertura comercial se refere à redução das barreiras não-tarifárias (que foram extintas) e das tarifárias (reduzidas sensivelmente); esse processo se deu de forma unilateral (simplesmente feita pelo Brasil) ou multilateral, no caso de acordos de livre comércio. A apreciação cambial dos anos 1994-8 e 2004-8 pode ser considerada, também, um apoio ao processo de abertura comercial por baratear as importações.

⁵³ Desde 1996, o IPCA (do IBGE) permanece abaixo de 10% ao ano, exceto em 2002.

Ao longo dos quase cinco anos de vigência do Plano Real, a estratégia usada foi: combinar abertura comercial com âncora cambial (período de sobrevalorização da moeda e mesmo de paridade com a moeda-chave, o dólar); objetivava-se, através do estímulo à concorrência, garantir preços baixos. Por um lado, como mostra CARNEIRO (2002, pp. 362-7), um alto nível de divisas⁵⁴ e um controle fiscal robusto eram exigências de sucesso. Como o segundo aspecto dependia principalmente da correlação de forças política, o primeiro aspecto tornou-se central e os altos juros foram o instrumento para atrair os capitais especulativos para o país e manter a conversibilidade do Real⁵⁵.

No período seguinte à crise do Real (1999-), o instrumento da “âncora nominal” tem sido usado para controle da inflação: sob um câmbio flutuante e predominantemente desvalorizado⁵⁶, os juros altos continuaram como veículo, desta vez orientado para manter baixo o nível de atividade econômica interna. Como anexo da estratégia, o sucesso do comércio internacional permitiu obter as divisas que o país utilizou para, obtendo superávits fiscais, pagar a dívida que gerara e se multiplicara⁵⁷.

A trajetória do crescimento econômico, como demonstra o gráfico 1, foi marcada por uma média muito baixa, de cerca de 2,5% a.a. após 1990, e uma trajetória de grande oscilação, tal qual nos anos 80). Os picos foram devidos principalmente a surtos de expansão do consumo (1995) ou do comércio internacional (como entre 2004 e 2005⁵⁸), afirma SAMPAIO JR. (2007). Ou, como explica CARNEIRO (2007): “O padrão com crescimento baixo e volátil reflete determinações mais profundas quanto à sua natureza. Em

⁵⁴ A disponibilidade de capital especulativo no início dos 90 “reconectou” os países periféricos ao sistema financeiro internacional e foi grande pré-requisito para sucesso (transitório) de âncoras cambiais na América Latina. Ver CARNEIRO (2002, pp. 243-54).

⁵⁵ O custo dessa operação seria a ampliação fantástica da dívida externa brasileira, conforme mostraremos adiante.

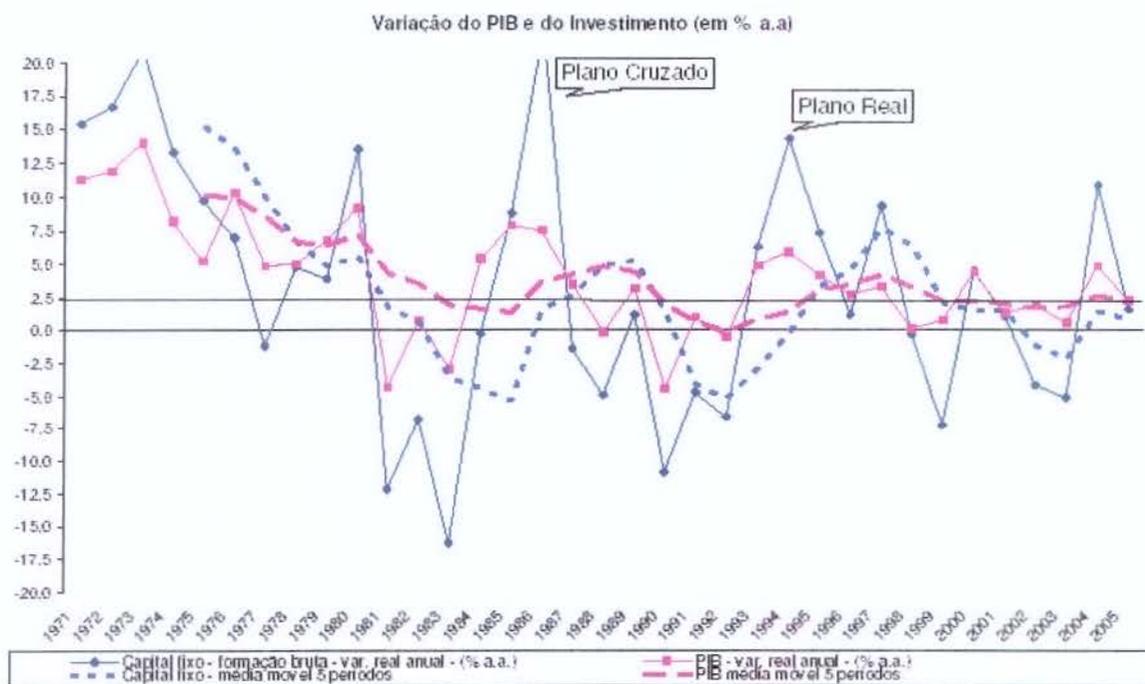
⁵⁶ Desde 2003, o Real tem tido movimento de valorização, especialmente pelas operações especulativas que continuam ocorrendo (dado o diferencial de juros pago pelo BACEN e pelo sistema financeiro brasileiro) e também por causa do afluxo de divisas advindas do superávit comercial. Este período mais recente, em que ocorreu um ciclo de crescimento econômico, de alta dos preços das commodities, de liquidez internacional, entre outros aspectos peculiares, não será objeto de estudo mais aprofundado nesta monografia, senão pelo fato de demonstrar como o desempenho da economia brasileira permaneceu errático e dependente do comportamento externo.

⁵⁷ As privatizações das empresas estatais foram justificadas pela necessidade de pagar as dívidas públicas, além da prometida melhoria e modernização dos serviços públicos e do ganho de eficiência da produção. Como se sabe, nem isso possibilitou o “gerenciamento” da dívida, que usou de forte corte de gastos e queda do investimento público, aprofundando tendência anterior.

⁵⁸ Este período se estende até 2008 e também foi influenciado pelo consumo do mercado interno, baseado em crédito; e, de uma forma geral, pelos bons resultados da economia internacional, que influenciaram positivamente o Brasil.

geral, costuma resultar das variações da demanda agregada, associadas a flutuações do consumo, ou das exportações líquidas, com o investimento ocupando um papel subordinado ou reflexo” (p. 4). Na realidade, desde os anos 80, o investimento deixou de ser comandante do crescimento e passou a ser simplesmente “reflexo”. O Investimento no Brasil, no período pós-1990, foi caracterizado por continuar (ou reduzir) a baixa participação do setor público como parte do total, por não contribuir de forma significativa para ampliar a capacidade produtiva⁵⁹, por baixos índices de investimento em infraestrutura e caráter patrimonialista dos investimentos diretos externos (o que ficará mais claro no capítulo 3).

Gráfico 2.1: Variação do PIB e do Investimento - % a.a. (Brasil)



Fonte: CARNEIRO (2007).

Em suma, o país continuou amargando patamares medíocres no desempenho econômico mais geral. Isso não excluiu o fato de que, ao olharmos os resultados obtidos

⁵⁹ CARNEIRO (2007, p. 63) chama atenção para o que a literatura convencionou como “investimento de modernização”, limitado à “incorporação de novas máquinas e equipamentos com inovações de *lay-out* e gerenciais”, isto é, com ampliação da produtividade, mas sem significativa ampliação da capacidade produtiva, estando compatível com o baixo crescimento econômico.

para cada classe em luta no país, se tenha visto uma mudança profunda em favor do capital, como veremos.

3.3. Reorganização das relações de produção.

A passagem seguinte de Luiz FILGUEIRAS (2006) sintetiza as mudanças no plano mais geral das relações de produção no Brasil:

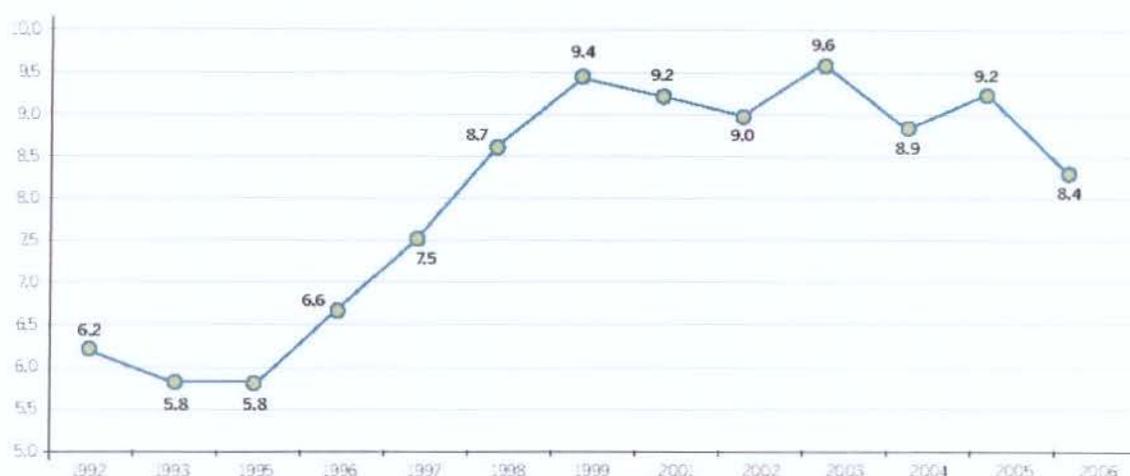
“Quanto à relação capital-trabalho, as mudanças decorreram, antes de tudo, do processo de reestruturação produtiva, que redefiniu radicalmente, no plano objetivo material, a correlação de forças existentes, com claro enfraquecimento da capacidade política e de negociação da classe trabalhadora e de suas representações. A reestruturação produtiva das empresas – privadas e públicas –, através da reorganização dos seus processos de produção, com a introdução de novos métodos de gestão do trabalho e de novas tecnologias, teve implicações devastadoras sobre o mercado de trabalho. Esse impacto negativo foi reforçado pela abertura comercial e financeira da economia e pelo longo ciclo de estagnação iniciado no começo dos anos 1980 – caracterizado por baixíssimas taxas de crescimento do PIB e reiteradas flutuações de curto prazo” (P. 187).

Para termos noção das transformações e das tendências que passaram a prevalecer no país a partir dos anos do ajuste, citaremos alguns dados, fugindo de aprofundamentos que fugissem do escopo desta monografia⁶⁰. Em primeiro lugar, o desemprego saltou para um patamar muito maior do que o estabelecido até os anos 80 (nos quais oscilou entre 2% e 4% segundo a PNAD⁶¹), para mais de 8% no final da década e oscilando até quase 10%. O Gráfico 2 demonstra o salto no desemprego entre os trabalhadores brasileiros:

⁶⁰ Para uma introdução às transformações o mundo do trabalho, o estudo da CEPAL/PNUD/OIT (2008), do qual tiramos vários gráficos, parece uma introdução e um caminho para chegar a outros estudos.

⁶¹ Conforme CEPAL/PNUD/OIT (2008), p. 29.

Gráfico 2.2 – Taxa de desemprego entre pessoas com 16 anos ou mais – Brasil (1990-2006) em %



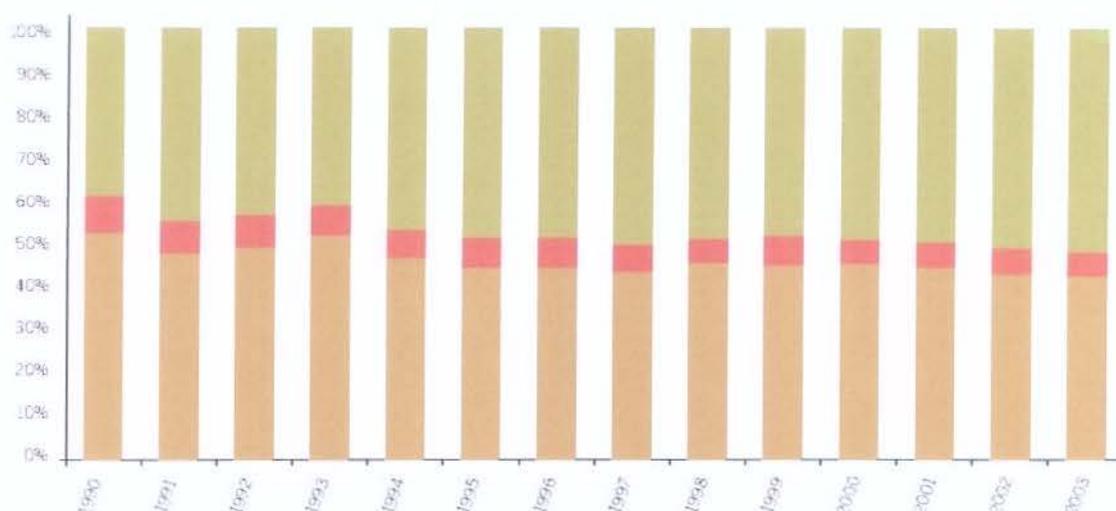
Fonte: IBGE, PNAD *apud* CEPAL/PNUD/OIT (2008)

Obs.: a) Não incluída a zona rural da região Norte, exceto Tocantins, nos anos de 2004 a 2006, para permitir comparação adequada com o período anterior; b) foram considerados apenas os domicílios particulares

Outro dado que permite aferir um inegável fortalecimento do capital frente ao trabalho é a distribuição funcional da renda. Fugindo das análises que se limitam à distribuição da renda somente entre dos assalariados (o que exigiria uma análise mais detida⁶²), este quadro permite ver que os rendimentos do capital parte de uma patamar de 40% no início dos anos 90 para mais da metade da renda em 2003. Note-se que o rendimentos dos autônomos diminuí proporcionalmente, o que revela um empobrecimento de parcelas expressivas da população, seja dos informais, seja de profissionais liberais.

⁶² A diminuição do Índice de Gini para o rendimento mensal de todos os trabalhos das pessoas ocupadas de 10 anos ou mais de idade, conforme a p. 34 do estudo da CEPAL/PNUD/OIT (2008), é uma tendência para o país desde 1995. Segundo o estudo, na década atual resulta do comportamento mais favorável do mercado de trabalho e a elevação do poder de compra do salário mínimo.

Gráfico 2.3 – Distribuição Funcional da Renda – Brasil (1990-2003)



Distribuição dos fatores que contribuem para a renda no PIB (distribuição funcional da renda) – Brasil, 1990 a 2003

- juros, lucros, aluguéis (Excedente Operacional Bruto)
- rendimento dos autônomos
- remuneração dos empregados

Fonte: IBGE, PNAD *apud* CEPAL/PNUD/OIT (2008)

Obs: Excluiu-se a zona rural da região norte exceto, Tocantins, para garantir a comparação adequada entre os dados de todos os períodos.

Os dados e análises dispostas no artigo de GONÇALVES (2006) são bons complementos à compreensão da concentração funcional da renda. Se compararmos a taxa de lucro produtivo e a variação real do salário, fica clara a predominância do primeiro sobre o segundo (exceto o primeiro momento de consolidação do Plano Real). A comparação entre a taxa de lucro do capital financeiro e a variação do salário real no período é ainda mais gritante: o trabalho perde ao longo de todo o período do ajuste até 2004.

Junto a toda essa tendência, ocorreu forte precarização das condições de trabalho, aumento da informalidade (até 1999, diminuindo até 2006⁶³), das terceirizações, dos contratos temporários de trabalho e de outras formas de enfraquecimento da capacidade de o trabalho resistir ao capital.

⁶³ A participação dos formais entre os ocupados oscilou entre 6,6% em 1992 para 44,1% em 1999 e 48,2% em 2006, sendo a formalidade decrescente nas regiões metropolitanas urbanas e crescente nas demais regiões. Entre 1992 e 1999, o estudo CEPAL/PNUD/OIT indica aumento de assalariados sem carteira, terceirização e auto-ocupações como alternativa ao desemprego; no segundo período, a expansão da ocupação total e formal impulsionaram a melhoria dos dados (pp. 30-33).

As relações também foram redefinidas no que tange aos distintos setores do capital. Como insistimos em afirmar, “(...) assistiu-se, com a abertura e desregulamentação dos mercados financeiros, o aprofundamento da financeirização da economia, apoiada essencialmente na dívida pública⁶⁴ e que abarcou todas as frações do capital – no sentido da predominância da lógica financeira no interior de seus processos de decisões.” (FILGUEIRAS, 2006, p. 190). O conseqüente fortalecimento dos grupos organicamente ligados aos negócios financeiros pode ser observado pela comparação entre a taxa de lucro do capital financeiro e do capital produtivo, conforme Reinaldo GONÇALVES (2006):

Tabela 2.1 – Comparação entre a taxa de lucro do capital produtivo e do capital financeiro no Brasil (1980-2004)

Indicadores	Média 1980-1994	Média 1995-2004	Média 1980-2004
Taxa de lucro capital financeiro (RKF) (%)	22,4	19,4	21,2
Taxa de lucro capital produtivo (RKP) (%)	8,2	5,6	7,2
Diferencial de taxas de lucro [(RKF-RKP)/RKF]	63,3	71,3	66,7

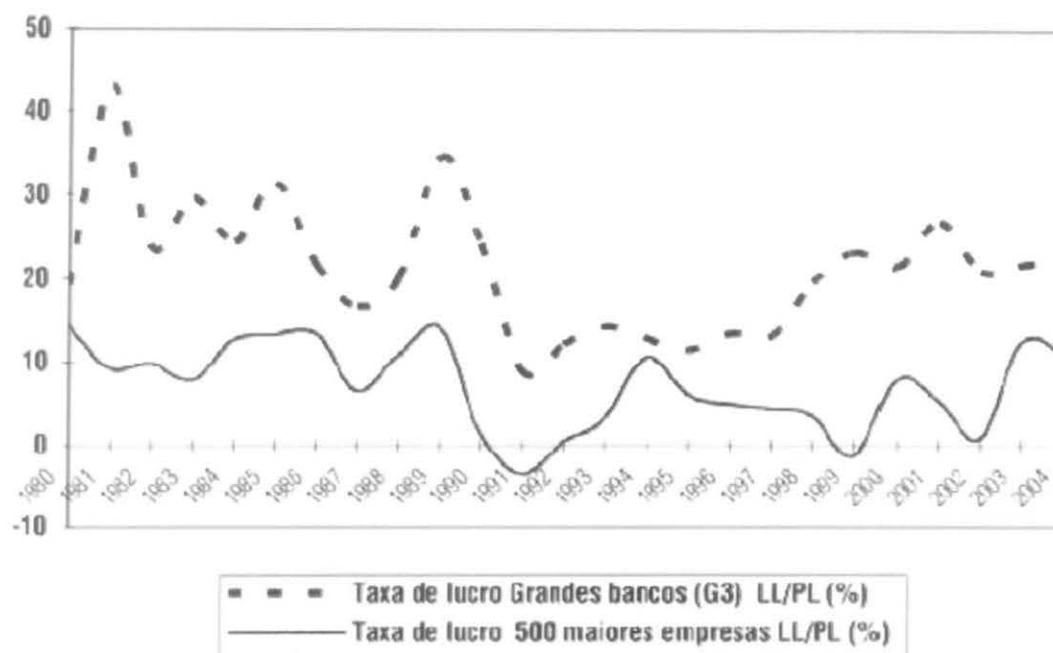
Fonte: GONÇALVES (2004)

Obs: RKF: Taxa média de rentabilidade dos três maiores bancos privados (Bradesco, Itaú e Unibanco); RKP: Taxa média de rentabilidade das 500 maiores empresas.

Obviamente, o diferencial é muito expressivo a favor do capital financeiro. Ao longo de todo o período, como mostra o gráfico abaixo, o capital produtivo tem rentabilidade menor do que os grandes bancos. E isso ocorre, como nos alerta o autor, nos dois períodos considerados, sendo que em nenhum momento o capital financeiro tem rentabilidade negativa, como chega a atingir o setor produtivo por dois momentos. O gráfico abaixo descreve esse comportamento ao longo dos anos:

⁶⁴ E também nos negócios de privatização e desnacionalização do patrimônio, do capital nacional.

