

## **Imperialismo hoje: capital transnacional na estrutura da economia brasileira**

Rubens R. Sawaya

Professor e Coordenador do Programa de Pós-graduação em Economia Política do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUCSP.

Fone: Cel 11-98791.3131 – Fixo 11-3171.2847

Email: [rrsawaya@gmail.com](mailto:rrsawaya@gmail.com) – [rsawaya@pucsp.br](mailto:rsawaya@pucsp.br)

Mariel Liberato Schwartz

Professora Assistente da Escola de Negócios e Hospitalidade das Faculdades Metropolitanas Unidas - FMU.

Fone: (11) 99887-2305

E-mail: [marielliberato@gmail.com](mailto:marielliberato@gmail.com) - [mariel.schwartz@fmu.br](mailto:mariel.schwartz@fmu.br)

## **Imperialismo hoje: capital transnacional na estrutura da economia brasileira**

Dr, Rubens Rogerio Sawaya

Professor e Coordenador do Programa de Pós-graduação em Economia Política do  
Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo –  
PUCSP.

Mariel Liberato Schwartz

Professora Assistente da Escola de Negócios e Hospitalidade das Faculdades  
Metropolitanas Unidas - FMU.

### **Abstract**

Imperialismo hoje está fundado na ação das grandes corporações transnacionais sobre o mundo que materializam o capital como capital individual. Elas controlam a produção e apropriação da mais valia em âmbito global pelo poder que possuem sobre as cadeias de valor que envolvem produção, comercialização, serviços e financiamento. Controlam os Estados dispersos, tanto em países centrais como periféricos pelo uso do poder econômico materializado na ação das instituições multilaterais sob seu comando que buscam justificar e defender as políticas liberalizantes em escala global. Assim invadem as estruturas políticas burocráticas dos Estados para colocá-las sob seu comando. O golpe no Brasil e o que dele decorreu é resultado dessa estrutura global de poder, da ação das grandes corporações transnacionais estrangeiras que dominam o núcleo das cadeias de valor nos setores tecnologicamente estratégicos e buscam ampliar seu espaço. O artigo busca mostrar o quanto a estrutura da economia Brasileira está subordinada a esse grande capital transnacional e suas implicações.

### **Abstract**

Imperialism today is founded on the action of big transnational corporations, the materialization of capital, acting globally. They control the production and they appropriate global value added by the power they hold over the value chains that involve production, trade, services and financing. They have power to influence on the decisions of dispersed States, both in central and peripheral countries, through their economic force embodied in the multilateral institutions under their control that are working to justify and defend their interests on a global scale and, through them, invade the political and bureaucratic structures of States so as putting them under their control. The coup d'état in Brazil is partly a result of this global power structure and the corresponding action of large foreign transnational corporations that dominate high-tech productive value chains in strategic sectors of the country. The purpose of this paper is to show the extent of structural subordination of the Brazilian economy to large transnational capital.

### **Introdução**

Este artigo tem como objetivo de discutir as novas formas de controle do grande capital transnacional sobre os espaços periféricos, ou as novas formas de imperialismo a partir das transformações no movimento do mundial do capital nos anos 1990.

Procura demonstrar como o grande capital transnacional se enraíza na estrutura produtiva de países como o Brasil, sugerindo que há uma nova forma de ação do capital desde após a IIª guerra mundial, quando o grande capital se internacionaliza a partir do centro. Essa nova forma ganha fôlego nos anos 1990 com a reestruturação global do capital e seus impactos sobre a periferia, o Brasil. Argumenta que embora a forma do imperialismo tenha se modificado, o seu conteúdo clássico permanece: a partilha do mundo pelo grande capital agora transnacional, como afirmava Lenin (1987).

Hoje, o grande capital transnacional está enraizado e amalgamado às estruturas produtivas periféricas em aliança com as frações de classe locais ou até mesmo constituindo essas frações de classe, o que garante seu controle e expansão por dentro da estrutura política e econômica.

O Brasil constituiu a sua estrutura econômica dentro do capitalismo moderno nos anos 1950, por meio de políticas de Estado deliberadas. Nessa concepção planejada, o capital, à época multinacional, ocupou a estrutura industrial nos setores de média e alta tecnologia, setores que definem a dinâmica das cadeias de valor a eles conectadas para trás e para frente. O capital nacional participa desse processo de forma subalterna, como sócio menor, ao localizar-se nas partes menos nobres das cadeias, mesmo assim, fortemente dependente de tecnologia importada na forma de máquinas e equipamentos. Assim o grande capital transnacional já nasce no controle.