Gráfico 2.4 – Taxa de lucro – Capital financeiro e produtivo (1980 – 2004)



Fonte: GONÇALVES (2006)

Se levarmos em conta um parâmetro fundamental como a taxa de juros média estabelecida pelos títulos públicos, ver-se-á como o incentivo ao ganho financeiro foi assustador no período. Esse ambiente levou uma série de empresas a deter ativos financeiros como forma de ganho patrimonial, chegando a ponto de vários grupos industriais montarem seus próprios bancos para participar de negócios mais promissores.

O outro aspecto fundamental foram as mudanças patrimoniais ocorridas, que serão objeto de estudo mais aprofundado no capítulo 3. De qualquer forma, os números são impressionantes: segundo relatório da KPMG (2008), as operações de fusões e aquisições de empresas partem de 175 em 1994, 351 em 1998, 227 em 2002, 473 em 2006 e 699 em 2007. Houve uma absurda concentração de capital, fundamentada em dois pilares: a desnacionalização – perda de poder relativo do capital privado nacional frente ao estrangeiro – e as privatizações, afirma GONÇALVES (2006)⁶⁵.

Por fim, a reestruturação produtiva rearranjou a articulação entre grandes, médios e pequenos capitais:

⁶⁵ Basta adiantar que as empresas estrangeiras passaram a deter maior parcela das 500 maiores empresas não-financeiras; enquanto que no setor financeiro, grupos estrangeiros conquistaram posições de relevo com a compra de bancos privados e estatais, embora não tenha chegado à liderança do setor.

“Isto implicou uma articulação mais orgânica entre essas distintas frações do capital, tornando-as aliadas e sócias no processo de precarização das condições de trabalho e de flexibilização do mercado de trabalho. Aliás, a defesa da redução e extinção dos encargos sociais e trabalhistas, capitaneada pelo grande capital, tem ampla aceitação entre os médios e pequenos capitais, que a vêem como um instrumento fundamental para superar o seu pouco poder de competição. Na verdade, essa proposição é uma poderosa solda político-ideológica entre as diversas frações do capital” (FILGUEIRAS, 2006, p. 191).

3.4. Mudanças ao nível das forças produtivas:

O ajuste neoliberal teve como uma das principais conseqüências induzir um processo de diminuição da diferenciação das forças produtivas e de especialização, de maneira geral. Paralelamente ao crescimento dos negócios relacionados às atividades de comércio e serviços (impulsionados pelos negócios criados pelas privatizações e pela comercialização de bens importados), podemos apontar o impulso das atividades do dito agronegócio e a *especialização regressiva* da estrutura produtiva industrial conforme usado por CARNEIRO (2008).

A tabela a seguir dá uma amostra do desempenho setorial, avaliado pelos parâmetros PIB e ocupação. Enquanto a indústria de transformação segue sempre abaixo da média na variação anual média do PIB, a agricultura tem altas significativas acima da média entre 1993 e 2003; o setor de serviços esteve acima da média a partir das privatizações, destacando o período entre 1999 e 2003. No quesito ocupação, a indicação mostra a mesma tendência: para a indústria de transformação, houve aumento da ocupação média abaixo do total, com exceção do período mais recente, compreendido entre 2004 e 2006; a agricultura só reduziu o número de ocupados (embora tenha aumentado seu PIB) e o setor de serviços só aumentou sua ocupação, sempre acima da média.

Tabela 2.2 – Variação na ocupação, no PIB e na elasticidade, segundo fatores econômicos – Brasil (1984-2006).

Setor	Variação anual média da ocupação(em %) (1)					Variação anual média do PIB (em %) (2)					Elasticidade (1)/(2)				
	1984	1993	1999	1999	2004	1984	1993	1999	1999	2004	1984	1993	1999	1999	2004
	1989	1998	2006	2003	2006	1989	1998	2006	2003	2006	1989	1998	2006	2003	2006
Agricultura	1.0	-1.8	-0.6	-0.6	-0.6	3.6	3.5	4.3	5.5	2.2	0.3	-0.5	-0.1	-0.1	-0.2
Indústria	2.4	0.9	2.4	1.5	3.9	4.5	3.9	2.3	1.1	4.3	0.5	0.2	1.0	1.4	0.9
Indústria de transformação	5.9	-0.3	3.2	2.7	4.0	4.3	3.2	2.5	1.7	3.8	1.4	-0.1	1.3	1.6	1.1
Construção civil	-3.4	3.7	0.9	-0.5	3.5	3.7	4.7	0.5	-1.7	4.3	-0.8	0.8	1.9	0.3	0.8
Serviços	5.6	2.9	3.7	3.5	3.9	4.9	2.7	2.9	2.1	4.2	1.2	1.1	1.3	1.7	0.9
Total	3.6	1.2	2.5	2.1	3.0	4.5	3.3	2.8	1.9	4.2	0.8	0.3	0.9	1.1	0.7

Fonte: IBGE, PNAD e Contas Nacionais *apud* CEPAL/PNUD/OIT (2008).

Os dados disponibilizados em estudo do IEDI (2005) mostram que, na participação percentual no PIB, a agricultura foi o setor que mais cresceu (6,9% em 1991, 8,6% em 1994, 7,8% em 1998 e 9,4% em 2003), enquanto que os serviços decresceram e a indústria cresceu de 32% para 36,8% (neste caso, principalmente pelo desempenho da mineração e dos serviços industriais de utilidade pública⁶⁶) no mesmo período.

De certa forma, não se trata, como defende o estudo do IEDI, de uma desindustrialização na participação da indústria no produto (que permaneceu relativamente estável)⁶⁷, mas, como assume o mesmo trabalho, na qualidade desta participação. Para Ricardo Carneiro, o processo de *especialização regressiva* está relacionado a três fatores: “a redução da participação da indústria no PIB⁶⁸; a diminuição do adensamento das cadeias produtivas, medido pela relação VTI/VBP; e a ampliação da participação dos setores menos intensivos em tecnologia na estrutura industrial” (CARNEIRO, 2008).

O autor atenta para algumas causas desse processo na América Latina: “(...) supressão radical da proteção indústria – tarifária e não tarifária – a desregulação do IDE, as privatizações, e a recorrente apreciação das moedas locais” (p. 23). No Brasil, é preciso

⁶⁶ Geração e distribuição de energia elétrica de diversas fontes; tratamento e distribuição de água; correios.

⁶⁷ O artigo do IEDI (2008), “Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?”, embora enfático em mostrar que o que ocorreu no Brasil não pode ser caracterizado por “desindustrialização”, as tendências de especialização em alguns setores, a desarticulação de outros tantos e o desempenho geral da economia são itens suficientes para demonstrar que os pilares sobre os quais apoiou-se o antigo sistema econômico nacional já não estão lá, abrindo evidências para a caracterização de uma nova fase, um novo “padrão” de desenvolvimento brasileiro.

⁶⁸ Neste caso, o autor refere-se à indústria de transformação, que, segundo os dados do IBGE, esteve em patamar acima de 30% do PIB entre os anos 70 e 80, passando por uma transição até novo patamar, entre 15% e 20% a partir da segunda metade dos anos 90. Vide CARNEIRO (2008), p. 22.

levar em conta, diz o autor, a terceirização de algumas atividades outrora industriais que aumentaram o peso dos serviços, engrossado também pela expansão de modernos setores, como telecomunicações. Mas o peso fundamental é dado para o manejo das políticas econômicas, o que é o mesmo que o conjunto do ajuste neoliberal de responsabilidade do Estado e cuja essência permanece a mesma desde os anos 1990.

Dentro dos setores industriais, o que se sobressai é o aumento do peso de setores intensivos em recursos naturais (refino de petróleo e extração de minerais metálicos, principalmente); na outra ponta, nas indústrias baseadas em ciência e diferenciadas, com exceção do destaque no setor aeronáutico, a diminuição da participação na estrutura industrial é relevante. O Brasil ainda tem, conforme CARNEIRO (2008), especialização em indústrias intensivas em escala, embora com queda em sua participação relativa; nesse caso, destaque para as *commodities* industriais, como papel, metalurgia, petroquímica e o setor automotivo.

Uma análise breve da balança comercial brasileira também mostra tendência à reversão da pauta exportada e importada. Na pauta de exportações, os Produtos não-industriais passaram de 16,4% (valor) em 1996 para 24,1% em 2007; os Produtos Industriais de baixa tecnologia⁶⁹ caíram de 36% para 27% no mesmo período; os demais setores permaneceram estáveis, com exceção do aumento do setor aeronáutico, que respondeu por todo o aumento na participação percentual dos setores de alta tecnologia. Quanto às importações, o desempenho do valor absoluto é fortemente proporcional ao valor da moeda estrangeira, não tendo mudado sobremaneira a proporção entre setores; assistiu-se a leve aumento dos produtos não-industriais (15,6% em 1996, 17,1% em 2007), manutenção do peso de produtos de média-alta tecnologia⁷⁰, e leve aumento de produtos da indústria de média-baixa tecnologia (de 13% em 1996 para 16% em 2007). A fonte é tratamento próprio de dados do MDIC/SECEX.

⁶⁹ Especialmente madeira, papel e celulose, alimentos, bebida e tabaco, e têxteis, couros e calçados, todos setores dependentes de proteção comercial e prejudicados pela abertura e valorização do Real.

⁷⁰ Com destaque para importância absoluta de produtos químicos, veículos automotivos, máquinas e equipamentos mecânicos

3.5. Reformas neoliberais de Estado.

Ao longo dos anos 1990 e 2000, foi sendo desmontada a ordem construída ao longo das décadas anteriores e particularmente formalizada pela Constituição de 1988 (excepcionalmente mais favorável aos trabalhadores). Neste período, o caráter burguês do Estado foi reforçado através da retirada de direitos sociais outrora conquistados, uso exacerbado da máquina tributária para concentração de renda, privatização do patrimônio público e liberalização dos mercados, reforma administrativa, dentre outros pontos, gerando um sem-número de negócios para o capital.

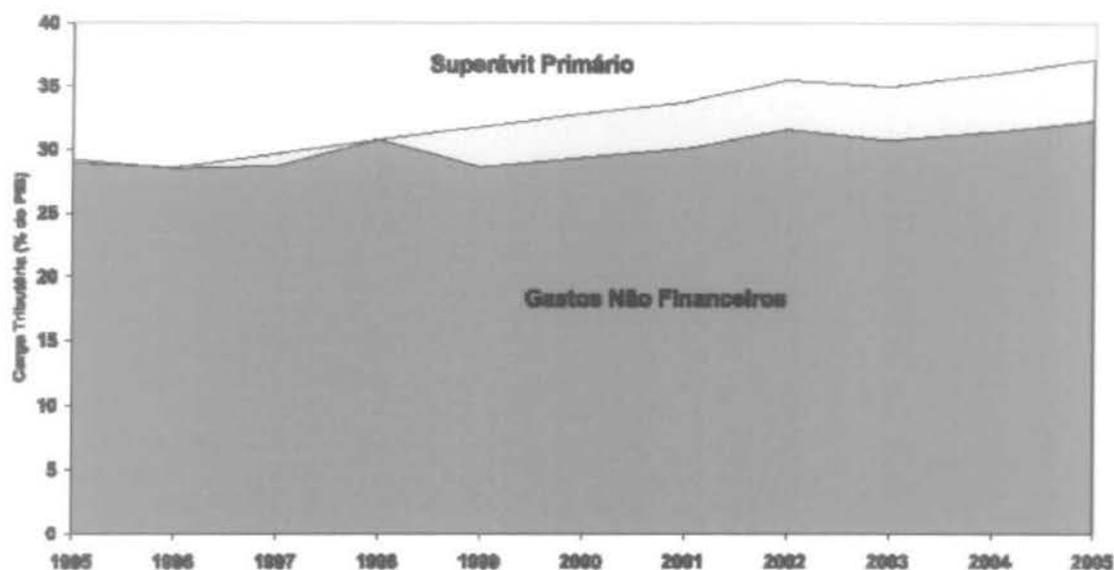
Um primeiro aspecto fundamental foram os diversos direitos sociais e trabalhistas que foram atacados ao longo destes anos. Não foram poucas as ameaças ao conjunto da CLT, e inúmeras iniciativas de desregulamentação do mercado de trabalho, de restrição à liberdade de organização dos trabalhadores. As duas reformas da previdências, realizadas no segundo mandato de FHC e no primeiro mandato de Lula, foram responsáveis por enfraquecer o provável maior programa social do país. A privatização de serviços essenciais e o descaso na provisão de outros cuja competência é estatal abriram grande espaço para o capital privado ingressar na saúde, na educação, na distribuição de energia elétrica, nas comunicações etc.

Diversas travas ao livre mercado foram retiradas: as já referidas desregulamentação do mercado de trabalho, abertura comercial e liberalização financeira; também contam a quebra de monopólios estatais importantes e, por fim, as privatizações. Ampliou-se sobremaneira a mobilidade de capitais e as oportunidades de valorização dentro do país, muitas vezes (é o caso das privatizações) com incentivos diretos e indiretos de governos federais, estaduais e municipais.

Por outro lado, o Estado brasileiro cumpriu papel de máquina de transferência de recursos dos trabalhadores para a burguesia. Conforme o estudo da UNAFISCO (2006), o Estado passou a tributar mais e de forma mais regressiva a partir de meados dos anos 1990. Para se ter uma idéia, a carga tributária partiu de pouco menos de 30% do PIB em 1995 para 37,2% em 2005 (Fonte: Confaz, IBGE, SRF e STN). Por outro lado, parcela cada vez

maior da arrecadação é transferida imediatamente para a remuneração do capital financeiro por meio do superávit primário⁷¹:

Gráfico 2.5 – Distribuição Funcional da Renda – Brasil (1990-2003)



Fonte: STN. Elaboração Departamento de Estudos Técnicos da Unafisco Sindical (2006)

Contudo, mostra-nos o estudo da Unafisco, do arrecadado, 67% vem de tributação sobre o consumo (item que cresceu acima da média entre 1995 e 2004), 29% sobre a renda e apenas 4% sobre a propriedade. Como o documento afirma, o “consumo é proporcionalmente decrescente em relação à renda conforme ela aumenta, prejudica mais os contribuintes de menor poder aquisitivo [proporcionalmente]” (UNAFISCO, 2006, p. 27). Quanto à tributação da renda, a tendência foi a realização de uma “reforma tributária” que concedeu privilégios ao capital e onerou o trabalho. O resultado final é uma estrutura de tributação altamente regressiva.

O mecanismo utilizado para, num primeiro momento, segurar os capitais especulativos no Brasil e, num segundo momento, para (também) manter baixa a inflação –

⁷¹ Isso se agrava à medida que a União aumentou sua participação no total tributado, através do fortalecimento das Contribuições, que não são vinculadas e ficam à disposição para gastos livres do governo federal. Para se ter uma idéia, a participação da União na Carga Tributária passou de 20,01% em 1995 para 25,04% em 2004. Adicionalmente, por meio do mecanismo da Desvinculação de Receitas da União, a DRU, até 20% dos recursos anteriormente comprometidos com gastos “sociais” passaram a estar livres para qualquer forma de gasto público.

isto é, os altíssimos juros pagos no Brasil – resultou em uma “explosão” do endividamento público. Isso acaba por corresponder ao tamanho do superávit primário mostrado no Gráfico 5. Como diz FILGUEIRAS (2006): “A Dívida Líquida do Setor Público saiu de US\$ 153 bilhões, em 1994, para quase US\$ 1 trilhão ao final do terceiro ano do Governo Lula. Nesses últimos três anos foram pagos mais de US\$ 400 bilhões de juros; apesar disso, seu valor absoluto só fez crescer e o seu valor em relação ao PIB reduziu muito pouco, em virtude, principalmente, do processo de revalorização do real a partir de 2003”(p. 195).

A perda de capacidade de intervenção direta em setores estratégicos , aliada à crise financeira de crescente proporção pela qual passa o Estado só demonstra a incapacidade de regular e intervir no sistema econômico nacional. Em síntese, uma estrutura em que o núcleo duro de dominação é o capital financeiro, mas que busca sempre combinar diversos setores pela geração de negócios e abertura de novas esferas de valorização do capital, em geral tendo como denominador comum o esvaziamento das garantias de direitos sociais e trabalhistas.

4. UMA HIPÓTESE SOBRE OS RESULTADOS DO AJUSTE NEOLIBERAL NO BRASIL

Como afirmaram ANDERSON (1995) e FILGUEIRAS (2006), o Brasil é o último país da América Latina a implementar o neoliberalismo. Um complexo processo de crise do Modelo de Substituição de Importações (MSI), como mencionamos anteriormente, e as dificuldades e vacilações da burguesia brasileira fizeram com que o ajuste fosse implementado com força apenas a partir do governo FHC (1995), com importantes antecedentes do governo anterior, de Fernando Collor de Melo (início dos anos 90). Buscamos nesse item compreender por que motivos o neoliberalismo triunfou no país e por quais motivos tão tardiamente.

Luiz Filgueiras procurar explicar o segundo fator (referente à burguesia local) por dois motivos: em primeiro lugar, devido à complexa estrutura produtiva brasileira, forjada ao longo de décadas, houve muitas divergências quanto ao ritmo e amplitude da abertura econômica (e não quanto à abertura em si, como ele ressalva); em segundo lugar, a luta de

classes foi muito aberta ano longo dos anos 80, particularmente pelo ascenso de lutas dos trabalhadores, que construíram instrumentos políticos com força nunca antes vista, como o PT, a CUT, e MST, inclusive com força para intervir e impor impasses à Constituição de 1988. Parcelas expressivas da burguesia e da elite política fizeram diversas tentativas de reanimar o processo de substituição de importações, mas os fracassos dos planos de estabilização (como o Plano Cruzado, sua maior experiência) desgastaram quaisquer condições de levar ao final tais ambições. Do lado da luta com os trabalhadores, a burguesia teve uma vitória muito grande ao se unificar em torno da candidatura de oposição à Lula e o PT, em 1989. Daí, então, o neoliberalismo avançou a passos largos: embora com algumas iniciativas no governo Sarney, foi Collor que começou a abertura comercial e financeira; a partir de 1994, com a implementação do Plano Real, e de 1995, com o início do governo FHC, o projeto neoliberal pôde, enfim, deslanchar no país. Ou seja, a hesitação foi um momento momentâneo de conciliação de interesses, nada tem a ver com uma “discordância” da burguesia local. Na verdade, é provável que nem estivesse em jogo considerar uma “opinião” das classes brasileiras, tamanha a magnitude das transformações impostas de fora para dentro.

Podemos afirmar, nos termos da análise de Florestan Fernandes, que essa vacilação da burguesia em “saltar” para o neoliberalismo pode ser entendido nas próprias origens do seu moderno padrão de domínio político. O poder da burguesia local foi montado porque houve uma simultânea *possibilidade* – dada uma condição histórica muito peculiar do pós-guerra – e *necessidade* – pela incapacidade – dados os desafios de empreender até o final as revoluções nacional e burguesa – de assimilar o capitalismo monopolista *via associação e negociação dos termos com o imperialismo*. Dentro de um contexto de crescimento econômico (visto nos períodos do Plano de Metas e do “Milagre”), o elevado excedente econômico deu condições para legitimar o poder burguês, particularmente pela expansão do emprego e pela existência de mobilidade social. Isso deu as condições para impor às classes subalternas o que Florestan chamou de *padrão de compósito de dominação burguesa* no Brasil (conforme SAMPAIO JR., 1999b).

Ora, quando se modificam os condicionantes internacionais, diz SAMPAIO JR. (1999b, p. 434), a tendência é “solapar os suportes externos e internos do Estado autocrático burguês, deflagrando um processo de reverão neocolonial”. Prossegue o autor,

baseado em Florestan Fernandes, dizendo que com uma nova onda de modernização, a globalização aumenta enormemente as fragilidades e a vulnerabilidade de uma economia dependente:

“O quarto ciclo de modernização é recente e tende a multiplicar-se, pela falta de mentalidade capitalista autônoma e de responsabilidade cívica das classes dominantes. As exigências de premissas para o desenvolvimento limitam-se às nações centrais e seus blocos econômicos. Desencadeia-se uma modernização de dupla face: produtos sofisticados importados e transferência para fora de fortunas especulativas e bens econômicos. Ao contrário do ciclo anterior, não há necessidade de formação de uma infra-estrutura específica. A reprodução do sistema de produção encerra-se no exterior. O país torna-se mais periférico, combina dependência com múltiplas malhas neocoloniais e sucumbe nas garras de imposições regressivas, das quais resulta o atual pós-moderno. Esperar o quê desse estilo de desenvolvimento capitalista tão devastador?” (FERNANDES, Florestan *apud* SAMPAIO JR., 1999b, p. 434).

Nesse novo contexto, a autonomia relativa da burguesia cai sobremaneira, especialmente por dois fatores: o custo de participação na globalização é alto demais em termos de vulnerabilidade ao que é exigido do país; por outro lado, o desmantelamento do bloco soviético fortalece o Imperialismo e a sua capacidade de impor sua vontade de maneira unilateral. Internamente, a crise do MSI quebrou os mecanismos de legitimação do poder citados acima e enfraqueceu ainda mais o poder da burguesia local de comandar, de forma relativamente autônoma, os rumos do país.

“Sem margem de manobra para negociar os termos da dependência, a burguesia brasileira é atropelada pelas transformações irradiadas dos centros capitalistas, o que põe em questão a sua própria sobrevivência como classe dominante. Abre-se, em conseqüência, uma conjuntura de grande instabilidade social e de crise política latente.” (SAMPAIO JR., 1999b, p. 435).

Este é o momento de levantar uma hipótese de trabalho: ao cancelar todas as transformações que vieram junto com o ajuste neoliberal, e ao sofrer com o próprio ajuste em si, é possível supor que está em curso uma verdadeira mudança qualitativa, uma mutação na burguesia brasileira: “A dimensão da mudança em curso pode ser avaliada pela rapidez impressionante com que a burguesia brasileira está sendo transformada de sócia privilegiada do capitalismo monopolista em mera intermediária comercial do grande capital financeiro que controla o processo de globalização” (SAMPAIO JR., 1999b, p. 435-6).

Ora, a mudança de uma burguesia dependente para uma burguesia de negócios, ou intermediária, coloca um problema novo no debate sobre o desenvolvimento. No capítulo 1, chegamos à constatação de a dependência delimitava um novo padrão de desenvolvimento e o correspondente debate sobre os rumos do país. Agora, as mudanças podem ter vulto tão grande que tenham colocado novos alicerces para o desenvolvimento brasileiro e para a luta de classes. Como podemos entender a qualidade dessas transformações?

Na continuidade do mesmo trecho acima citado, SAMPAIO JR. esboça algumas parâmetros em que diferencia os dois momentos e a burguesia brasileira em cada um deles:

“A distância entre uma burguesia dependente e uma burguesia compradora pode ser avaliada objetivamente - em termos do grau de instabilidade econômica, social e política que a hegemonia de cada uma delas representa para o país - pela distância que existe entre um espaço econômico nacional - o horizonte de atuação da primeira - e um simples espaço mercantil - a referência da Segunda. Enfim, a diferença entre a burguesia dependente e a nova burguesia compradora patenteia-se no abismo que existe entre industrialização subdesenvolvida - o objetivo estratégico da primeira - e simples entreposto de negócios - o único interesse da segunda” (SAMPAIO JR., 1999b, p. 436).

Em outro texto, o próprio autor esboçou uma continuidade desta reflexão. Em linhas gerais, o autor afirma que a adesão ao neoliberalismo mudou os patamares da luta de classes. Do lado da burguesia, ocorre a mutação de uma determinada burguesia para outra, de que já se falou: “(...) a primeira tinha seu poder real lastreado na industrialização por substituição de importações e gozava de relativa autonomia para controlar o seu tempo histórico. A segunda vive do comércio internacional, da intermediação de venda de patrimônio nacional (público e privado) e do rentismo, fundado no endividamento externo e no endividamento público, sem controle algum sobre as variáveis fundamentais que determinam o sentido, o ritmo e a intensidade das transformações capitalistas”. Do lado dos trabalhadores, o que ocorreu foi um processo de solapamento das bases objetivas e subjetivas da formação (inconclusa) da classe trabalhadora no país, o que enfraqueceu sobremaneira as condições de resistir às pressões do capital⁷².

⁷² Citamos a passagem integralmente: “A decisão de aderir ao Consenso de Washington teve graves reflexos sobre a luta de classes, pois a subordinação da vida econômica e social às exigências da ordem global deu início a um conjunto de contra-reformas que puseram em risco o próprio futuro do Brasil como sociedade nacional. As transformações no substrato social do capitalismo brasileiro daí decorrentes mudaram substancialmente a correlação de forças entre o capital e o trabalho.

Por um lado, a desarticulação do sistema econômico nacional provocou uma verdadeira metamorfose na burguesia brasileira, transformando-a de uma “burguesia dependente”, que possuía um relativo poder de

Podemos traçar um paralelo com os pontos levantados por Florestan Fernandes ao utilizarmos uma análise baseada no que FILGUEIRAS (2006) chama de novo “bloco no poder” a partir do ajuste neoliberal:

“(...) o capital financeiro internacional – expresso na movimentação dos fundos de pensão, dos fundos mútuos de investimentos e dos grandes bancos dos países desenvolvidos –; os grandes grupos econômico-financeiros nacionais, que conseguiram sobreviver, até aqui, ao processo de globalização, em função de sua capacidade competitiva ou através da associação (subordinada) com capitais estrangeiros; e o capital produtivo multinacional (associado ou não ao capital nacional)” (FILGUEIRAS, 2006, p. 183-4).

Isto é, são os setores em boa parte relacionados com os associados ao “quarto ciclo de modernização” de Florestan: operações financeiras de vulto, especialmente as transferências para fora do país; operações de comércio exterior; mercado interno privilegiado; empresas ou grupos produtivos que detêm participações acionárias ou investimentos financeiros com único objetivo de ter rendas patrimoniais; entre outras. Os resultados apresentados no item 2 deste capítulo começam a atestar essas afirmações.

A estes setores, além dos que são subalternos⁷³, se juntam aqueles diretamente interessados, entre outras coisas, no consumo de 1º mundo possibilitado pela abertura comercial: “(..) classe média alta, *novos ricos* que rejeitam qualquer coisa parecida com um Estado de Bem-Estar Social, do qual não se beneficiariam, pois ajudariam a financiá-lo

barganha para negociar os termos da dependência, numa “burguesia dos negócios”, que vive à mercê dos humores do capital internacional e das vicissitudes da economia internacional. A primeira tinha seu poder real lastreado na industrialização por substituição de importações e gozava de relativa autonomia para controlar o seu tempo histórico. A segunda vive do comércio internacional, da intermediação de venda de patrimônio nacional (público e privado) e do rentismo, fundado no endividamento externo e no endividamento público, sem controle algum sobre as variáveis fundamentais que determinam o sentido, o ritmo e a intensidade das transformações capitalistas.

Por outro lado, a crise da industrialização solapou as bases objetivas e subjetivas que impulsionavam a tardia emergência da classe operária no cenário político brasileiro. A destruição maciça de postos de trabalho, sobretudo nos segmentos mais nobres do tecido industrial, a precarização das relações de trabalho, a maior heterogeneidade da força de trabalho, o aumento exponencial do desemprego e do subemprego, o ataque sistemático às organizações independentes dos trabalhadores, o reforço ao individualismo, a acelerada disseminação da ideologia da concorrência e a profunda crise do movimento socialista minaram os mecanismos de solidariedade de classe e arrefeceram a disposição de luta dos trabalhadores. No momento em que a classe operária ensaiava seus primeiros passos autônomos na vida política nacional, a inflexão da conjuntura representou um duro golpe no processo de sua afirmação como classe independente”. (SAMPAIO JR., 2005, pp. 71-2).

⁷³ Tais setores podem ganhar ou perder, mais ou menos, de acordo com condições muito específicas; mas, em suma, estão mais vulneráveis do que antes: “os grandes grupos econômicos, não financeirizados organicamente, e os grandes e médios capitais que têm uma maior *especialização* no processo de acumulação: agronegócio, indústria, comércio ou serviços, estando voltados para o mercado externo e/ou interno” (FILGUEIRAS, 2006, p. 184).

com impostos, mas não fariam uso de seus serviços” (FILGUEIRAS, 2006, p. 185). São setores que compõem a base social do “bloco de poder”, contribuindo para a legitimação do ajuste, seja por ganharem com ele (via consumo e, por parte deles, via rentismo), seja por não perderem com ele (conforme a citação, por não financiarem direitos que não serão seus).

À luz do debate realizado no primeiro capítulo, outras questões decisivas podem ser levantadas. Para Caio Prado Jr., um dos principais dilemas colocados para a superação do passado colonial do Brasil é o problema das forças produtivas, organizadas desde fora e para fora do país. Na realidade, embora a realidade brasileira seja muito complexa, o ajuste neoliberal provocou mudanças que explicitar este sentido geral. Embora o mercado interno constituiu-se como principal foco da industrialização brasileira, o parque industrial se consolidou principalmente em função do consumo restrito a uma elite, além dos setores a ele subordinados e aqueles para a produção das chamadas commodities industriais (aço, papel e celulose, alguns produtos químicos etc.). O ajuste reafirmou essa característica, além de desarticular e destruir uma série de setores que cumpriam papel de prover o mercado interno, como o de têxteis, confecções, calçados etc.; por outro lado, e em boa parte devido à demanda externa, reforçou a produção dos antigos gêneros agrícolas e da mineração. Em síntese, o problema então levantado por Caio Prado permanece mais do que atual.

Isso remete também a alguns dos problemas levantados por Furtado ao mencionar a centralidade das modernizações dos padrões de consumo e da heterogeneidade estrutural como obstáculos à superação do subdesenvolvimento. A abertura comercial (particularmente nos períodos de câmbio favorável às importações) permitiu exacerbar o colonialismo cultural furtadiano, permitindo violentas ondas de modernização dos padrões de consumo. Outro aspecto foi a ampla abertura de mercados ligados a tecnologias de desenvolvimento recente, como as ligadas à tecnologia da informação e telecomunicações (estas, particularmente associadas ao processo de privatização do setor). Desta forma, seguindo o raciocínio e o método de Furtado, uma parcela expressiva do excedente foi destinada ao consumo de produtos, importados ou produzidos no próprio país⁷⁴, impostos

⁷⁴ Há uma condição intermediária entre a importação e a produção local: o Brasil passou a receber uma série de plataformas de montagem de produtos industriais, onde o seu papel na produção era o de entrar com força

desde fora, não vinculados às necessidade mais urgentes do país e não adequado ao seu padrão de renda.

Quanto à heterogeneidade estrutural, o resultado do ajuste foi claro: a ampliação do desemprego, das condições precárias de trabalho, da informalidade e da concentração da renda só apontam para o avivamento de um problema nunca enfrentado que foi ressaltado nos últimos anos.. A heterogeneidade estrutural parece estar associada ao caráter das forças produtivas, de modo que o seu caráter restrito se completa à marginalização de grande parte dos trabalhadores, agora em sua maioria na periferia de médias e grandes cidades. Isso sem contar com o que Florestan Fernandes falou sobre a superexploração dos trabalhadores constituir-se como peça-chave do poder burguês.

Os recorrentes desequilíbrios no balanço de pagamentos desde os anos 70 continuam a colocar em xeque o raciocínio elaborado por Caio Prado: as pressões exercidas pela remuneração do capital internacional, seja por meio de lucros ou por meio de juros e amortizações, continuaram a exigir que o país fortalecesse seu setor exportador, particularmente a pauta de exportações de produtos primários ou semi-elaborados, para acúmulo de divisas. Contudo, os períodos de apreciação cambial durante o Plano Real e nos anos mais recentes de câmbio flutuante colocam uma instabilidade constante na capacidade de a balança comercial financiar de forma consistente a saída de capital.

Este capítulo permitiu começar a visualizar aspectos das transformações ocorridas no Brasil à luz das reflexões realizadas pelos autores que debateram os problemas cruciais do desenvolvimento brasileiro. À primeira vista, os apontamentos levantados neste último item apenas abrem questionamentos que devem ser melhor averigüados com base em estudo mais consistente, sistemático e profundo da realidade brasileira das últimas décadas. Mas, de forma preliminar, é possível afirmar que um processo de reversão neocolonial no Brasil seja realmente uma realidade que passa rapidamente sem ser notada e que a burguesia brasileira não tem força ou vontade para impedir esse processo. O próximo capítulo busca iniciar o estudo de algumas evidências que apontam nesse sentido.

de trabalho barata para grandes empresas transnacionais. Em muitos casos, a tecnologia e o conceito do produto foi elaborada externamente e apenas estendida o suficiente para possibilitar sua produção.

CAPÍTULO 3: MUDANÇAS PATRIMONIAIS NO BRASIL SOB O NEOLIBERALISMO – *ESTUDO DO COMANDO PATRIMONIAL DAS 500 MAIORES EMPRESAS.*

1. AS MUDANÇAS PATRIMONIAIS SOB O AJUSTE NEOLIBERAL.

Este item do capítulo pretende apresentar uma introdução ao quadro das mudanças patrimoniais ocorridas sob o ajuste neoliberal no Brasil. Trata-se, certamente, de um detalhamento de uma parte do processo de ajuste e um determinado aspecto da mudança mais profunda ocorrida, que tentamos esboçar no item 2 do capítulo anterior; por outro lado, cumpre papel sintético, de modo a reabrir uma área de estudo pouco contemplada por bons estudos e contextualizar a análise empírica realizada em torno do estudo das 500 maiores empresas do país, no item 2 a seguir.

1.1. Histórico da conglomeração de capital no Brasil.

O artigo de MIRANDA & TAVARES (2000), “Brasil: estratégias de conglomeração”, apresenta uma visão do problema do desenvolvimento brasileiro à luz das estratégias de formação dos grupos econômicos brasileiros, particularmente os industriais. Do ponto de vista de nosso estudo, aproveitamos, neste momento um resumo dos períodos anteriores ao neoliberalismo no Brasil, de modo a esboçarmos um contexto das mudanças patrimoniais.

Os autores afirmam que o período de constituição dos grupos econômicos nacionais está compreendido entre 1930 e 1960; fundamentalmente o período de formação dos pilares da moderna indústria brasileira. Sob o apoio do financiamento público para expansão de escala (mas utilizando-se sempre de larga margem de autofinanciamento), os grupos formaram-se com bases familiares e estratégias de dispersão de risco, para garantir o controle sobre o próprio patrimônio. Conseqüentemente, “surgiram conglomerados informais superdimensionados e dispersos setorialmente” (MIRANDA & TVARES, 2000, p. 347), sem qualquer articulação explícita com capital bancário.

Entre o golpe militar de 1964 e a eclosão da crise da dívida, os grupos puseram-se a formular estratégias pela diversificação de seus negócios e/ou a consolidação de posições oligopólicas (para o que fizeram uso da regulamentação das S.A.s, mas sem perder o caráter familiar predominante). Nesse caso, prosseguem os autores, a “centralização” de capital limitou-se à mera concentração bancária; os grupos industriais utilizaram como *funding* o autofinanciamento (mecanismo constante ao longo da trajetória dos grupos brasileiros, nacionais e estrangeiros), empréstimo de bancos estatais e empréstimos externos.

A crise que foi detonada nos anos 80 foi rigorosa na imposição de respostas estratégicas pelos grandes grupos. Em primeiro lugar, os grupos industriais aprenderam a operar sob contexto de baixo crescimento (e oscilante), com inflação descontrolada e desfavorável ao investimento. Para isso, utilizaram-se da fuga para moeda nacional indexada ou moeda estrangeira, da maneira mais conservadora possível. Em segundo lugar, e em complemento ao outro item, foram movimentos de diversificação que dominaram as estratégias das empresas; no período, as iniciativas de alguns grupos para saltar para tecnologias de ponta fracassaram.

Em suma, o grande capital brasileiro se caracterizou por estar desvinculado organicamente do capital bancário⁷⁵ nacional; por ser geralmente grupos familiares, mesmo em se tratando de companhias abertas; por baixa conglomeração e por ser disperso e atuar em setores diversificados; por uma boa capacidade de adaptação às mudanças no ambiente, o que, por outro lado, mostra um caráter reflexo de suas ações estratégicas (uma fragilidade). As relações entre capitais nacional, estrangeiro e estatal foram montadas no final dos anos 50 e desde então se modificaram muito pouco, de forma a manter o que Carlos Lessa e Sulamis Dain chamaram de “sagrada aliança”⁷⁶. Como veremos, o ajuste neoliberal quebrou este padrão de relações intercapitalistas no Brasil.

⁷⁵ O que não quer dizer que não tenha compartilhado interesses comuns; pelo contrário, os mecanismos de sobrevivência ao ambiente hiperinflacionário foram fontes de ganhos para bancos e empresas produtivas.

⁷⁶ A comunhão do interesses por expansão proporcional dos capitais e o respeito aos diferentes espaços de acumulação. Vide Capítulo I.

1.2. Breve nota sobre o Investimento Direto Externo e as mudanças patrimoniais.

A partir dos anos 90, os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) voltaram a ter uma grande importância e impacto na organização econômica dos países periféricos, e o Brasil não fugiu à tendência. Do ponto de vista dos fluxos totais, os vindos para a periferia representaram pequena parcela; contudo, para o porte destas economias, tiveram grande importância. Mesmo com uma necessidade de valorização do capital, alguns aspectos contaram para garantir a entrada de capitais no Brasil: GONÇALVES (1999) menciona que, entre outros menores e mesmo apesar de fatores adversos, as estratégias empresariais em nível mundial (que levavam os grupos transnacionais a operar cada vez mais em qualquer lugar que houvesse espaço para valorização do capital); o aparato regulatório (que foi desfeito, isto é, progressivamente eliminadas as restrições à entrada de capital estrangeiro e sua operação em alguns setores outros restritos ao Estado ou a residentes); mas principalmente contaram as privatizações, como oportunidade única e muito grandes para entrada de vários grupos no país, além do tamanho do mercado, suficiente para garantir o sucesso de vários empreendimentos.

Nesse sentido, conforme o que já citamos de CARNEIRO (2002, 2007) no segundo capítulo, houve uma predominância de investimentos de cunho meramente patrimonial, e não para ampliar a capacidade produtiva; foi exatamente o grosso do IDE, especialmente nos primeiros anos.

Na realidade e é o caso de se investigar melhor, a característica geral do investimento externo contemporâneo é sua grande volatilidade, seu caráter patrimonialista, a dificuldade de “aprisioná-lo”, dada a grande mobilidade do capital. Isso, sem dúvida, deve ser um apontamento importante para caracterizarmos que espécie de desnacionalização foi promovida a partir do ajuste.

1.3. O quadro geral das mudanças patrimoniais:

As mudanças patrimoniais caminharam, no sentido geral, para a concentração do capital. O meio para isso são as operações de fusões e aquisições (F&A) de empresas, que tiveram forte impulso nesse período. Neste item, buscaremos caracterizar de forma breve esse período, o que passa por entender e lançar algumas idéias para estudo, que somente

serão iniciadas nesse trabalho: (a) como o processo de privatização (Plano Nacional de Desestatização) foi pilar desse processo de F&A; (b) como o capital internacional foi o grande beneficiário desse processo; (c) como a burguesia brasileira se fragilizou (venda de parcelas e grupos inteiros; enfraquecimento de setores controlados tradicionalmente pelo capital nacional, entre outros processos), de forma geral, ao longo desses anos, no que diz respeito ao controle do capital no Brasil; (d) e como, não tendo sido completamente “arrasada”, essa burguesia aproveitou para adotar uma estratégia que combinou associação com capital internacional, especialização em alguns setores (principalmente de comercializáveis, impulsionados pela demanda externa) e participação vantajosa em vários negócios criados com a privatização das estatais.