Nos anos 1990 no Brasil, com as políticas neoliberais de liberalização e privatização, o capital transnacional não apenas se fortalece, como, no processo de reestruturação de suas cadeias globais de valor, elimina ou destrói parte da indústria local (nacional e transnacional) que estava a ele subordinada. A estrutura de empresas estatais nos setores básicos criados nos anos 1950 é, em grande parte, privatizada, à exceção da Petrobras, a maior empresa nacional (com um faturamento equivalente a 6% do PIB em 2016, responsável pela cadeia de petróleo) e a Eletrobrás (geração de energia elétrica). Esse desmantelamento da estrutura produtiva nacional é responsável por uma “inserção negativa” na chamada globalização (ver Veiga e Rios, 2017), perdendo não só parte de seu parque produtivo, mas também participação no comércio mundial nos setores mais nobres na criação de valor.

Nos anos 2000, até 2016, há uma ligeira reversão no processo que se desenrolava nos anos 1990. Há um crescimento na participação de grandes grupos econômicos nacionais na estrutura produtiva, principalmente industrial de engenharia ligados à cadeia do petróleo e aos investimentos em infraestrutura, bem como a nova cadeia de alimentos,

principalmente carnes in natura. Esse crescimento se deu em setores não tradicionalmente ocupados pelo capital transnacional estrangeiro, mas que se tornaram muito relevantes como participantes no valor criado internamente. Por coincidência ou não, serão justamente estes setores que estarão sob fogo cruzado após o impeachment de 2016 para seu desmantelamento ou privatização, o principal deles ligado ao petróleo, tradicional fonte de conflito global.

Para observar o processo, o artigo retoma o processo de internacionalização da década de 1990 e agrega novos dados do período 2000-2016. A conclusão a que se chega a partir da análise dos dados de 2000-16 não era de todo esperada. Esperava-se um crescimento da participação do grande capital estrangeiro na estrutura produtiva nacional, seguindo o padrão da década de 1990. Não se esperava que os grandes grupos estrangeiros perdessem participação principalmente na indústria; se esperava que isso tivesse ocorrido por conta de políticas nacionalizantes, mesmo que tímidas. É interessante verificar o resultado dessas políticas (e em parte devido também à novidade da descoberta de petróleo) no crescimento de grandes grupos industriais nacionais que não disputavam o espaço com o grande capital transnacional. Mais interessante é notar que serão justamente esses grandes grupos nacionais que se tornam alvos dos ataques destrutivos após o impeachment de 2016. O poder do capital transnacional desde dentro, integrado às frações de classe internas, parece fazer enorme pressão para controlar esses setores (petróleo e construção pesada) ou impedi-los de ter algum protagonismo internacional (carnes e construção pesada). O impeachment parece ser sua face.

Este artigo está dividido em partes. Na primeira procuramos demonstrar o que caracterizava o imperialismo clássico, para, na segunda parte mostrar como ele modifica sua forma de ação principalmente a partir das políticas neoliberais dos anos 1980 que impactam o Brasil nos anos 1990. Na terceira parte, procura-se mostrar como esse capital, agora transnacional, atua no mundo ao modificar a forma de funcionamento de suas cadeias de valor e conta a história do processo de criação da estrutura produtiva brasileira com foco nas modificações pelo fortalecimento do capital transnacional nos anos 1990 pelas políticas neoliberais. A quarta parte, analisa com dados os 200 maiores grupos econômicos que atuam no Brasil, o que ocorreu nesse período de crescimento com a estrutura produtiva nacional.

### **Do Imperialismo clássico ao imperialismo ‘desde de dentro’**

A ideia de imperialismo desde dentro tem como objetivo demonstrar como, a partir do imperialismo clássico, o processo de acumulação de capital mundial se transforma, modificando a forma de imperialismo, ou as formas de controle do capital sobre o mundo. O capitalismo continua sendo caracterizado pelo “domínio de grandes grupos monopolistas” sobre o mundo como afirmava Lenin (1987, p.81), este é seu “conteúdo”. O conteúdo continua sendo a partilha do mundo pelo grande capital transnacional, a forma como isso ocorre é que parece ter se alterado. Agora, esse poder sobre o mundo é exercido por dentro das estruturas produtivas e das estruturas de poder em cada Estado onde o capital enraíza seu centro de comando, nos países em que distribui suas estruturas produtivas e de comercialização, suas cadeias de valor.

A partir das transnacionalização do capital, a partilha do mundo deixa de ser predominantemente entre Estados-potência para se tornar uma partilha entre os próprios capitais transnacionais que ocupam os espaços globais e procuram controlar o próprio Estado em cada espaço, adentrar seus aparelhos, compor sua burocracia técnica e, assim, exercer seu poder de comando ‘desde de dentro’, influenciando nas estratégias e nas políticas econômicas em cada local. O capital transnacional conecta-se e busca o controle de cada Estado no local em que atua. Assim, toma a aparência de nacional (em cada lugar), na medida em que constitui alianças com as frações de classe locais que possuem o controle na aparência.

A lógica do imperialismo que se toma aqui como clássica está nos textos de Luxemburg (1983) e Lenin (1987). De forma simplificada, ambos partem das contradições internas do processo de acumulação de capital em seu espaço, o que impele e obriga cada capital individual a buscar novos espaços de acumulação a partir de seu centro de origem. Lenin é mais enfático em afirmar que o imperialismo, como movimento de expansão do capital, é resultado dos processos de concentração e centralização (capital monopolista) nos Estados do centro. Trata-se do movimento das grandes corporações, grandes grupos produtivos e bancários unidos em aliança simbiótica, atuando como capital financeiro, corporação financeirizada (Chesnais, 2016 p. 108-9), o que “torna essa superioridade de um punhado de enormes empresas ainda mais esmagadora” (Lenin, 1987 p. 17). Para ele, é esse capital centralizado que organiza a acumulação de capital produtivo sob a lógica do capital financeiro que, por seu poder produtivo e financeiro, ocupa os espaços relevantes para acumulação no mundo. Imperialismo é o resultado desse capital centralizado não encontrar mais espaço para acumulação em seu país de origem e, por isso, caracteriza-se pela exportação de “capitais para o estrangeiro, para os países

subdesenvolvidos ... [o que] resulta da maturidade do capitalismo em certos países...” (Lenin, 1987, p. 61). O excedente de capital nos países avançados precisa encontrar novas aplicações rentáveis para manter o processo de valorização.

Lenin está tratando do imperialismo em sua forma originária focado nas exportações de bens de capital e de consumo a partir do centro a fim de garantir a continuidade do processo de acumulação ampliada que, pelas contradições internas que a própria acumulação gera (superprodução, superacumulação), deve ocupar novos espaços no mundo. Luxemburg havia partido da mesma lógica, apesar de dar maior ênfase às contradições e menor ênfase à grande corporação (monopolista) atuando pela lógica do capital financeiro. Ambos, por conta do momento em que escreviam (Luxemburg publica em 1912 e Lenin em 1917), fundam suas análises no processo de internacionalização do capital, da expansão a partir do centro para a periferia, conectados aos problemas de realização nos países do centro do capitalismo. Como afirma Lenin “... a exportação de capitais torna-se meio de fomentar a exportação de mercadorias” (1987, p. 63-4).

“Antes de mais, os grupos de monopólios capitalistas-cartéis, sindicatos, trustes, partilhavam o mercado interno entre si (...). Porém, em regime capitalista, o mercado interno interliga-se ao externo. Há muito que o capitalismo criou um mercado mundial. E, à medida que aumentava as exportações de capitais e se ampliavam, por todas as formas, as relações com o estrangeiro, ... assim com as ‘zonas de influência’ dos maiores grupos monopolistas, as coisas caminharam naturalmente para um acordo universal entre estes últimos, para a formação de cartéis internacionais. Este novo grau de concentração, à escala de todo o mundo, do capital e da produção, é infinitamente mais elevado do que o de períodos anteriores” (Lenin, 1987 p.66).