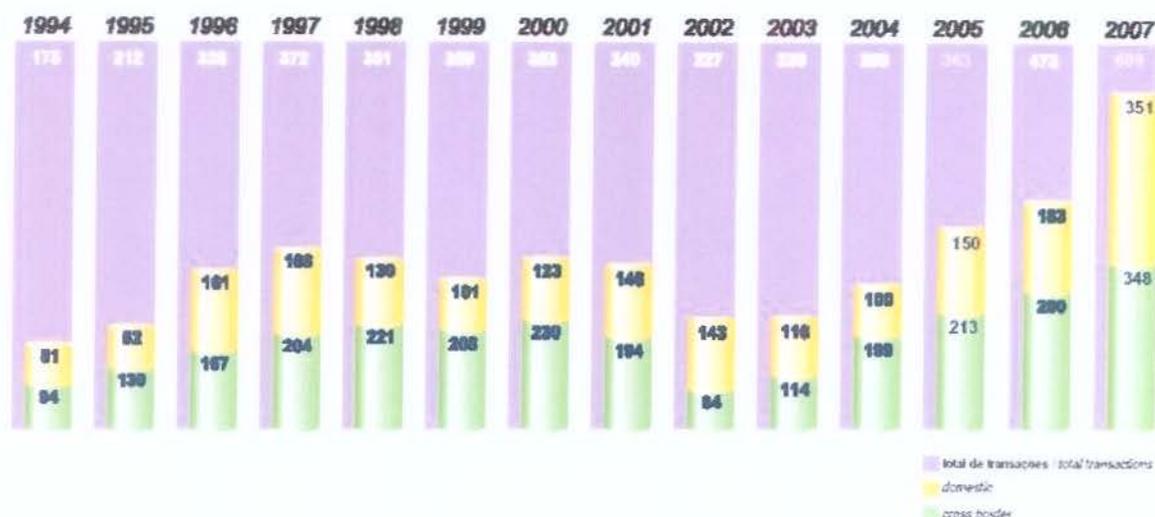
1.3.1. Concentração;

O processo de concentração do capital no Brasil teve grande impulso com a liberalização financeira e segundo cada onda de investimentos externos que chegou ao Brasil a partir dos anos 90 (o ciclo de liquidez que atingiu os mercados asiáticos e latino-americanos, que se fechou a cada crise no México, Rússia, Ásia, Brasil, Argentina etc.; e o ciclo mais recente, que está se encerrando com a crise mundial). Os números mostram um crescimento de 100% entre 1994 e 1997 no número de transações de fusões e aquisições⁷⁷, a partir de quando sem mantém um patamar acima de 300 transações por ano (exceto 2002 e 2003, marcados ainda por incertezas, particularmente pela chegada do governo Lula). Um novo período de crescimento do número de transações ocorre a partir de 2004, chegando ao extraordinário número de 699 transações em 2007. Note-se o número de operações *cross-border* sempre oscilando em torno de 50% do total, sendo na maioria dos anos da séria superior ao número de operações de tipo *domestic*⁷⁸.

⁷⁷ Segundo MIRANDA & MARTINS (2000), “(a) *fusão* é a junção de duas ou mais empresas em uma única firma; (b) *aquisição* é uma compra de participação acionária de uma dada empresa já existente, sem que isso implique necessariamente seu controle por meio da propriedade total das ações nem desaparecimento de sua personalidade jurídica” (p. 69-70).

⁷⁸ Operações de tipo *cross border* são aquelas que envolvem compra de empresas nacionais por empresas/grupos estrangeiros ou vice-versa, sejam empresas estabelecidas no Brasil, sejam empresas estabelecidas no exterior; operações de tipo *domestic* referem-se às compras de empresas brasileiras estabelecidas no Brasil por capital nacional.

Gráfico 3.1: Evolução anual do número de transações (Fusões e Aquisições) – Brasil (1994 – 2007)



Fonte: KPMG (2007).

De acordo com MIRANDA & MARTINS (2000), “o movimento de fusões e aquisições no Brasil [no período da década de 90] (...), acarretou um inevitável avanço do capital estrangeiro” – como sintetizam os autores:

“Tomando o conjunto das empresas vendidas Tomando-se o conjunto das empresas vendidas, 38,6% do valor total das transações correspondeu a aquisições por empresas e subsidiárias estrangeiras (US\$ 23.192 milhões), 38% por empresas e consórcios nacionais (US\$ 22.842 milhões) e 22,8% por consórcios mistos (US\$ 13.723 milhões). Esta foi, até agora, a dimensão da transferência de ativos fixos entre empresas nacionais e estrangeiras a partir dos dados disponíveis relativos ao valor das transações” (MIRANDA & MARTINS, 2000, p. 85).

Também a análise de GONÇALVES (1999), sobre o mesmo período dos autores acima citados, também converge para constatar o quanto o capital estrangeiro se aproveitou para conquistar posições patrimoniais: “Em um período de acúmulo de graves desequilíbrios e de desempenho medíocre da economia, é de se esperar que as ECE [Empresas de Capital Estrangeiro] tenham preferência revelada por operações de fusões e aquisições, como estratégia de entrada em mercados, consolidação e, eventualmente, expansão da sua posição de mercado” (p. 138). O recurso a diversas fontes faz o autor concluir que houve predomínio de operações meramente patrimoniais no total dos IDEs do período (até 1998), tendência que não parece ter mudado, pelo menos substancialmente.

Para se ter uma idéia da dimensão dos negócios gerados, a tabela apresentada no artigo dos autores referidos dá um bom panorama:

Tabela 3.1: Empresas nacionais privadas e estatais vendidas por tipo de comprador

Tipo de comprador	Número total de transações	Valor (US\$ milhões)	Número de transações c/ valor
Brasileiras privadas	157	9.584	82
Consórcios nacionais	41	12.379	35
Consórcios mistos	22	13.723	19
Subsidiárias estrangeiras	224	9.961	98
Estrangeiras	40	4.675	20
Consórcios estrangeiros	14	4.939	10
Estatais	4	70	4
Desconhecido	13	248	2
Total	515	55.579	270

Fonte: *Securities Data* apud MIRANDA & MARTINS (2000). (Elaboração dos autores).

Os autores mostram no artigo que o resultado geral do processo de privatizações foi muito benéfico ao capital estrangeiro, majoritariamente em aquisições feitas por empresas/consórcios “puramente” estrangeiros, mas também em associação com o capital nacional.

Um corte que ajuda a entender melhor a natureza deste processo de concentração é pelos setores. A Tabela 2 mostra que os setores mais relevantes em número de transações são, na ordem: Alimentos, bebida e fumo; Tecnologia da Informação; Telecomunicações e mídia; Instituições financeiras; Metalurgia e siderurgia; Companhias energéticas; Produtos químicos e petroquímicos; publicidade e editoras; Petróleo e Gás (os 10 maiores).

MIRANDA & MARTINS (2000) apresentam sua interpretação para os setores mais relevantes na década de 90⁷⁹:

“(…) (a) a importância do processo de privatização das empresas estatais em setores intensivos em capital explica os valores mais elevados dos setores de energia, telecomunicações, siderurgia e petroquímica; (b) a liberalização dos controles sobre inversões estrangeiras no setor financeiro e a necessidade de sua consolidação, após o plano de estabilização, respondem pelo elevado número de transações de aquisições de empresas financeiras (bancos comerciais e de investimentos e seguradoras); (c) a compra, a partir de

⁷⁹ Que, conforme o artigo, que leva em conta outras fontes de dados além da KPMG, seriam: energia elétrica, financeiro, telecomunicações, siderurgia e metalurgia, petroquímico e alimentar, além de autopeças e eletroeletrônicos (p. 69).

1996, de empresas nacionais competitivas no setor de autopeças por empresas estrangeiras pode indicar, caso sua produção seja mantida e ampliada, intensificação da substituição de importações no setor; (d) a redefinição do *market share* dos principais *players* internacionais no Brasil nos setores de alimentos e bebidas e eletroeletrônicos de consumo reflete o acirramento da concorrência nesses setores em plano internacional” (p. 72).

Não dispomos de nenhuma bibliografia que tenha se dedicado a levantar hipóteses sobre o período da década de 2000. De qualquer forma, os setores mais relevantes da última década são os mais relevantes para o período inteiro (1994-2007), e também coincidem, em boa parte com os da década de 1990. Não seria absurdo inferir que os fatores que explicam os setores líderes desta década foram responsáveis, no mínimo, pela continuidade da importância na década seguinte.

Tabela 3.2 – Total acumulado de transações por setor, desde o início do “Plano Real” (1994-2007)

#	setor / sector	07	06	05	04	03	02	01	00	99	98	97	96	95	94	total
1º	Alimentos, bebidas e fumo / <i>Food, beverages and tobacco</i>	65	43	36	36	22	29	32	36	25	36	49	38	24	21	493
2º	Tecnologia de Informação (TI) / <i>Information Technology (IT)</i>	56	46	49	22	28	13	36	57	28	8	8	11	7	8	377
3º	Telecomunicações e mídia / <i>Telecommunications and media</i>	27	28	21	32	21	22	27	26	47	31	14	5	8	5	314
4º	Instituições financeiras / <i>Financial institutions</i>	19	21	19	19	16	20	17	18	16	28	36	31	20	15	295
5º	Metalurgia e siderurgia / <i>Metallurgy and steel</i>	31	38	25	19	14	13	15	11	9	23	18	17	9	11	253
6º	Companhias energéticas / <i>Energy companies</i>	25	61	16	12	17	16	36	20	10	11	17	9	1	0	251
7º	Produtos químicos e petroquímicos / <i>Chemical and petrochemical products</i>	39	21	18	7	5	4	7	12	6	25	22	18	13	14	211
	Publicidade e editoras / <i>Advertising and publishing houses</i>	35	19	19	17	12	12	19	23	17	19	9	5	2	3	211
9º	Petróleo e gás / <i>Oil & gas</i>	6	8	14	16	7	26	40	28	6	1	3	4	4	2	185
10º	Seguros / <i>Insurance</i>	4	6	16	10	10	5	7	6	9	15	24	16	9	8	145
11º	Serviços para empresas / <i>Company services</i>	35	17	5	9	9	7	9	5	8	13	6	8	1	2	134
12º	Elétrico e eletrônico / <i>Electrical and electronic equipments</i>	18	14	9	3	1	4	2	5	6	9	19	15	14	5	123
13º	Partes e peças automotivas / <i>Automobile parts</i>	10	10	5	4	1	4	7	6	13	20	16	11	11	4	122
14º	Produtos químicos e farmacêuticos / <i>Chemical and pharmaceutical products</i>	12	15	13	10	4	4	4	6	6	4	4	10	11	4	107
15º	Transportes / <i>Transports</i>	17	11	9	11	4	4	8	5	1	11	7	6	4	1	99
16º	Supermercados / <i>Supermarkets</i>	6	0	6	3	5	4	8	10	24	13	9	2	0	2	92
17º	Madeira e papel / <i>Wood and paper</i>	7	8	2	3	4	1	9	7	6	9	14	4	7	7	87
18º	Construção e produtos de construção / <i>Construction & construction products</i>	3	7	11	2	3	2	2	5	13	10	8	15	2	3	86
19º	Shopping Centers	51	5	1	1	1	4	2	2	1	2	4	2	0	1	77
20º	Lojas de varejo / <i>Retail outlets</i>	4	15	9	1	2	2	6	5	7	6	8	7	2	1	75

(cont.)

Tabela 3.2 – Total acumulado de transações por setor, desde o início do “Plano Real” (1994-2007) (Cont.)

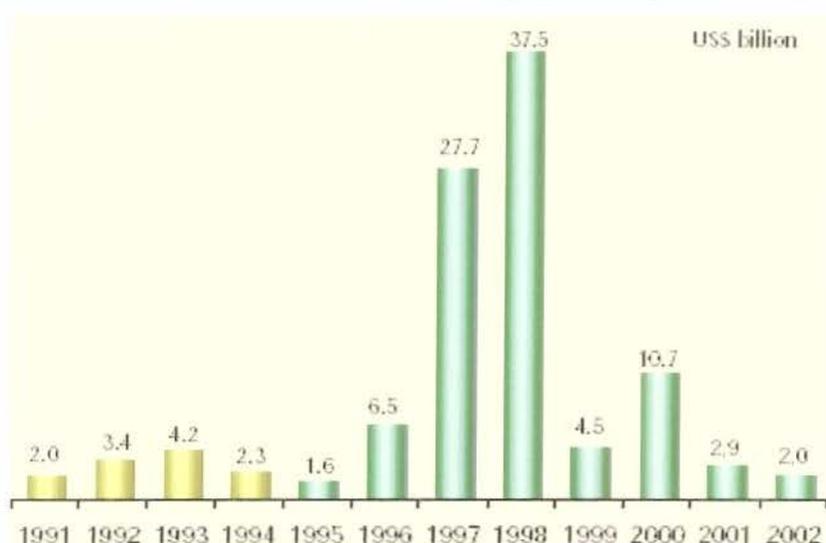
#	setor / sector	07	06	05	04	03	02	01	00	99	98	97	96	95	94	total	
21 ^o	Produtos de engenharia / Engineering products	12	1	0	2	4	7	4	7	6	7	9	9	5	2	75	
22 ^o	Têxteis / Textiles	4	2	5	3	6	0	0	0	6	8	8	4	8	7	61	
23 ^o	Imobiliário / Real Estate	51	Em 2007 foi determinada uma categoria para o setor imobiliário, anteriormente classificado em "Outros". In 2007 was determined a new category for the Real Estate sector, previously classified in the "Others" category.														51
24 ^o	Cimento / Cement	4	4	2	4	1	3	3	3	6	1	6	5	5	0	47	
25 ^o	Aviação / Aviation	3	11	6	3	2	1	2	1	1	1	2	2	5	3	43	
	Mineração / Mining	13	9	2	2	1	5	4	6	1	0	0	0	0	0	43	
27 ^o	Higiene / Hygiene	1	4	4	7	1	3	7	1	1	2	4	4	1	1	41	
28 ^o	Embalagens / Packaging	4	1	1	2	2	1	0	4	3	3	4	4	8	1	38	
	Hotéis e restaurantes / Hotels and restaurants	12	6	2	2	1	0	1	1	1	2	0	4	2	4	38	
30 ^o	Serviços portuários e aeroportuários / Port and airport services	2	6	3	3	2	1	4	1	2	2	2	4	2	2	36	
31 ^o	Montadoras de veículos / Vehicle assembly	4	0	0	2	0	0	2	0	2	3	0	6	4	8	31	
32 ^o	Hospitais e lab. de análises clínicas / Hospitals and clinical analysis laboratories	12	5	0	1	1	2	0	2	1	1	0	4	0	0	29	
	Indústrias extrativistas / Extractive industries	0	0	2	0	3	0	1	1	1	0	4	5	9	3	29	
34 ^o	Açúcar e álcool / Sugar and ethanol	25	Em 2007 foi determinada uma categoria para o setor Açúcar e álcool, anteriormente classificado em Produtos químicos e petroquímicos. In 2007 was determined a new category for the Sugar and alcohol sector, previously classified as Chemical and petrochemical products.														25
	Vestuário e calçados / Clothing and shoes	12	3	2	0	1	0	1	5	0	0	1	0	0	0	25	
36 ^o	Serviços públicos / Public services	1	0	5	0	0	0	0	1	5	2	1	4	1	0	20	
37 ^o	Fertilizantes / Fertilizers	0	1	2	1	1	0	2	5	1	4	0	0	0	1	18	
38 ^o	Design e projetos gráficos / Design and graphic projects	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	5	2	0	0	13	
	Ferrovário / Railways	0	0	0	0	0	1	0	2	2	0	0	7	1	0	13	
40 ^o	Outros / Others	67	26	24	30	18	6	15	19	14	20	31	30	12	26	336	
Total geral / General total		689	473	363	299	230	227	140	153	308	351	372	328	212	175	4.731	

Fonte: KPMG (2007).

1.3.2. Privatização de empresas estatais.

O quadro geral das privatizações é muito interessante para se estudar as mudanças patrimoniais no Brasil. Se analisarmos as empresas privatizadas, parcela expressiva se encontra entre as 500 maiores e constituíam setores estratégicos e privilegiados para a acumulação capitalista. Considerando uma série de benefícios que foram dados para os grupos e empresas que compraram as estatais (vide BIONDI, 2001), foram realmente grandes *negócios* patrocinados com dinheiro público e contra o patrimônio público.

Gráfico 3.2. Privatizações – Evolução Anual (1991/2002)



Fonte: BNDES (2002)

A Tabela 3.3 mostra a importância que tiveram as privatizações estaduais e as de telecomunicações no cômputo geral, cada uma com cerca de 30% do total, que chegou a 87,8 bilhões de dólares.

Tabela 3.3. Privatizações – Resultado Geral (US\$ bi) (1990/2005)

Programa	Receita de Venda	Dívidas Transferidas	Resultado Total
Privatizações federais	59,8	11,3	71,1
PND	30,8	9,2	40,0
Empresas de telecomunicações	29,0	2,1	31,1
Privatizações estaduais	28,0	6,7	34,7
Total	87,8	18,0	105,8

Fonte: BNDES (2005)

Da parcela do Plano Nacional de Desestatização, as siderúrgicas são as mais importantes (que foram as primeiras a serem privatizadas), seguidas pelo setores de mineração (principalmente a Cia. Vale do Rio Doce), depois petróleo e gás (venda de participações na Petrobrás) e o setor Financeiro.

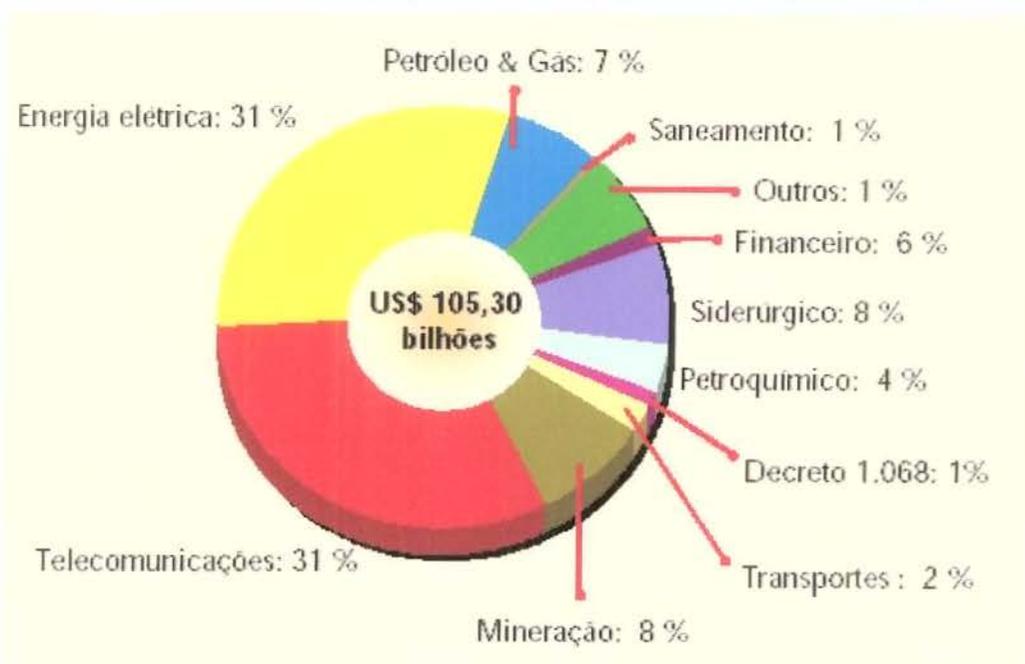
Tabela 3.4. Privatizações – Resultados do PND – 1990/2005 (US\$ mi)

Setores	Número de Desestatizações	Receita de Venda	Dívida Transferida	Resultado Total
Siderurgia	8	5.561,5	2.626,3	8.187,8
Petroquímica	27	2.698,5	1.002,7	3.701,2
Fertilizantes	5	418,2	75,3	493,5
Energia elétrica	3	3.908,2	1.669,9	5.578,1
Ferrovário	7	1.696,9	-	1.696,9
Mineração	2	5.201,8	3.558,8	8.760,6
Portuário	7	420,8	-	420,8
Financeiro	6	4.515,1	-	4.515,1
Petróleo e Gás	1	4.840,3	-	4.840,3
Outros	5	393,5	268,4	661,9
Subtotal	-	29.654,8	9.201,4	38.856,2
Deceto 1.068	-	1.168,8	-	1.168,8
Total	71	30.823,6	9.201,4	40.025,0

Fonte: BNDES (2005). Não leva em conta as Telecomunicações nem as Estaduais.

O gráfico 3.3 complementa essa visão, levando em conta todos os setores que sofreram alguma privatização. Os dois principais negócios foram o de energia elétrica e o de telecomunicações, ambos com 31%; Mineração, Siderúrgico e Petróleo e Gás.

Gráfico 3.3. Privatizações – Participação Setorial (1990/2002)



Fonte: BNDES (2002)

Por fim, uma rápida análise dos compradores das privatizações mostra quem foram os verdadeiros beneficiados: o capital estrangeiro, com mais de 50% do valor comprado, enquanto que as empresas nacionais responderam por apenas 26%. Aloysio BIONDI (2001) mostra um mapa detalhado do controle acionário das empresas, antes e depois das privatizações, que mostra de forma muito interessante o processo de associação entre capitais para arrematar as estatais; o relatório do BNDES (2005) mostra o mapa de todas as outras que Biondi não mostrou porque aconteceram depois da primeira edição de seu livro.

Tabela 3.5. Privatizações – Resultado por venda por investidor (US\$ mi) (1990/2002)

Tipo de Investidor	Receita de Venda	%
Investidor Estrangeiro	41.737	53%
Empresas Nacionais	20.777	26%
Setor Financeiro Nacional	5.158	7%
Pessoas Físicas	6.316	8%
Entidades de Previdência Privada	4.626	6%
Total	78.614	100%

Fonte: BNDES (2002)

1.3.3. Os caminhos da burguesia brasileira.

Há pouca bibliografia estudando especificamente os rumos tomados pela burguesia brasileira durante o processo de mudanças patrimoniais. Usando o textos de MIRANDA & TAVARES (2002) e GONÇALVES (1999), usados extensamente nesse trabalho, podemos afirmar alguns pontos para o começo de um debate, que ainda precisará ser mais estudado para se ter conclusões mais sólidas. Citamos algumas:

- Para Miranda & Tavares (2000), houve um fracasso no intento do Estado brasileiro (segundo os próprios autores) em formar verdadeiros “grupos econômico-financeiros” no Brasil⁸⁰. Contando três estratégias diversas (primeiro, os poucos grupos que tentam resistir em seus *core-business* originários, usando as privatizações para reforçá-los com sucesso⁸¹; segundo, os que reduziram sua conglomeração ou reforçaram sua especialização em *commodities* e os que malograram em tentar usar as privatizações para estabelecer-se nos negócios de telecomunicações; terceiro, da estratégia de diversificação radical, contudo sem apontar para uma consolidação enquanto grande grupo⁸²), o resultado foi que “(...) a reinserção financeira internacional dos grupos nacionais – em contexto de estabilidade de preços, liberalização financeira e comercial – foi responsável por um ajuste patrimonial de natureza financeira” (p. 344).
- Houve também um processo de desnacionalização direta, no que diz respeito à venda (transação patrimonial) de grupos/empresas privadas nacionais para o capital estrangeiro. Foram os casos dos grupos Metal Leve e Vilares, que foram extintos, conforme narra GONÇALVES (1999, PP. 152-155). Estes casos extremos ilustram a que ponto chegou a fragilização da burguesia brasileira e, provavelmente, poderiam ser contados aos montes se considerássemos alguns setores e burgueses de menor porte (como foi o caso de vários industriais têxteis, para usar um exemplo conhecido);
- Outro aspecto de fragilização foi a desnacionalização de cadeias industriais, o que levou ao aumento do coeficiente importado dentro de produtos brasileiros (processo bem

⁸⁰ Se houve esse intento ou não, não discutiremos aqui; o que interessa é a conclusão clara dos autores de que esse processo de conglomeração não avançou e, pelo contrário, retrocedeu.

⁸¹ Os autores citam o grupo Gerdau, o grupo Votorantin e o grupo Itaúsa.

⁸² Caso do grupo Vicunha.

exposto em CARNEIRO, 2002 e 2008). Esse processo ajudou a tornar menos autônomos os burgueses locais muito vulnerável o sistema econômico nacional às variações em parâmetros definidos de forma alheia a ele.

- Alguns movimentos recentes merecem ser melhor entendidos, como a internacionalização de alguns setores e grupos, que aumentaram sobremaneira suas operações fora do país, com compra de empresas estrangeiras e mesmo investimento em novo capital fixo além das fronteiras do Brasil.

Estes e outros elementos serão lembrados na seção seguinte, à medida que aparecem evidências de alguns desses movimentos, e na conclusão, como forma de reforço à necessidade de se compreendê-los.

2. O CASO DO CONTROLE ACIONÁRIO DAS 500 MAIORES EMPRESAS NO BRASIL.

2.1. As 500 maiores: sua importância.

O universo das 500 maiores empresas brasileiras mostra-se importante, em primeiro lugar, pelo volume total das vendas, que somou cerca de US\$ 761,5 milhões em 2006. Equivaleria, levando em conta um câmbio de R\$ 2,13 por dólar⁸³, cerca de 37,5% do PIB brasileiro no mesmo ano.

Ademais, o grupo das 500 maiores representa um conjunto de setores e empresas que conformam, por assim dizer, o “esqueleto” da estrutura produtiva do sistema econômico nacional. Muitas das empresas constituem, na prática, seus setores inteiros, ou pelo menos a maior parte dos oligopólios instituídos no país. Reinaldo GONÇALVES (2006) chama o grupo das 500 de “núcleo duro do capitalismo brasileiro”, dando uma amostra da sua importância.

⁸³ Utilizamos o câmbio do último dia útil do ano, média entre Compra e Venda do Fechamento Ptax (Fechamento Ptax - Taxa média ponderada dos negócios realizados no mercado interbancário de câmbio com liquidação em dois dias úteis, calculada pelo Banco Central do Brasil, conforme Comunicado N. 6815/99.).

2.2. Algumas notas metodológicas.

- Neste estudo, fizemos um estudo das 500 maiores empresas sob duas óticas principais: da divisão entre controle acionário principal das empresas (entre privado nacional, estrangeiro e estatal) e segundo os setores da economia. Para isso, utilizamos na base de dados das revista “MELHORES e MAIORES – EXAME” dos anos de 1990, 1994, 1998, 2002 e 2006, contendo Nome da Empresa, Setor, Vendas (em milhões de dólares) e origem do controle acionário.
- Quanto aos setores analisados, cabe adiantar que a metodologia da própria revista variou muito ao longo dos anos, demonstrando inclusive as mudanças na economia brasileira. Isso colocou bastante dificuldade para comparação dos setores entre os anos. Uma unificação da metodologia foi possível desmembrando setores e aglutinando outros, que permitirá comparar os anos de 1994, 1998 e 2002 com relação aos setores: Alimentos, bebidas e fumo; Atacado e comércio exterior; Automotivo; Comércio varejista; Comunicação; Confeções e têxteis; Construção; Diversos; Eletroeletrônico; Farmacêutico, Higiene e Limpeza; Limpeza; Material de Construção; Mecânica; Mineração; Papel e Celulose; Plásticos e borrachas; Química e petroquímica; Serviços de transporte; Serviços diversos; Serviços públicos; Siderurgia e metalurgia; Tecnologia e computação; Telecomunicações.
- O lado positivo da base de dados é o fato de ser a única⁸⁴ que mostra a origem do controle acionário. Contudo, ainda são muito débeis os dados com relação à associação de capital. Quando há, apenas é indicado na forma, por exemplo “Brasileiro/Americano”, sem indicar mais informações sobre controladores majoritários e minoritários. Uma pesquisa breve sobre as empresas mais recentes nos levou a apontar que, em geral, tratava-se de participações minoritárias de Brasileiros, o que nos levou a tratar todas as associações como empresas estrangeiras, para simplificar a análise da base.
- Mais um problema da base de dados foi a divisão que havia entre estatais e privadas. Nos anos de 1990, 1994 e 1998, havia uma lista de 50 maiores estatais e uma lista das 500 maiores privadas (estrangeiras e nacionais). O cruzamento das duas listas colocou

⁸⁴ Os anuários da “Gazeta Mercantil” e da “Conjuntura Econômica”, além de não serem tão antigos como o da “Exame”, não disponibilizam a origem do controle acionário.

as 50 estatais entre as 250 maiores em 1990, entre as 350 maiores em 1994 e as 480 maiores em 1998 (praticamente uma lista já integrada). Por isso, quando realizamos a análise de concentração e a análise setorial, levamos em conta a existência de uma distorção na participação das empresas estatais, que provavelmente era um pouco mais em 1990 e 1994.

- Outros dados disponíveis na base poderiam ser usados, especialmente se fizéssemos paralelos entre vendas, lucro líquido ou outros parâmetros e o número de empregados; como este último campo não foi disponibilizado por todas as empresas em cada um dos anos, optamos por não tratar dele nesse trabalho. Os diversos dados de origem no balanço patrimonial⁸⁵ também devem ser considerados de enorme valia para outros trabalhos de estudo do conjunto das 500 maiores.
- Entre o grupo das 500 maiores não estão incluídas as empresas financeiras, como os bancos, as seguradoras etc. Embora a revista também disponibilizasse uma lista das maiores nestes setores, optamos por não fazer um estudo delas nesse trabalho, para não tornar muito complexa e trabalhosa esta parte final. Essa omissão, contudo, sem dúvida tornará parcial qualquer análise realizada neste trabalho.

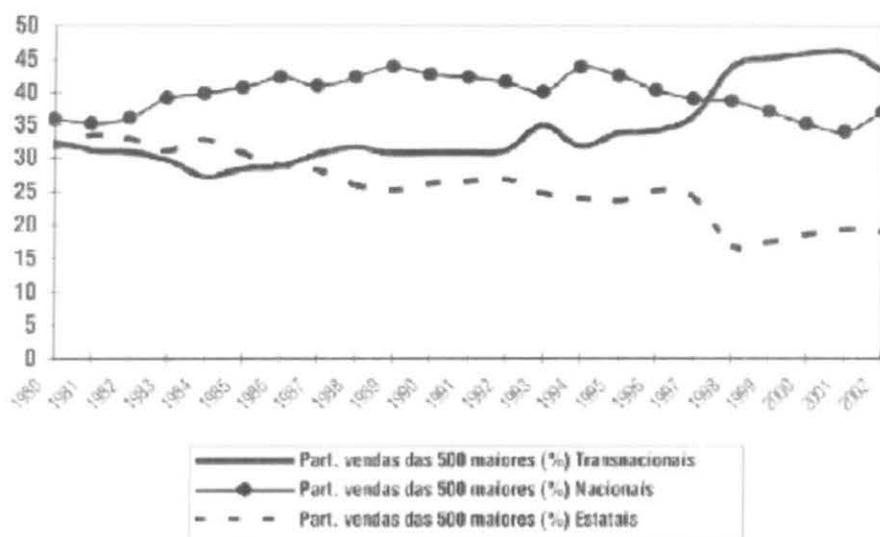
2.3. Participação nas vendas das 500 maiores empresas.

Os dados gerais com relação à participação relativa de empresas transnacionais, privadas nacionais e estatais mostra, desde os anos 80, uma trajetória de fortalecimento das estrangeiras contra as estatais. O capital nacional passou por um período de crescimento e depois caiu proporcionalmente ao que crescera. Vejamos algumas notas:

1. Até o início dos anos 90, podemos projetar que as estatais tiveram uma longa trajetória de enfraquecimento devido ao endividamento e ao controle dos preços (que foram administrados para não pressionar ainda mais a inflação); as empresas nacionais tiveram crescimento nesse período, o que poderia ser explicado por uma estratégia defensiva bem-sucedida, conforme MIRANDA & TAVARES (2000).

⁸⁵ Entre outros, dados, de lucro líquido, patrimônio líquido, rentabilidade, ativo circulante, passivo circulante, líquide geral, endividamento geral, investimento no imobilizado e riqueza criada.

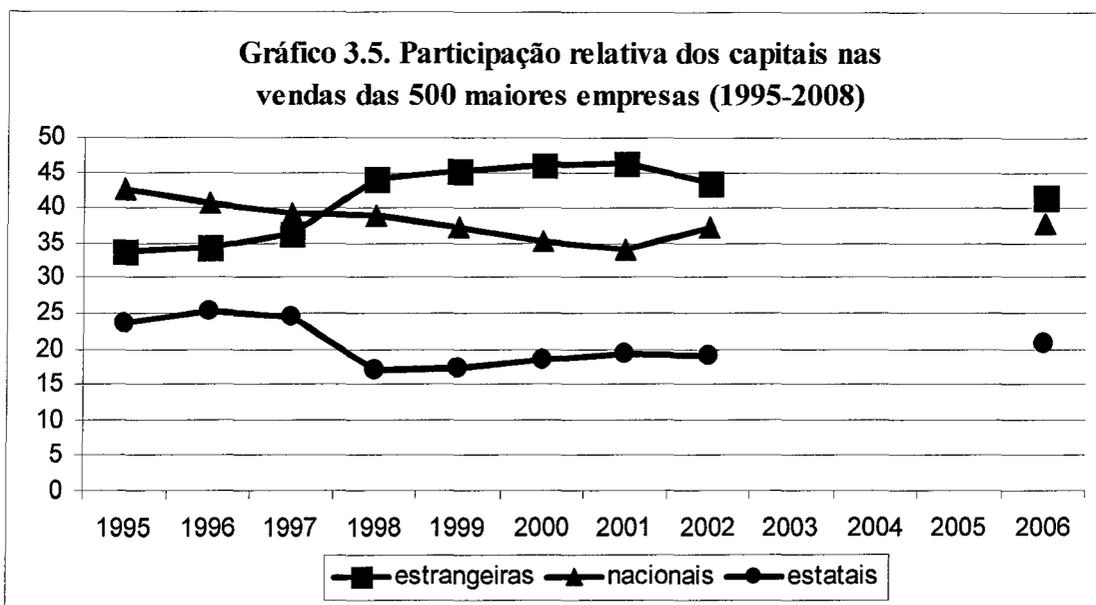
Gráfico 3.4. Núcleo duro do capitalismo brasileiro, participação relativa transnacionais, privadas nacionais e estatais (1980-2002)



Fonte: Maiores e Melhores Exame *apud* GONÇALVES (2006).

2. A partir dos anos 90, observam-se duas tendências. Em primeiro lugar, há um movimento espelhado entre as transnacionais e as estatais, especialmente entre 1996 e 1999, quando ocorre o maior número de privatizações. Isso leva a crer que foi o capital estrangeiro o maior beneficiado com esse processo (o que não excluiu, como sabe-se, a participação de grupos nacionais em boa parte dele). A segunda tendência é uma queda constante das empresas privadas nacionais na participação nas vendas totais a partir de meados dos anos 1990, o que poderia ser um resultado geral do processo de abertura combinado com o Plano Real.
3. Os dados mais recentes, conforme o gráfico 3.5 abaixo⁸⁶, mostram os dados de 2006, uma pequena queda das transnacionais e um leve aumento das estatais e do capital privado nacional. Os dados não são conclusivos, dado a ausência dos anos 2003-2005; contudo, mostram que, durante o período do ajuste, houve uma mudança para novos patamares que parecem ter se mantido.

⁸⁶ O gráfico usa dados fornecidos pela empresa já utilizando as 500 maiores empresas incluindo estatais; já o gráfico retirado do artigo de Reinaldo Gonçalves foi construído quando a revista ainda dividia as 500 privadas e as 50 estatais (dados a que tive acesso). Embora não saibamos se estes dados já são padronizados ou só consideram as 50 maiores estatais, parece mais confiável refazer o mesmo tipo de gráfico, levando em conta apenas o período a partir de 1995.



Fonte: Melhores e Maiores – EXAME (elaboração própria)⁸⁷.

4. Reinaldo GONÇALVES (1999) faz uma análise muito interessante com base nos dados disponíveis de 1974 a 1998 na **Tabela 3.6**. Embora seja muito genérico na caracterização por governos⁸⁸ e não necessariamente concordemos com sua análise, ele permite definir claramente quais são as tendências ao longo dos períodos:

⁸⁷ Observação: Os números para 2006 foram produzidos com base nos dados disponibilizados pela “EXAME” no seu site da Internet; os demais foram retirados de tabela pública na própria revista.

⁸⁸ A periodização não necessariamente está vinculada de maneira orgânica às políticas de Estado assumidas pelos diferentes governos mencionados.

Tabela 3.6. Blocos de capital e estratégia de governo no Brasil (1975-1998)
(Participação percentual das empresas no conjunto das maiores empresas no Brasil, 1975-98)

Governo/ Origem do Capital	Governo Geisel						Governo Figueiredo						Governo Sarney					
Ano	1975	1976	1977	1978	1979	Tendência	1980	1981	1982	1983	1984	Tendência	1985	1986	1987	1988	1989	Tendência
Estrangeiro	41,8	40,8	38,5	35,4	34,5	↓	32,5	31,2	30,9	29,7	27,2	↓	28,5	28,7	30,7	31,6	30,8	↑
Privado Nacional	34,8	34,6	36,1	34,9	34,2	→	35,9	35,2	36,1	39,1	39,9	↑	40,7	42,4	41,0	42,4	44,0	↑
Estatal	23,4	24,6	25,3	29,7	31,3	↑	31,6	33,6	33	31,2	32,9	→	30,8	28,9	28,3	26,0	25,2	↓
Estratégia	Nacionalista estatizante						Nacionalista, pró setor privado nacional						Desnacionalização, pró setor privado nacional, antiestatal					

Governo/ Origem do Capital	Governo Collor				Governo Itamar			Governo FHC 1				
Ano	1990	1991	1992	Tendência	1993	1994	Tendência	1995	1996	1997	1998	Tendência
Estrangeiro	31,1	31	31,3	→	35,0	32,0	↓	33,3	34,1	36,3	42,0	↑
Privado Nacional	42,7	42,4	41,7	→	40,2	44,0	↑	43,6	42,1	40,4	41,9	↓
Estatal	26,2	26,6	27	→	24,8	24,0	→	23,1	23,8	23,3	16,1	↓
Estratégia	Neutro				Nacionalista, pró-setor privado nacional			Desnacionalização, anti-setor privado nacional, antiestatal				

Fonte: GONÇALVES (1999)

5. **Concentração das vendas.** Já a tabela 3.8 permite caracterizar o conjunto das maiores empresas. Em primeiro lugar, as 250 maiores empresas representam pelo menos 82% (até 84%) de todas as vendas das 500, de modo a serem muito representativas. A concentração é muito forte entre as empresas: as 10 maiores (2% das empresas) sempre tiveram a partir de 20% das vendas, chegando a 23,6% em 2002 e 23,3% em 2006; as 25 maiores (5% das 500) tiveram pelo menos 33% e as 50 maiores (10% das 500) tiveram pelo menos 45% das vendas, chegando a um máximo de 50,2% em 2002. De modo geral, a concentração aumentou levemente de 1990 até 2002, caindo ligeiramente em 2006 (para as 250 maiores, a participação nas vendas evoluiu de 81,9% para 82,1%, 82,9%, 83,7%, seu ápice, e 82,3%)⁸⁹.
6. A tabela 3.8 ainda revela que o grande salto de desnacionalização ocorreu entre 1994 e 1998, quando ocorreu a maioria das privatizações, como já afirmamos. Dentre as 500 maiores, as estatais partiram de ser 10% das empresas, com 24,9% das vendas em 1994 para ser 7,6% das empresas com 17% das vendas; no mesmo período, as nacionais saíram de 64,4% das empresas com 43% das vendas para 39,8% das empresas com 39,2% das vendas; o crescimento das estrangeiras é proporcional e muito significativo, chegando mesmo a ter mais da metade das empresas. Até 2006, a desnacionalização diminuiu um pouco, mas ainda é relevante (estrangeiras possuem mais de 40% das vendas e das empresas dentre as 500 maiores); o setor estatal diminuiu ainda mais em 2002 e se recupera até 2006⁹⁰, assim como o setor privado nacional (que recupera sobremaneira a participação nas empresas, voltando a ter pequena maioria no último ano).
7. A participação do setor estatal sempre foi muito pronunciada entre as 10 maiores, devido ao peso das gigantes Petrobrás (Química e Petroquímica) e BR Distribuidora (Atacado e Comércio Exterior), que sempre foram a primeira e a segunda maiores, respectivamente, em todos os anos. Esse peso ajuda a caracterizar as estatais como

⁸⁹ O movimento de concentração que mostramos em item anterior deste capítulo não pôde ser visualizado de forma clara somente com os dados agregados da “Melhores e Maiores – EXAME”; contudo, se fizéssemos a análise dos casos mais clássicos de fusões e aquisições, conseguiríamos ver de forma clara na base de dados completa.