Para Lenin, esse processo de expansão do capital em seu movimento de ocupação dos espaços no mundo ocorre por meio da relação simbiótica entre o grande capital privado e seus Estados de origem. ...“os monopólios privados e os monopólios de Estado, se interpenetram, não sendo mais do que elos da luta imperialista entre os maiores monopólios pela partilha do mundo” (Lenin, 1987 p.71). A política colonial, a ocupação de “territórios desocupados do ... planeta” é o que caracteriza esse imperialismo, é “fase do desenvolvimento capitalista” que resulta na luta pela partilha do mundo (Lenin, 1987 p. 77). Claro que Lenin (assim como antecipara Luxemburg em 1912) tinha como pano de fundo a primeira guerra mundial entre as potências centrais (Estados), em simbiose com seus grandes capitais em processo de ocupação de espaços no mundo, ou de partilha do mundo (Lenin, 1987 p. 80). E, “o que constitui a própria essência do imperialismo é a

rivalidade entre grandes potências com vista à hegemonia ... para enfraquecer o adversário” (Lenin, 1987 p.90).

No sentido exposto a lógica imperialista descrita por Lenin, apesar de sua atualidade em termos de seu “conteúdo”, sua ‘forma’ ainda está fundada na disputa entre potências e seus capitais nacionais, base da “partilha do mundo”. O processo descrito por Lenin ocorreu e ocorre hoje, mas seria preciso avaliar o que se modifica em sua ‘forma’. Hoje o capital é muito mais transnacionalizado, mesmo quando se compara com o período pós IIª guerra mundial. Apensar de um aparente retorno à lógica de disputa recente entre potências como EUA, Alemanha e China, sua ‘forma’ é diferente. Mas, vale destacar que, como afirmava Lenin, os grandes capitais monopolistas se organizam e gravitam em torno de “acordo universal entre estes [grupos monopólicos]” que hoje se materializam em instituições supranacionais (World Economic Forum, Bildeberg Conference, Trilateral Commission, International Chamber of Commerce – ver Carroll, 2010, p.40).

Apensar de o processo de internacionalização de capital já ocorrer desde o final do século XIX e início do século XX (lógica ainda presente nas análises de Luxemburg e Lenin), era ainda dominado pela lógica exportadora de excedentes de capitais e mercadorias dos países do centro para a periferia, bem como pelo controle sobre as matérias primas dos países periféricos. A partir da IIª guerra mundial, o capital passa por amplo processo de internacionalização produtiva por meio de investimentos diretos (IDE) de corporações do centro na periferia. Abrem-se filiais de grandes grupos multinacionais nesses espaços. Assim é criada a estrutura industrial na América Latina. No Brasil, esse capital ocupa o espaço dos setores de média e alta tecnologia em bens de consumo duráveis (como se destacará adiante) tomando a aparência de “nacional” ou “sem pátria”, em aliança com frações da burguesia local.

O movimento descrito por Lenin ainda era o resultado da ação simbiótica entre a grande corporação de determinado país do centro com seus Estados de origem. Até a década de 1970/80, essa relação era clara e, por isso, se podia chamar esse capital de “multinacional” diante de sua conexão direta a um determinado Estado. Também estava mais próximo da lógica imperialista de Lenin, mesmo não mais se tratando, predominantemente, de relações comerciais ou do interesse exclusivo sobre matérias primas. Esse grande capital multinacional que se instala no Brasil tem por objetivo (até hoje) ocupar o mercado brasileiro e da América do Sul, ou “exportar desde dentro”. Denomina-se esse processo descrito por Palloix (1971) de internacionalização de capital

que consiste, basicamente, na abertura na periferia de filiais de grandes corporações originárias nos países centrais.

### **Imperialismo ‘desde dentro’**

A partir das políticas neoliberais da década de 1980, que tomam corpo no mundo na década de 1990, políticas demarcadas pelo “Consenso de Washington”, a ‘forma’ do movimento do capital no mundo se modifica, não seu “conteúdo”. A estratégia de ocupação (a partilha) dos espaços globais pelas grandes corporações se modifica. O lugar dos Estados dos países centrais se modifica. Os Estados subordinados continuarão relativamente sem “independência política” como já aparecia em Lenin (1987, p.81), mas as formas de controle sobre eles se modificam, assim como a relação entre o capital e os Estados dos países centrais. As mudanças no mundo ocorrerão principalmente ao longo dos anos 1990 com o processo de centralização global do capital que toma lugar com as políticas de liberalização (Sawaya, 2018).