⁹⁰ A recuperação do setor estatal se deve em sua absoluta maioria devido ao crescimento das vendas da Petrobrás e da BR Distribuidora, que mais do que dobraram suas vendas, em dólares (não deflacionados) entre 2002 e 2006; na realidade, apenas um pouco acima da média das 500 maiores, mas já suficiente para fazer diferença no resultado das estatais.

empresas fortes na média, participação percentual entre as vendas sempre maior que a participação percentual entre as empresas (isto é, consegue ter mais vendas por empresa do que a média). Contudo, seu peso entre o grupo 50 maiores em diante cai progressivamente entre 1990 e 2006 devido às sucessivas levas de privatizações. Entre 1990 e 1994, são privatizadas Usiminas, CSN e Cosipa (entre as 50 maiores em 1990), isto é, as empresas do setor de Siderurgia e Metalurgia, mas também algumas do setor de Química e Petroquímica. Já entre 1994 e 1998, o setor estatal perdeu as empresas de telecomunicações (Telesp, Embratel, Telerj entre as 50 em 1994), parcela grande das de energia elétrica (Eletropaulo, Cemig, Light, CPFL, entre as 50 em 1994) e a Companhia Vale do Rio Doce. No resultado geral, caiu de 36% das empresas em 1990, 32% em 1994 e 18% em 1998, dentre as 50 maiores (respectivamente 43,2%, 40,5% e 32,2% das vendas).

8. As empresas sob controle de capital privado nacional sempre estiveram com uma forte presença entre as menores empresas (250 menores), o que provavelmente contou para que ela tivesse, em todos os anos, participação percentual entre as vendas *menor* do que a participação percentual entre as empresas. A participação das empresas nacionais entre as maiores cresceu significativamente no período considerado: em 1990 e 1994, não havia nenhuma nacional entre as 10 maiores; entre as 25 maiores, havia 4 e 5⁹¹ e entre as 50, 18 e 17; já em 2002 e 2006, havia 3 e 3 entre as 10, numa lista que incluía Telemar (privatização), Ipiranga (concentração) e AMBEV (concentração) em 2002 e que em 2006 incluía a Vale do Rio Doce (privatização) e retirava a AMBEV (que já foram desnacionalizada); entre as 25 maiores, já eram 7 e 7⁹² e entre as 50, eram 19 e 16 privadas nacionais. Como mostramos, explicitando o caso das 10 maiores, em boa parte esse crescimento foi resultado da participação também do capital nacional no negócio das privatizações e no movimento de fusões e aquisições ocorrido no período.
9. As empresas estrangeiras, no que tange à relação entre participação percentual nas vendas e participação percentual nas empresas, sempre tem sido maior que a média, com exceção de 2002, a partir de quando este desempenho positivo é obtido por

⁹¹ Em 1990, eram Pão-de-açúcar, Copersucar, Varig e C.R. Almeida; em 1994, eram Varig, Atlantic, Pão-de-açúcar, CSN (privatizada) e Copersucar.

⁹² Em 2002, além das entre as 10 maiores, eram: Brasil Telecom (privatização), Pão-de-açúcar, Vale do Rio Doce e Embraer (as duas últimas privatizadas); em 2006, eram, além das entre as 10 maiores, Braskem, Brasil Telecom, Casas Bahia e AES Eletropaulo (privatização).

pequena margem; provavelmente o comportamento é devido à incorporação de muitas empresas, o que o faz se aproximar da média. Mesmo assim, a participação do capital estrangeiro cresceu muito em 1998 e 2002, ano em que atingiu seu ápice do período considerado, com 43,5% das vendas das 500 maiores, um número considerável.

Tabela 3.7. Análise de concentração das vendas – empresas nacionais, estrangeiras e estatais (1990, 1994, 1998, 2002 e 2006).

		500 maiores		10 maiores		25 maiores		50 maiores		100 maiores		150 maiores		200 maiores		250 maiores		
		% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	% Vendas	% Empresas	
2006	Nacional	37,4%	50,2%	16,8%	30,0%	20,8%	28,0%	24,9%	32,0%	27,9%	34,0%	30,9%	39,3%	32,3%	41,0%	33,5%	42,8%	
	Estrangeira	41,8%	41,4%	26,9%	40,0%	39,2%	60,0%	39,6%	50,0%	42,0%	51,0%	41,5%	46,7%	42,5%	47,5%	42,8%	46,8%	
	Estatal	20,7%	8,4%	56,3%	30,0%	40,0%	12,0%	35,5%	18,0%	30,1%	15,0%	27,5%	14,0%	25,2%	11,5%	23,7%	10,0%	
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% das 500	-	-	23,3%	2,0%	34,4%	5,0%	46,2%	10,0%	59,1%	20,0%	68,9%	30,0%	76,4%	40,0%	82,3%	50,0%	
2002	Nacional	37,3%	49,4%	19,4%	30,0%	23,3%	28,0%	29,1%	38,0%	31,5%	39,0%	31,7%	38,0%	32,1%	37,0%	33,1%	39,2%	
	Estrangeira	43,5%	44,6%	23,2%	40,0%	38,4%	56,0%	39,4%	48,0%	41,4%	48,0%	43,2%	50,7%	44,9%	54,5%	44,7%	52,0%	
	Estatal	19,1%	6,0%	57,4%	30,0%	38,4%	16,0%	31,5%	14,0%	27,1%	12,0%	25,1%	11,3%	23,0%	8,5%	22,2%	8,8%	
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% das 500	-	-	23,6%	2,0%	37,3%	5,0%	50,2%	10,0%	63,3%	20,0%	71,9%	30,0%	78,5%	40,0%	83,7%	50,0%	
1998	Nacional	41,4%	52,6%	5,9%	10,0%	19,4%	24,0%	13,9%	38,0%	21,5%	42,0%	23,6%	40,7%	25,6%	42,0%	27,9%	45,6%	
	Estrangeira	40,6%	39,8%	48,7%	70,0%	44,2%	56,0%	53,9%	44,0%	51,3%	43,0%	51,7%	46,7%	51,6%	48,0%	50,4%	45,2%	
	Estatal	18,0%	7,6%	51,3%	20,0%	38,1%	20,0%	32,2%	18,0%	27,2%	15,0%	24,7%	12,7%	22,8%	10,0%	21,7%	9,2%	
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% das 500	-	-	19,9%	2%	33,9%	5%	47,3%	10%	61,8%	20%	70,6%	30%	77,4%	40%	82,9%	50%	
1994	Nacional	43,0%	64,4%	0,0%	0,0%	28,9%	20,0%	21,5%	34,0%	27,9%	43,0%	31,4%	47,3%	33,9%	50,5%	36,5%	55,2%	
	Estrangeira	32,1%	25,6%	47,8%	60,0%	45,2%	48,0%	37,9%	34,0%	36,4%	32,0%	36,1%	32,7%	35,2%	31,0%	34,2%	28,8%	
	Estatal	24,9%	10,0%	52,2%	40,0%	43,1%	32,0%	40,5%	32,0%	35,7%	25,0%	32,5%	20,0%	30,9%	18,5%	29,3%	16,0%	
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% das 500	-	-	22,9%	2,0%	36,2%	5,0%	48,5%	10,0%	61,4%	20,0%	70,2%	30,0%	76,7%	40,0%	82,1%	50,0%	
1990	Nacional	42,7%	63,4%	0,0%	0,0%	21,5%	16,0%	15,5%	36,0%	22,0%	41,0%	25,7%	44,0%	27,9%	48,0%	30,3%	50,8%	
	Estrangeira	31,1%	26,6%	45,6%	60,0%	34,2%	52,0%	41,3%	28,0%	39,7%	30,0%	38,7%	30,7%	38,4%	29,5%	37,7%	29,2%	
	Estatal	26,2%	10,0%	54,4%	40,0%	44,3%	32,0%	43,2%	36,0%	38,4%	29,0%	35,6%	25,3%	33,6%	22,5%	32,0%	20,0%	
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% das 500	-	-	20,8%	2,0%	33,1%	5,0%	45,9%	10,0%	60,0%	20,0%	69,3%	30,0%	76,3%	40,0%	81,9%	50,0%	

Fonte: Maiores e Melhores (diversos anos). Elaboração própria.

2.4. Análise Setorial.

Para a análise setorial, é importante lembrar as dificuldades que a mudança na metodologia coloca para a análise. Contudo, faremos uso de uma padronização, possível para os anos de 1994, 1998 e 2002, o que facilitará a comparação entre os anos. As Tabelas estão no final da Monografia, nos Anexos.

Outro aspecto relevante foi a construção de três indicadores para tentar classificar a importância dos setores: 1) Relação Participação nas Vendas Totais sobre Participação nas 500 Empresas; 2) Maiores Setores; e 3) Melhores Setores (metodologia segue em nota abaixo, correspondente a cada um deles).

Como os dados são muitos, preferimos descrever o comportamento de cada “capital” e dos setores que apresentaram modificações ou peculiaridades relevantes. É muito provável que não consigamos usar, neste trabalho, todo o potencial que os resultados obtidos permitem, mas já abre um caminho para o amadurecimento das metodologias e a fixação de um marco com resultados preliminares.

1. Panorama geral: Na série não padronizada, vemos: em 1990, de 35 setores, 10 eram (predominantemente) estrangeiros, 3 era (predominantemente) estatais e 22 eram (predominantemente) brasileiros; em 1994, de 30 setores, a proporção era 10:6:14; em 1998, de 25 setores, a proporção era de 11:2:17; em 2002, de 23 setores, a proporção era de 9:2:12; e em 2006, de 25 setores, a proporção era de 9:2:14. Na série padronizada, são 22 setores no total: em 1994, a proporção era de 6:5:11; em 1998, 9:2:11; e em 2002, 8:2:12. O sentido geral é de desnacionalização crescente, com movimento inverso entre capital estrangeiro e estatal.
2. Com relação aos setores com melhor relação entre participação nas vendas sobre participação nas empresas, o cenário é o seguinte: Em 1990, dos 12 setores, 4 eram estrangeiros, 3 eram estatais e 5 eram brasileiros; em 1994, dos 12 setores, a proporção era 5:5:2; em 1998, dos 6 setores, a proporção era 3:2:1; em 2002, dos 6 setores, a proporção era 2:2:2; em 2006, de 6 empresas, a proporção também era 2:2:2. Os setores mais recorrentes são: Automotivo, Mineração, Química e Petroquímica e Serviços públicos.

3. Com relação aos maiores setores⁹³, a participação era a seguinte: em 1990, de 12 setores, 4 eram estrangeiros, 2 eram estatais e 6 eram brasileiros; em 1994, de 10 maiores setores, a proporção era 3:2:5; em 1998, de 9 setores, a proporção era 4:2:3; em 2002, de 8 maiores setores, a proporção era de 3:2:5; e em 2006, de 11 maiores setores, a proporção era de 3:2:6. Os setores mais recorrentes foram: Alimentos, Automotivo, Atacado e Comércio Exterior, Comércio Varejista, Química e Petroquímica, Serviços Públicos (inclusive Telecomunicações e Energia), Siderurgia e Metalurgia.
4. Com relação aos setores com desempenho acima da média⁹⁴, a participação era a seguinte: em 1990, de 10 setores, 3 eram estrangeiros, 1 era estatal e 6 eram brasileiros; em 1994, de 7 setores, a proporção era 4:1:2; em 1998, de 6 setores, a proporção era de 4:0:2; e em 2002, de 5 setores acima da média, a proporção era de 3:0:2 (não obtivemos dados para 2006). Neste caso, a recorrência foi muito pequena, dificultando qualquer análise mais consistente sobre o indicador.
5. A caracterização mais simples é a do setor público, que comandava, até 1994, os setores de Química e Petroquímica (devido ao Sistema Petrobrás), de Serviços Públicos (incluindo Água, Energia Elétrica e Telecomunicações) e de Mineração. Após as privatizações, manteve o comando apenas de Química e Petroquímica e Serviços Públicos (neste, com forte diminuição, mantendo graças a algumas grandes do setor elétrico e às companhias de água e saneamento).
6. O capital estrangeiro domina Automotivo, Eletroeletrônico, Farmacêutico, Mecânica/Bens de Capital, Plásticos e Borracha, Tecnologia e Computação, Telecomunicações (a partir das privatizações) e parcela dos serviços públicos ligados à Energia Elétrica (também a partir das privatizações). Tem participações importantes nos setores de Atacado e Comércio Exterior, Comércio Varejista, Material de Construção, Papel e Celulose e Siderurgia e Metalurgia. Em síntese, comanda os setores com maior avanço tecnológico, além de operar grandes negócios no comércio e em alguns setores de base da economia.
7. Um dos problemas das mudanças na metodologia de classificação dos setores foi a supressão do setor agrícola ente 1994 e 2002. Somente em 1990 e 2006 obtivemos esse

⁹³ O critério é, dentre n setores de certo ano, pegar os $n/3$ maiores em vendas.

⁹⁴ O critério é, dentre os 6 indicadores setoriais expostos pela "Melhores e Maiores", ser melhor que a média em pelo menos 4 deles.

destaque e, mesmo assim, ainda é muito frágil, posto que alguns setores ligados, como os processadores de alimentos estão classificados em outros setores (Alimentos em 1990, Bens de Consumo em 2006). Mesmo assim, seguindo esses dados restritos (13 empresas em 1990 e 14 empresas em 2006), há uma notável mudança: enquanto que no primeiro ano o setor era completamente nacional, em 2006 já era 30% estrangeiro, sendo composto por apenas 2 empresas, as maiores do setor (ADM e LDC Brasil).

8. Uma análise do setor de Alimentos, Bebidas e Fumo padronizados de 1994 a 2002, permite observar uma gradual internacionalização. A proporção de capital brasileiro para estrangeiro partiu de 55%-45% para 48%-52% e 46%-54%. Contudo, o setor diminuiu sua participação nas 500 maiores: de 13,4% nas empresas e 12% nas vendas em 1994 para 11,4% em empresas e 10,1% em vendas.
9. O setor de Atacado e Comércio Exterior é um dos maiores e que possuem maior equilíbrio na participação das vendas, posto que o domínio brasileiro tem pequena margem para os demais. No caso do setor estatal e estrangeiro, estão ligados à distribuição de petróleo e derivados (BR Distribuidora e as tradicionais Shell, Repsol, Chevron, Esso etc.); enquanto que o setor nacional está mais diversificado, embora com participação relevante também no setor mencionado e especialmente no comércio agropecuário.
10. O comércio varejista apresenta domínio do capital nacional, mas com participação crescente do capital estrangeiro: Da proporção 82%: 18% em 1994 passa para 62%:37% e 61%:39% em 2002, nos dados padronizados; no dado Varejo de 2006, a proporção surpreende e chega a 52%:48%. Isso se deve à progressiva entrada de grupos estrangeiros tradicionais, como Carrefour e Wal-mart, que atuam pelo crescimento agressivo e particularmente pela compra de grupos nacionais.
11. O setor classificado como Máquinas e Equipamentos/Mecânica/Bens de Capital aparece com uma participação sempre tímida nas vendas e no total de empresas. Em 1990 possui 2% das empresas e 1% das vendas, chegando progressivamente ao patamar de 2006, de 1,2% das empresas e 1,0% das vendas. Chama a atenção, contudo, a sua grande desnacionalização; verificando a proporção de participação estrangeiro:nacional ao longo dos anos: em 1994, 44:56; em 1998, 73:27; em 2002, idem; em 2006, 66:34. Como outros setores nacionais (fosses estatais ou privados) que perderam terreno para o

capital estrangeiro, o grande salto ocorreu em pouco tempo, entre 1994 e 1998 e depois só se consolidou.

12. Um dos setores que mais movimentaram em vendas, o de Siderurgia e Metalurgia, passou por um processo ainda mais interessante. Predominantemente estatal em 1990 (43%, contra 35% brasileiro e 22% estrangeiro), foi privatizado e passou quase todo para a mão do empresariado local (em 1994, 80% brasileiro, 18% estrangeiro e 2% estatal), sendo aos poucos desnacionalizado (72% brasileiro e 28% estrangeiro em 1998, 58%:42% em 2002 e 57% brasileiro, 40% estrangeiro e 3% estatal em 2006). Esse setor diminuiu sua participação nas vendas e nas empresas até 1998, recuperando o vigor até 2006, provavelmente estimulado pelo mercado externo crescente na década de 2000.
13. De forma geral, o movimento das mudanças no controle patrimonial são simples: tendo a abertura comercial e financeira sob o Plano Real e o processo de privatizações como base, ocorreu um fortalecimento do capital internacional no Brasil. Ele não se deu simplesmente pelos negócios relativamente “fáceis” das privatizações, mas também pelo ingresso do capital estrangeiro em setores outrora predominantemente nacionais. O Estado, exceção de importantes empresas, perdeu parcela expressiva de seu patrimônio, reduzindo sua capacidade de controlar setores estratégicos e de intervir na economia de forma geral. A burguesia brasileira não foi “devastada” pelas mudanças, mas sofreu revezes no controle de diversos setores e ainda vem sofrendo até os dias de hoje; há grandes exceções, de grupos ou empresas que tem apostado alto na internacionalização, ou na associação com o capital estrangeiro ou que aproveitaram o bom momento do mercado interno e externo para aumentar suas vendas e recuperar força. Contudo, é de se questionar qual é o alcance dessa recuperação, se são essas mesmas suas bases e se estarão em jogo a partir da crise de adiante se desenha.

3. CONCLUSÕES.

Este trabalho teve como principal objetivo a retomada de um debate sobre o desenvolvimento brasileiro à luz das transformações recentes promovidas pelo ajuste neoliberal por que passou (e, em certo sentido, ainda passa) o país. O objeto específico do trabalho é a compreensão da configuração das classes no controle patrimonial das maiores empresas, particularmente do papel exercido pela burguesia local, brasileira, nesses processos.

Nessa trajetória, fez-se fundamental a reconstrução de um debate esquecido principalmente pela devastadora homogeneização ideológica promovida, que atingiu mesmo os setores considerados mais “críticos”. Reorganizar o debate feito por autores de peso como Nelson Werneck Sodré, Caio Prado Junior, Celso Furtado e os outros expostos no primeiro capítulo faz-se passagem obrigatória para aqueles que desejam entender de forma profunda os problemas e impasses do Brasil, suas origens e possíveis saídas. No debate teórico e na política, é uma necessidade urgente.

Também foi fundamental deter-se na caracterização do ajuste neoliberal, da formulação do Consenso de Washington e mesmo na especificação das mudanças ocorridas no Brasil. Como afirmamos ao término do capítulo 2, as questões levantadas no debate feito ao longo dos anos 50, 60 e 70 mostraram-se mais do que atuais nos dias de hoje. Como primeira conclusão, podemos afirmar que as possibilidades de manutenção do Brasil como Estado-nação capitalista, mesmo em um estágio de “construção interrompida” (para usar a feliz expressão de Celso Furtado), estão severamente comprometidas. Como a mudança permanente nos leva a crer que tudo o que não avança tem como destino retroceder, a *reversão neocolonial* passa a ser mais do que uma possibilidade, mas um processo em curso, cada vez mais claro.

Sem se alongar, os problemas levantados com relação às relações de produção capitalistas que se combinam com a exclusão dos trabalhadores do mercado de trabalho (além da sua grande desregulação em prejuízo do trabalho); a manutenção de um padrão de organização de forças produtivas sem vínculo orgânico com as necessidades urgentes dos trabalhadores; a drenagem de mais e mais recursos dos trabalhadores para a remuneração do capital ou para o consumo privilegiado da elite nacional; o uso do Estado como

verdadeira máquina de gerar negócios para o grande capital internacional e nacional; o padrão compósito de poder burguês que ataca violentamente qualquer contestação à ordem vigente; os desequilíbrios constantes no mercado, na balança comercial; e tantos outros dilemas aparecem na ordem do dia.

A história do ajuste neoliberal e de como ele foi imposto a uma burguesia que cada vez mais claramente descompromissada com o desenvolvimento de um Estado nacional ainda precisa ser melhor estudada e analisada. Mas desde já é possível refletir sobre as hipóteses levantadas – de que tal burguesia passa por mudanças profundas, por uma mudança de qualidade que corresponde a mudanças em suas bases materiais. Considero que o trabalho indica pelo menos três frentes que atentem nesse sentido. Em primeiro lugar, a incrível submissão ao ajuste, aos interesses do grande capital financeiro internacional, a forma com que o neoliberalismo conduziu a tantas reformas de Estado, rearticulação dos capitais, mudança nas forças produtivas forjadas em arranjos de décadas; tudo rapidamente mudou de lugar sem que se questionasse o *porquê*, mas tão-simplesmente o *como*. Foi o sentido do ajuste. Em segundo lugar, pela forma como os trabalhadores foram atacados em seus direitos mais elementares e como sua organização como classe foi paralisada pelas mudanças aceitas pela burguesia; mesmo que não tenha sido o objeto de estudo mais detalhado nesta monografia, os indícios expostos no capítulo 2, se observados sob o prisma da crítica à ordem burguesa de Florestan Fernandes me leva a essa inequívoca conclusão. Em terceiro lugar, pelas pequenas evidências tratadas na última parte do trabalho, quando expusemos um cenário geral das mudanças patrimoniais no Brasil e ousamos ir um pouco à fundo, em um pequeno estudo do caso do controle patrimonial das 500 maiores empresas entre 1990 e 2006. Os resultados dessa parte são claros: fortalecimento do capital internacional às custas, em primeiro lugar, das privatizações e, em segundo lugar, do enfraquecimento da burguesia brasileira, que também foi entusiasta e patrocinadora do primeiro elemento.

Cabe dizer um pouco mais sobre este último quesito, contudo não repetir o já dito no item 2 acima. Os 16 anos estudados por amostra de cinco anos não demonstraram um processo de “devastação” da burguesia brasileira. Na verdade, a base de dados e o tratamento dado a eles permitiu enxergar os movimentos mais gerais e algum nível de detalhamento, particularmente setorial. Esta pequena qualificação nos permitiu colocar em

xeque a capacidade da burguesia brasileira comandar as linhas-mestras da economia brasileira; na verdade, expôs suas fragilidades, suas limitações agora mesmo para influenciar nos movimentos mais gerais de acumulação capitalista no Brasil, fragilidades que podem ser vistas, hoje, como herdeiras de processos anteriores ao ajuste.

Portanto, há ainda uma série de questões levantadas que precisam ser respondidas para se afunilar em conclusões mais consistentes: em que medida foram as privatizações a estrutura das mudanças patrimoniais e da desnacionalização; como e onde a burguesia brasileira tem mais se fragilizado ou mesmo perdendo posições, e por quê; quais foram os impactos sob a base produtiva no período pós-Plano Real e qual foi o papel da orientação do governo Lula nela; quais foram as movimentações de “respostas” do capital nacional, como a internacionalização, a especialização e a associação ao capital estrangeiro. Na verdade, como mencionamos anteriormente, a organização do capital depende sobremaneira do poder do capital financeiro, e esta é outra fronteira a ser desbravada, sem a qual corre-se o risco de não atingir a totalidade e, portanto, analisar mal e parcialmente todo o resto.

Tratam-se, enfim, mais de questionamentos do que de respostas, mesmo que já as tenhamos, na forma preliminar e tosca de tendências e hipóteses de trabalho. Para uma monografia, despertar a curiosidade, promover um estudo mais sistemático de um tema e enfrentar o desafio da escrita, tão limitada ao longo do curso de graduação, já estão de bom tamanho. Para adiante, contudo, trata-se de um passo de quem tem certeza que o avanço teórico será fundamental para quem deseja transformar a sociedade de maneira radical. Como disse um colega, certa vez, o importante realmente é transformá-lo [o mundo], mas quem disse que não é preciso para isso interpretá-lo?

BIBLIOGRAFIA

- ANDERSON, Perry. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, Emir & GENTILI, Pablo (orgs.) *Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995, pp. 09-23.
- ANTUNES, Ricardo. *Os sentidos do trabalho: ensaios sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2000. 258p.
- BIONDI, Aloysio. *O Brasil privatizado*. Ed. Especial. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2001. 201 p.
- BNDES. *Privatizações no Brasil – 1990-1994 e 1995-2002*. Julho de 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em 14 de março de 2008.
- BNDES. *Programa Nacional de Desestatização. Relatório de Atividades 2005*. Brasília: BNDES, 2006. 112 p. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em 14 de março de 2008.
- CARNEIRO, Ricardo. *Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora UNESP, IE-UNICAMP, 2002. 423 p.
- CARNEIRO, Ricardo. *Dinâmica de crescimento da economia brasileira: uma visão de longo prazo*. Texto para discussão. IE/Unicamp n. 130, agosto de 2007. 69 p. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br>>. Acesso em 30 de outubro de 2007.
- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1990. 318 p.
- CARDOSO, Fernando Henrique. *Política e desenvolvimento em sociedades dependentes – Ideologias do Empresariado Industrial Argentino e Brasileiro*. 1.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1971. 221 p.
- CARDOSO, Fernando Henrique, FALETTO, Enzo. *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*. 4.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977. 143 p.
- CARDOSO DE MELLO, João Manuel. *O Capitalismo Tardio; Contribuição à revisão crítica da formação do desenvolvimento da economia brasileira*. 1.ed. São Paulo: Brasiliense, 1982. 182 p.
- CEPAL/PNUD/OIT. *Emprego, desenvolvimento humano e trabalho decente: a experiência brasileira recente*. Brasília: Projeto CEPAL/PNUD/OIT, 2008. 176 p.

- FILGUEIRAS, Luiz. Neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico. In: BASUALDO, Eduardo M. & ARCEO, Enrique (compiladores) *Neoliberalismo y sectores dominantes; Tendências globales e experiencias nacionales*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciências Sociales – CLACSO, 2006. P. 179-206.
- FURTADO, Celso. *Análise do “Modelo” Brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972. 122 p.
- _____. *Pequena Introdução ao Desenvolvimento – Enfoque interdisciplinar*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1981.
- _____. *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. Apresentação de José Sérgio Rocha de Castro Gonçalves. São Paulo: Abril Cultural, 1983. 243 p.
- _____. *A nova dependência: dívida externa e monetarismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983. 150 p.
- _____. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992. 87 p.
- GONÇALVES, Reinaldo. *Globalização e Desnacionalização*. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999. 237 p.
- GONÇALVES, Reinaldo. Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil. In: BASUALDO, Eduardo M. & ARCEO, Enrique (compiladores). *Neoliberalismo y sectores dominantes; Tendências globales e experiencias nacionales*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciências Sociales – CLACSO, 2006. P. 207-236.
- GORENDER, Jacob. *Combate nas Trevas*. 6 ed. São Paulo: Ática, 1999. 294 p.
- IANNI, Octavio. *O Ciclo da Revolução Burguesa*. Petrópolis: Editora Vozes, 1984. 112 p.
- INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. *Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?* Novembro de 2005. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Acesso em 23 de abril de 2008.
- KPMG. *Pesquisa de fusões e aquisições 2007 – 4º trimestre. Espelho das transações realizadas no Brasil*. Brasil, 2008. Disponível em : <<http://www.kpmg.com.br>>. Acesso em 13 de junho de 2008.
- LESSA, Carlos & DAIN, Sulamis. Capitalismo Associado: Algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. &

- COUTINHO, Renata. *Desenvolvimento Capitalista no Brasil – Ensaio sobre a Crise*. Volume 1. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1984. 228 p.
- NAPOLEONI, Claudio. *O pensamento econômico do século XX*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. 202 p.
- MIRANDA, José Carlos & MARTINS, Luciano. Fusões e aquisições de empresas no Brasil. *Economia e Sociedade*, Campinas (14): 67-88. jun. 2000.
- MIRANDA, José Carlos & TAVARES, Maria da Conceição (2000) Brasil: estratégias de conglomeração. In: FIORI, José Luís (org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. 1.ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2000.
- MORAES, Reginaldo C. Correa de. *Celso Furtado: o subdesenvolvimento e as idéias da CEPAL*. São Paulo: Ática, 1995. 119 p.
- PINTO, Aníbal. Natureza e implicações da “Heterogeneidade Estrutural” da América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro; São Paulo: Record, 2000.
- PRADO JR., Caio. *História e Desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1972. 92 p.
- _____. *A revolução brasileira*. 7. ed. São Paulo, Brasiliense, 2004. 267 p.
- RIGAZZI, Hugo Fazio (2005) Mapa de la extrema riqueza al año 2005. Santiago: LOM Ediciones.
- SAMPAIO JR., Plínio de Arruda. *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado*. Petrópolis: Vozes, 1999a. 254 p.
- _____. Os impasses da formação nacional. In: FIORI, José Luiz (org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. 1.ed. Rio de Janeiro: Vozes, 1999b.
- _____. Brasil: as esperanças não vingaram. *OSAL (Observatório Social de América Latina)*, Buenos Aires (18): 69-80. SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2005. Disponível em: <<http://osal.clacso.org>>. Acesso em 29 de outubro de 2008.
- _____. "Nem crescimento, nem equidade". In: Adunicamp 30 anos Universidade e Sociedade. Edição Especial, 2007.
- _____. *Florestan Fernandes e o padrão de dominação no capitalismo dependente*. Nota de aula do Curso “Dilemas do capitalismo dependente e atualidade do pensamento crítico latino-americano”. Cópia digital. 200X.

- SODRÉ, Nelson Werneck. *História da Burguesia Brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1967a. 406 p.
- _____. *Introdução à revolução brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1967b. 259 p.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas: Editora da Unicamp, 1998. 206 p.
- TOLEDO, Caio Navarro de. *ISEB: fábrica de ideologias*. 2.ed. Campinas: Editora da UNICAMP, 1997. 218 p.
- UNAFISCO. *10 anos de derrama: a distribuição da carga tributária no Brasil*. / [elaborado por] Clair Maria Hickman, Evilásio da Silva Salvador. Brasília : Sindicato Nacional dos Auditores – Fiscais da Receita Federal, 2006. 204 p.
- WILLIAMSON, John. Reformas políticas na América Latina na década de 80. *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol. 12, nº 1 (45): 43-49. jan-mar. 1992.

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas (1990)

Setores	Empresas	% Empresa	Vendas	% Venda	*	#	@	Cont. Acion.	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
									% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estrangeir	% ESTAT	Total Estatal
Agropecuária	13	2,6%	3.311,10	1,8%				BRA	100%	3.311,10	0%	-	0%	-
Alimentos	53	10,6%	14.897,10	7,9%		#	@	BRA	65%	9.683,12	35%	5.213,99	0%	-
Automóveis e peças	24	4,8%	14.741,60	7,8%	*	#	@	ESTR	8%	1.179,33	92%	13.562,27	0%	-
Avicultura	1	0,2%	114,30	0,1%				BRA	100%	114,30	0%	-	0%	-
Bebidas e fumo	16	3,2%	6.389,40	3,4%	*	#	@	ESTR	47%	3.003,02	53%	3.386,38	0%	-
Comércio atacadista	14	2,8%	2.923,80	1,6%				BRA	80%	2.339,04	20%	584,76	0%	-
Comércio varejista	22	4,4%	7.258,00	3,8%		#		BRA	100%	7.258,00	0%	-	0%	-
Comunicações	8	1,6%	1.346,90	0,7%				BRA	98%	1.319,96	0%	-	2%	26,94
Confecções	11	2,2%	2.008,80	1,1%			@	BRA	90%	1.807,92	10%	200,88	0%	-
Construção civil	2	0,4%	955,40	0,5%	*		@	BRA	97%	926,74	3%	28,66	0%	-
Construção pesada	23	4,6%	9.619,30	5,1%	*	#	@	BRA	100%	9.619,30	0%	-	0%	-
Distribuição de petróleo	10	2,0%	15.692,20	8,3%	*	#		ESTR	11%	1.726,14	57%	8.944,55	32%	5.021,50
Distribuição de veículos	4	0,008	624,60	0,3%				BRA	100%	624,60	0%	-	0%	-
Eletroeletrônica	37	7,4%	10.283,40	5,5%		#	@	BRA	66%	6.787,04	34%	3.496,36	0%	-
Farmacêutico	4	0,8%	503,70	0,3%				ESTR	20%	100,74	80%	402,96	0%	-
Fertilizantes	4	0,8%	732,20	0,4%				BRA	68%	497,90	6%	43,93	26%	190,37
Higiene e limpeza	9	1,8%	3.255,00	1,7%			@	ESTR	12%	390,60	88%	2.864,40	0%	-
Informática	4	0,8%	2.094,70	1,1%	*			ESTR	35%	733,15	62%	1.298,71	1%	20,95
Madeira e móveis	1	0,2%	262,00	0,1%				BRA	97%	254,14	3%	7,86	0%	-
Máquinas e equipamentos	10	2,0%	1.970,30	1,0%				ESTR	41%	807,82	56%	1.103,37	3%	59,11
Material de escritório	4	0,8%	912,70	0,5%				ESTR	12%	109,52	88%	803,18	0%	-
Material de transporte	9	1,8%	2.688,70	1,4%				BRA	29%	779,72	50%	1.344,35	21%	564,63
Metalurgia	20	4,0%	4.456,90	2,4%				BRA	51%	2.273,02	42%	1.871,90	7%	311,98
Mineração	7	1,4%	2.797,40	1,5%	*		@	ESTATAL	32%	895,17	8%	223,79	63%	1.762,36
Material de construção	15	3,0%	2.325,50	1,2%			@	BRA	58%	1.348,79	42%	976,71	0%	-
Papel e celulose	15	3,0%	3.193,40	1,7%				BRA	79%	2.522,79	21%	670,61	0%	-
Plásticos e borrachas	9	1,8%	2.579,30	1,4%				ESTR	40%	1.031,72	60%	1.547,58	0%	-
Química e petroquímica	53	10,6%	23.759,21	12,6%	*	#		ESTATAL	7%	1.663,14	26%	6.177,39	67%	15.918,67
Serviços de transporte	10	2,0%	4.388,20	2,3%	*			BRA	63%	2.764,57	2%	87,76	26%	1.140,93
Serviços diversos	1	0,2%	132,10	0,1%				BRA	100%	132,10	0%	-	0%	-
Serviços públicos	31	6,2%	22.250,90	11,8%	*	#		ESTATAL	0%	-	0%	-	100%	22.250,90
Siderurgia	14	2,8%	6.841,40	3,6%	*	#		BRA	26%	1.778,76	7%	478,90	67%	4.583,74
Supermercados	24	4,8%	10.010,90	5,3%	*	#		BRA	80%	8.008,72	19%	1.902,07	1%	100,11
Têxtil	11	2,2%	2.080,30	1,1%				BRA	86%	1.789,06	14%	291,24	0%	-
Trading	7	1,4%	1.227,50	0,7%		#		ESTR	40%	491,00	60%	736,50	0%	-
Total	500	100%	188.628,21	100,0%					41%	78.072,03	31%	58.251,07	28%	51.952,19

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas (1994)

Setores	Empresas	% Empresas	Vendas	% Vendas	*	#	@	Cont. Acion.	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
									% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estrangeiro	% Estatal	Total Estatal
Alimentos	51	10,2%	26.262,60	8,2%		#		BRA	59%	15.494,93	41%	10.767,67	0%	-
Automóveis e peças	27	5,4%	33.337,70	10,4%	*	#		ESTR	9%	3.000,39	91%	30.337,31	0%	-
Bebidas e fumo	16	3,2%	12.181,50	3,8%	*	#	@	ESTR	45%	5.481,68	55%	6.699,83	0%	-
Comércio Atacadista	30	6,0%	10.110,30	3,1%		#		BRA	77%	7.784,93	23%	2.325,37	0%	-
Comércio Varejista	51	10,2%	29.624,00	9,2%		#		BRA	82%	24.291,68	18%	5.332,32	0%	-
Computação	4	0,8%	3.093,90	1,0%	*		@	ESTR	30%	928,17	69%	2.134,79	1%	30,94
Comunicações	9	1,8%	2.431,90	0,8%				BRA	100%	2.431,90	0%	-	0%	-
Confecções	7	1,4%	2.147,00	0,7%			@	BRA	92%	1.975,24	8%	171,76	0%	-
Construção	20	4,0%	8.469,90	2,6%				BRA	100%	8.469,90	0%	-	0%	-
Distribuição de Petróleo	10	2,0%	26.090,70	8,1%	*	#		ESTR	23%	6.000,86	44%	11.479,91	33%	8.609,93
Distribuição de Veículos	2	0,4%	392,00	0,1%				BRA	100%	392,00	0%	-	0%	-
Diversos	3	0,6%	729,60	0,2%				BRA	75%	547,20	25%	182,40	0%	-
Eletroeletrônica	29	5,8%	13.512,10	4,2%		#		BRA	66%	8.917,99	34%	4.594,11	0%	-
Energia elétrica	18	3,6%	27.281,20	8,5%	*	#		ESTATAL	0%	-	0%	-	100%	27.281,20
Farmacêutico	7	1,4%	1.835,30	0,6%			@	ESTR	27%	495,53	73%	1.339,77	0%	-
Higiene e Limpeza	13	2,6%	7.265,70	2,3%			@	ESTR	9%	653,91	91%	6.611,79	0%	-
Material de Construção	16	3,2%	4.208,60	1,3%				BRA	68%	2.861,85	32%	1.346,75	0%	-
Material de escritório	2	0,4%	1.628,80	0,5%	*			ESTR	0%	-	100%	1.628,80	0%	-
Material de Transporte	10	2,0%	3.325,40	1,0%				ESTR	37%	1.230,40	63%	2.095,00	0%	-
Mecânica	8	1,6%	2.529,30	0,8%				ESTR	56%	1.416,41	44%	1.112,89	0%	-
Metalurgia	20	4,0%	6.970,10	2,2%				BRA	52%	3.624,45	41%	2.857,74	7%	487,91
Mineração	6	1,2%	4.157,30	1,3%	*		@	ESTATAL	32%	1.330,34	6%	249,44	62%	2.577,53
Papel e celulose	15	3,0%	5.202,40	1,6%				BRA	84%	4.370,02	16%	832,38	0%	-
Plásticos e borrachas	7	1,4%	3.590,30	1,1%				ESTR	42%	1.507,93	58%	2.082,37	0%	-
Química e Petroquímica	60	12,0%	44.218,90	13,8%	*	#		ESTATAL	14%	6.190,65	24%	10.612,54	62%	27.415,72
Serviços de transporte	11	2,2%	7.316,00	2,3%	*			BRA	76%	5.560,16	2%	146,32	22%	1.609,52
Serviços diversos	3	0,6%	1.173,60	0,4%				ESTATAL	19%	222,98	27%	316,87	54%	633,74
Serviços públicos	11	2,2%	7.340,60	2,3%	*			ESTATAL	0%	-	0%	-	100%	7.340,60
Siderurgia	15	3,0%	12.565,90	3,9%	*	#		BRA	95%	11.937,61	5%	628,30	0%	-
Telecomunicações	11	2,2%	9.774,90	3,0%	*			ESTATAL	1%	97,75	0%	-	99%	9.677,15
Têxteis	8	1,6%	2.365,60	0,7%			@	BRA	93%	2.200,01	7%	165,59	0%	-
TOTAL	500	100%	321.133,10	100%					40%	129.416,85	33%	106.052,01	27%	85.664,24

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas (1998)

Setores	Empres sas	% Empresas	Vendas	% Vendas	*	#	@	Cont. Acion.	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
									% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estrangeiro	% Estatal	Total Estatal
Alimentos	45	9,0%	26.078,30	7,1%		#		ESTR	43%	11.213,67	57%	14.864,63	0%	-
Atacado e Comércio Exterior	44	8,8%	45.865,50	12,6%	*	#		BRA	46%	21.098,13	35%	16.052,93	19%	8.714,45
Automotivo	32	6,4%	35.459,70	9,7%	*	#		ESTR	7%	2.482,18	93%	32.977,52	0%	-
Bebidas	18	3,6%	11.041,90	3,0%				BRA	85%	9.385,62	15%	1.656,29	0%	-
Comércio Varejista	53	10,6%	35.551,80	9,7%		#		BRA	62%	22.042,12	37%	13.154,17	1%	355,52
Comunicações	8	1,6%	4.760,30	1,3%				BRA	100%	4.760,30	0%	-	0%	-
Confecções e Têxteis	10	2,0%	3.208,90	0,9%				BRA	84%	2.695,48	16%	513,42	0%	-
Construção	14	2,8%	6.087,60	1,7%			@	BRA	96%	5.844,10	4%	243,50	0%	-
Diversos	1	0,2%	192,60	0,1%				BRA	100%	192,60	0%	-	0%	-
Eletroeletrônico	23	4,6%	13.847,10	3,8%		#		ESTR	21%	2.907,89	79%	10.939,21	0%	-
Farmacêutico	12	2,4%	4.849,10	1,3%			@	ESTR	17%	824,35	83%	4.024,75	0%	-
Fumo	3	0,6%	5.866,50	1,6%	*			ESTR	0%	-	100%	5.866,50	0%	-
Higiene, Limpeza e Cosmético	14	2,8%	8.345,70	2,3%			@	ESTR	11%	918,03	89%	7.427,67	0%	-
Material de Construção	9	1,8%	2.949,80	0,8%				ESTR	66%	1.946,87	34%	1.002,93	0%	-
Mecânica	5	1,0%	1.929,50	0,5%			@	ESTR	27%	520,97	73%	1.408,54	0%	-
Mineração	9	1,8%	5.023,00	1,4%			@	BRA	83%	4.169,09	15%	753,45	0%	-
Papel e celulose	11	2,2%	4.039,30	1,1%				BRA	82%	3.312,23	18%	727,07	0%	-
Plásticos e borrachas	5	1,0%	2.706,80	0,7%				ESTR	37%	1.001,52	63%	1.705,28	0%	-
Química e Petroquímica	40	8,0%	38.202,10	10,5%	*	#		ESTATAL	20%	7.640,42	14%	5.348,29	65%	24.831,37
Serviços	14	2,8%	6.001,60	1,6%				BRA	82%	4.921,31	11%	660,18	8%	480,13
Serviços de transporte	11	2,2%	7.192,10	2,0%				BRA	96%	6.904,42	4%	287,68	0%	-
Serviços públicos	49	9,8%	46.993,70	12,9%	*	#		ESTATAL	21%	9.868,68	14%	6.579,12	65%	30.545,91
Siderurgia e metalurgia	29	5,8%	16.940,20	4,6%		#		BRA	72%	12.196,94	28%	4.743,26	0%	-
Tecnologia e computação	14	2,8%	8.911,40	2,4%			@	ESTR	19%	1.693,17	67%	5.970,64	14%	1.247,60
Telecomunicações	27	5,4%	23.308,90	6,4%	*	#		ESTR	24%	5.594,14	75%	17.481,68	1%	233,09
TOTAL	500	100,0%	365.353,40	100,0%					39%	144.134,18	42%	154.388,71	18%	66.408,05

Fonte: Melhores e Maiores - EXAME (Vários anos) - Elaboração própria

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas (2002)

Setores	Empres as	% Empresas	Vendas	% Vendas	*	#	@	Cont. Acion.	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
									% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estrangeiro	% Estat	Total Estatat
Alimentos, Bebidas e fumo	57	11,4%	34.782,00	10,1%		#		ESTR	46%	15.999,72	54%	18.782,28	0%	-
Atacado e Com. Ext	42	8,4%	37.893,30	11,1%	*	#	@	BRA	45%	17.051,99	31%	11.746,92	24%	9.094,39
Automotivo	32	6,4%	30.525,20	8,9%	*	#		ESTR	14%	4.273,53	86%	26.251,67	0%	-
Comércio Varejista	35	7,0%	22.647,70	6,6%		#		BRA	61%	13.815,10	39%	8.832,60	0%	-
Comunicações	7	1,4%	2.358,20	0,7%				BRA	100%	2.358,20	0%	-	0%	-
confeções e têxteis	8	1,6%	2.575,90	0,8%				BRA	87%	2.241,03	13%	334,87	0%	-
Construção	7	1,4%	685,80	0,2%				BRA	96%	658,37	4%	27,43	0%	-
Diversos	3	0,6%	685,80	0,2%				BRA	73%	500,63	27%	185,17	0%	-
Eletroeletrônico	27	5,4%	11.675,70	3,4%				ESTR	7%	817,30	93%	10.858,40	0%	-
Farmacêutica, Higiene e Cosméticos	18	3,6%	8.062,90	2,4%				ESTR	23%	1.854,47	77%	6.208,43	0%	-
Limpeza	3	0,6%	599,50	0,2%			@	ESTR	0%	-	100%	599,50	0%	-
Material de Construção	16	3,2%	4.596,50	1,3%			@	BRA	60%	2.757,90	40%	1.838,60	0%	-
Mecânica	5	1,0%	2.084,10	0,6%			@	ESTR	27%	562,71	73%	1.521,39	0%	-
Mineração	8	1,6%	5.801,20	1,7%	*			BRA	94%	5.453,13	6%	348,07	0%	-
Papel e celulose	12	2,4%	5.581,30	1,6%				BRA	82%	4.576,67	19%	1.060,45	0%	-
Plásticos e borrachas	6	1,2%	2.503,70	0,7%			@	ESTR	46%	1.151,70	54%	1.352,00	0%	-
Química e Petroquímica	48	9,6%	57.867,80	16,9%	*	#		ESTATAL	21%	12.152,24	21%	12.152,24	58%	33.563,32
Serviços de Transporte	16	3,2%	7.890,70	2,3%				BRA	78%	6.154,75	8%	631,26	14%	1.104,70
Serviços Diversos	16	3,2%	4.377,30	1,3%				BRA	81%	3.545,61	19%	831,69	0%	-
Serviços Públicos	58	11,6%	45.153,10	13,2%	*	#		ESTATAL	16%	7.224,50	36%	16.255,12	48%	21.673,49
Siderurgia e metalurgia	33	6,6%	19.680,80	5,7%		#		BRA	58%	11.414,86	42%	8.265,94	0%	-
Tecnologia e computação	17	3,4%	7.031,50	2,1%				ESTR	18%	1.265,67	73%	5.133,00	9%	632,84
Telecomunicações	26	5,2%	27.791,30	8,1%	*	#		ESTR	42%	11.672,35	58%	16.118,95	0%	-
TOTAL	500	100,0%	342.851,30	100,0%					37%	127.502,41	44%	149.335,97	19%	66.068,74

Fonte: Melhores e Maiores - EXAME (Vários anos) - Elaboração própria

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas (2006)

Setores	Empresas	% Empresas	Vendas	% Vendas	*	#	Cont. Acion.	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
								% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estrangeiro	% Estatal	Total Estatal
Atacado	36	7,2%	79.294,00	10,4%	*	#	BRA	41%	32.851,70	30%	23.885,90	28%	22.556,40
Auto-indústria	35	7,0%	72.111,00	9,5%	*	#	ESTR	6%	4.623,90	94%	67.487,10	0%	-
Bens de Capital	6	1,2%	7.811,50	1,0%			ESTR	34%	2.673,70	66%	5.137,80	0%	-
Bens de Consumo	47	9,4%	76.221,10	10,0%	*	#	ESTR	32%	24.162,09	68%	52.059,01	0%	-
Comunicações	5	1,0%	4.716,40	0,6%			BRA	100%	4.716,40	0%	-	0%	-
Diversos	3	0,6%	1.950,60	0,3%			BRA	72%	1.406,30	28%	544,30	0%	-
Eletrônico	21	4,2%	19.789,40	2,6%			ESTR	13%	2.481,10	87%	17.308,30	0%	-
Energia	43	8,6%	39.767,20	5,2%		#	BRA	38%	15.271,10	27%	10.910,10	34%	13.586,00
Farmacêutico	10	2,0%	7.507,30	1,0%			ESTR	32%	2.428,00	68%	5.079,30	0%	-
Indústria da Construção	12	2,4%	9.711,90	1,3%			BRA	78%	7.594,30	22%	2.117,60	0%	-
Indústria Digital	17	3,4%	14.087,80	1,9%			ESTR	12%	1.671,80	81%	11.462,10	7%	953,90
Indústrias diversas	1	0,2%	444,30	0,1%			ESTR	0%	-	100%	444,30	0%	-
Mineração	12	2,4%	18.275,20	2,4%	*		BRA	89%	16.213,50	11%	2.061,70	0%	-
Papel e Celulose	11	2,2%	10.178,60	1,3%			BRA	77%	7.856,80	23%	2.321,80	0%	-
Plásticos e borracha	3	0,6%	4.064,20	0,5%			ESTR	21%	837,20	79%	3.227,00	0%	-
Produção Agropecuária	14	2,8%	12.049,40	1,6%			BRA	70%	8.381,80	30%	3.667,60	0%	-
Química e Petroquímica	48	9,6%	131.680,30	17,3%	*	#	ESTATAL	20%	25.823,30	17%	22.633,10	63%	83.223,90
Serviços	30	6,0%	21.320,50	2,8%			BRA	53%	11.320,90	13%	2.673,70	34%	7.325,90
Serviços diversos	1	0,2%	529,40	0,1%			BRA	100%	529,40	0%	-	0%	-
Serviços públicos	20	4,0%	50.763,10	6,7%	*	#	ESTATAL	32%	16.135,00	19%	9.424,90	50%	25.203,20
Siderurgia e Metalurgia	37	7,4%	53.480,90	7,0%		#	BRA	57%	30.496,50	40%	21.521,70	3%	1.462,70
Telecomunicações	15	3,0%	50.089,80	6,6%		#	ESTR	42%	21.022,30	58%	29.067,50	0%	-
Têxteis	4	0,8%	3.201,20	0,4%			BRA	100%	3.201,20	0%	-	0%	-
Transporte	16	3,2%	16.357,50	2,1%			BRA	66%	10.749,20	14%	2.216,10	21%	3.392,20
Varejo	44	8,8%	56.091,30	7,4%		#	BRA	58%	32.646,00	42%	23.445,30	0%	-
Total 500	500	100%	761.493,90	100%				37%	285.093,49	42%	318.696,21	21%	157.704,20

Fonte: Melhores e Maiores - EXAME (Vários anos) - Elaboração própria

*** - Setores que tiveram % de participação nas vendas maior do que o % de participação no número de empresas (em ponto percentuais)

- Setores que estiveram entre os n/3 setores com maior participação percentual nas vendas, sendo n o número de setores daquele ano.

@ - Setores que tiveram resultados melhores que a média em pelo menos 4 de 6 indicadores fornecidos pela Revista naquele ano.

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas - Ajustado para mesmos setores (1994)

Setores	% Empresas		Vendas	% Vendas	Controle Acionário	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
	Empresas	Empresas				% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estr	% ESTATAL	Total Estatal
Alimentos, Bebidas e fumo	67	13,4%	38444,1	12,0%	BRA	55%	20.976,61	45%	17.467,49	0%	-
Atacado e Comércio Exterior	40	8,0%	36201	11,3%	ESTR	38%	13.785,79	38%	13.805,28	24%	8.609,93
Automóveis e peças	37	7,4%	36663,1	11,4%	ESTR	12%	4.230,79	88%	32.432,31		
Comércio Varejista	53	10,6%	30016	9,3%	BRA	82%	24.683,68	18%	5.332,32	0%	-
Comunicações	9	1,8%	2431,9	0,8%	BRA	100%	2.431,90	0%	-	0%	-
Confecções e Têxteis	15	3,0%	4512,6	1,4%	BRA	93%	4.175,25	7%	337,35	0%	-
Construção	20	4,0%	8469,9	2,6%	BRA	100%	8.469,90	0%	-	0%	-
Diversos	3	0,6%	729,6	0,2%	BRA	75%	547,20	25%	182,40	0%	-
Eletroeletrônica	29	5,8%	13512,1	4,2%	BRA	66%	8.917,99	34%	4.594,11	0%	-
Farmacêutica, Higiene e Cosméticos e Limpeza	20	4,0%	9101	2,8%	ESTR	13%	1.149,44	87%	7.951,56	0%	-
Material de Construção	16	3,2%	4208,6	1,3%	BRA	68%	2.861,85	32%	1.346,75	0%	-
Mecânica	8	1,6%	2529,3	0,8%	ESTR	56%	1.416,41	44%	1.112,89	0%	-
Mineração	6	1,2%	4157,3	1,3%	ESTATAL	32%	1.330,34	6%	249,44	62%	2.577,53
Papel e celulose	15	3,0%	5202,4	1,6%	BRA	84%	4.370,02	16%	832,38	0%	-
Plásticos e borrachas	7	1,4%	3590,3	1,1%	ESTR	42%	1.507,93	58%	2.082,37	0%	-
Química e Petroquímica	60	12,0%	44218,9	13,8%	ESTATAL	14%	6.190,65	24%	10.612,54	62%	27.415,72
Serviços diversos	3	0,6%	1173,6	0,4%	ESTATAL	19%	222,98	27%	316,87	54%	633,74
Serviços de transporte	11	2,2%	7316	2,3%	BRA	76%	5.560,16	2%	146,32	22%	1.609,52
Serviços públicos	29	5,8%	34621,8	10,8%	ESTATAL	0%	-	0%	-	100%	34.621,80
Siderurgia e metalurgia	35	7,0%	19536	6,1%	BRA	80%	15.562,06	18%	3.486,04	2%	487,91
Tecnologia e computação	6	1,2%	4722,7	1,5%	ESTR	20%	928,17	80%	3.763,59	1%	30,94
Telecomunicações	11	2,2%	9774,9	3,0%	ESTATAL	1%	97,75	0%	-	99%	9.677,15
TOTAL	500	100,0%	321133,1	100,0%	-	40%	129.416,85	33%	106.052,01	27%	85.664,24

Fonte: Melhores e Maiores - EXAME (Vários anos) - Elaboração própria

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas - Ajustado para mesmos setores (1998)

Setores	% Empresas		% Vendas		Controle Acionário	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
	Empresas	Empresas	Vendas	Vendas		% BRA	Total BRA	% ESTR	Total Estrangeiro	% ESTATAL	Total Estatal
Alimentos, Bebidas e fumo	66	13,2%	42.986,70	11,8%	ESTR	48%	20.599,28	52%	22.387,42	0%	-
Atacado e Comércio Exterior	44	8,8%	45.865,50	12,6%	BRA	46%	21.098,13	35%	16.052,93	19%	8.714,45
Automotivo	32	6,4%	35.459,70	9,7%	ESTR	7%	2.482,18	93%	32.977,52	0%	-
Comércio Varejista	53	10,6%	35.551,80	9,7%	BRA	62%	22.042,12	37%	13.154,17	1%	355,52
Comunicações	8	1,6%	4.760,30	1,3%	BRA	100%	4.760,30	0%	-	0%	-
Confecções e Têxteis	10	2,0%	3.208,90	0,9%	BRA	84%	2.695,48	16%	513,42	0%	-
Construção	14	2,8%	6.087,60	1,7%	BRA	96%	5.844,10	4%	243,50	0%	-
Diversos	1	0,2%	192,60	0,1%	BRA	100%	192,60	0%	-	0%	-
Eletroeletrônico	23	4,6%	13.847,10	3,8%	ESTR	21%	2.907,89	79%	10.939,21	0%	-
Farmacêutica, Higiene e Cosméticos e Limpeza	26	5,2%	13.194,80	3,6%	ESTR	13%	1.742,37	87%	11.452,43	0%	-
Material de Construção	9	1,8%	2.949,80	0,8%	ESTR	66%	1.946,87	34%	1.002,93	0%	-
Mecânica	5	1,0%	1.929,50	0,5%	ESTR	27%	520,97	73%	1.408,54	0%	-
Mineração	9	1,8%	5.023,00	1,4%	BRA	83%	4.169,09	15%	753,45	0%	-
Papel e celulose	11	2,2%	4.039,30	1,1%	BRA	82%	3.312,23	18%	727,07	0%	-
Plásticos e borrachas	5	1,0%	2.706,80	0,7%	ESTR	37%	1.001,52	63%	1.705,28	0%	-
Química e Petroquímica	40	8,0%	38.202,10	10,5%	ESTATAL	20%	7.640,42	14%	5.348,29	65%	24.831,37
Serviços	14	2,8%	6.001,60	1,6%	BRA	82%	4.921,31	11%	660,18	8%	480,13
Serviços de transporte	11	2,2%	7.192,10	2,0%	BRA	96%	6.904,42	4%	287,68	0%	-
Serviços públicos	49	9,8%	46.993,70	12,9%	ESTATAL	21%	9.868,68	14%	6.579,12	65%	30.545,91
Siderurgia e metalurgia	29	5,8%	16.940,20	4,6%	BRA	72%	12.196,94	28%	4.743,26	0%	-
Tecnologia e computação	14	2,8%	8.911,40	2,4%	ESTR	19%	1.693,17	67%	5.970,64	14%	1.247,60
Telecomunicações	27	5,4%	23.308,90	6,4%	ESTR	24%	5.594,14	75%	17.481,68	1%	233,09
TOTAL	500	100,0%	365.353,40	100,0%		39%	144.134,18	42%	154.388,71	18%	66.408,05

Fonte: Melhores e Maiores - EXAME (Vários anos) - Elaboração própria

ANEXO - Análise Setorial das 500 maiores empresas - Ajustado para mesmos setores (2002)

Setores	% Empresas		% Vendas		Controle Acionário	BRASILEIRO		ESTRANGEIRO		ESTATAL	
	Empresas	Empresas	Vendas	Vendas		% BRA	Total BRA	% ESTRANG	Total Estr	% ESTATAL	Total Estatal
Alimentos, Bebidas e fumo	57	11,4%	34.782,00	10,1%	ESTR	46%	15.999,72	54%	18.782,28	0%	-
Atacado e Com. Ext	42	8,4%	37.893,30	11,1%	BRA	45%	17.051,99	31%	11.746,92	24%	9.094,39
Automotivo	32	6,4%	30.525,20	8,9%	ESTR	14%	4.273,53	86%	26.251,67	0%	-
Comércio Varejista	35	7,0%	22.647,70	6,6%	BRA	61%	13.815,10	39%	8.832,60	0%	-
Comunicações	7	1,4%	2.358,20	0,7%	BRA	100%	2.358,20	0%	-	0%	-
confecções e têxteis	8	1,6%	2.575,90	0,8%	BRA	87%	2.241,03	13%	334,87	0%	-
Construção	7	1,4%	685,80	0,2%	BRA	96%	658,37	4%	27,43	0%	-
Diversos	3	0,6%	685,80	0,2%	BRA	73%	500,63	27%	185,17	0%	-
Eletroeletrônico	27	5,4%	11.675,70	3,4%	ESTR	7%	817,30	93%	10.858,40	0%	-
Farmacêutica, Higiene e Cosméticos e Limpeza	21	4,2%	8.662,40	2,5%	ESTR	21%	1.853,75	79%	6.808,65	0%	-
Material de Construção	16	3,2%	4.596,50	1,3%	BRA	60%	2.757,90	40%	1.838,60	0%	-
Mecânica	5	1,0%	2.084,10	0,6%	ESTR	27%	562,71	73%	1.521,39	0%	-
Mineração	8	1,6%	5.801,20	1,7%	BRA	94%	5.453,13	6%	348,07	0%	-
Papel e celulose	12	2,4%	5.581,30	1,6%	BRA	82%	4.576,67	19%	1.060,45	0%	-
Plásticos e borrachas	6	1,2%	2.503,70	0,7%	ESTR	46%	1.151,70	54%	1.352,00	0%	-
Química e Petroquímica	48	9,6%	57.867,80	16,9%	ESTATAL	21%	12.152,24	21%	12.152,24	58%	33.563,32
Serviços de Transporte	16	3,2%	7.890,70	2,3%	BRA	78%	6.154,75	8%	631,26	14%	1.104,70
Serviços Diversos	16	3,2%	4.377,30	1,3%	BRA	81%	3.545,61	19%	831,69	0%	-
Serviços Públicos	58	11,6%	45.153,10	13,2%	ESTATAL	16%	7.224,50	36%	16.255,12	48%	21.673,49
Siderurgia e metalurgia	33	6,6%	19.680,80	5,7%	BRA	58%	11.414,86	42%	8.265,94	0%	-
Tecnologia e computação	17	3,4%	7.031,50	2,1%	ESTR	18%	1.265,67	73%	5.133,00	9%	632,84
Telecomunicações	26	5,2%	27.791,30	8,1%	ESTR	42%	11.672,35	58%	16.118,95	0%	-
TOTAL	500	100,0%	342.851,30	100,0%		37%	127.502,41	44%	149.335,97	19%	66.068,74

Fonte: Melhores e Maiores - EXAME (Vários anos) - Elaboração própria