Um dos elementos que demarcam essa mudança é a transformação do capital multinacional em transnacional (ver Sklair, 2001 p.48) ao longo da década de 1990. Processos de fusões, aquisições e joint ventures entre as grandes corporações que caracterizaram o IDE entre os próprios países do centro fortalecem a lógica do capital financeiro constituído em grandes holdings aparentemente sem pátria. Ao longo dos anos 1990, empresas Norte-americanas se fundem, compram ou realizam parcerias com empresas Europeias, o que embaralha a nacionalidade original dos grandes grupos, bem como turva a relação simbiótica entre o Estado nacional e capital nacional que caracterizava a época de Lenin. O capital transnacional perde a base nacional e se conecta à vários Estados centrais. No centro do sistema, o capital parece perder a pátria originária (ver Sklair, 2001 e Carroll, 2010), embora continue centralizado nos países que compõem o espaço da Triade (EUA, Europa e Ásia).

Os Estados enquanto entidades fundamentais não se enfraquecem em sua conexão com capital agora transnacional, nem perdem seu papel tradicional, institucional e político, no processo de acumulação. O capital não existe sem Estado. O que se modifica é que agora o capital precisa se conectar a cada Estado local onde se instala, precisa deter o poder e controle sobre as instituições locais, seus espaços concretos de acumulação. Os Estados continuam sendo locais, o capital não (ver Wood, 2003 e 2014). As grandes corporações transnacionais atuam em simbiose com cada Estado, em cada local. São esses



Estados que implementam e criam as bases institucionais estruturais, que realizam as políticas econômicas para a acumulação de capital em cada espaço. O capital se tornou transnacional, mas sua atuação em cada território depende das políticas locais, portanto, das alianças com frações da burguesia local, do controle sobre os Estados.

“O Estado nacional continua sendo a mais importante forma territorial delimitada à qual as redes de produção estão incorporadas. Todos os elementos de uma rede de produção [global] são regulamentados em algum tipo de estrutura política cuja unidade básica é o Estado nacional, mas que também abrange instituições supranacionais como o Fundo Monetário Internacional e a Organização Mundial do Comércio, grupos econômicos regionais, como União Europeia ou o Acordo de Livre Comércio da América do Norte, e os Estados ‘locais’ em escala subnacional” (Dicken, 2007 p.39).

Dessa forma, a lógica imperialista se modifica em relação à sua ‘forma’ tradicional. O controle e o poder de fora, de outro Estado sobre um Estado subordinado, não é mais a forma predominante. O poder do capital precisa ser exercido dentro de cada Estado, por dentro de suas instituições, com apoio de classes ou frações de classe locais. O capital precisa controlar as instituições, a burocracia, os aparelhos de Estado. Por isso os conflitos predominantes deixam de ser entre países (guerras tradicionais) e tornam-se disputas entre as frações de classe dentro de cada país, tornam-se movimentos antagônicos em disputa pelo controle do espaço nacional, muitas vezes desembocando em guerra civil na luta pelo controle dos aparelhos de Estado.

Portanto, não predomina mais a disputa entre os países centrais, via militar na partilha do mundo. Os capitais transnacionais em disputa adentram cada Estado Nacional periférico. Para isso utilizam a estrutura de poder global bem como por vezes os Estados dos países centrais. Os capitais transnacionais fortalecem as estruturas de poder global, instituições supranacionais que têm o papel de influenciar, pressionar e cooptar diretamente os Estados tanto do centro como da periferia para garantir seus interesses. Os centros de controle do grande capital estão localizados nesses espaços/Estados centrais. Os Estados estão dispersos, os centros de controle e lobby do capital transnacional não – a produção está dispersa. Os interesses das corporações transnacionais são representados por instituições supranacionais que pressionam mundialmente os Estados nacionais dispersos.

### **Reestruturação das cadeias de valor e apropriação da mais valia**

Se os sistemas institucionais e o controle das grandes corporações são centralizados, a estrutura produtiva e de comercialização se tornaram descentralizadas. A partir da pressão sobre os Estados para a adoção de políticas liberalizantes capitaneada pelas instituições supranacionais, ao longo da década de 1990 o grande capital transnacional se reestruturou globalmente, suas cadeias globais de valor. Redistribuiu suas estruturas produtivas e comerciais pelo mundo, com controle centralizado.

Estas estruturas espalhadas pelo mundo, filiais ou não, são controladas desde o centro. Empresas ou grupos localizados nos nódulos das cadeias definem a estratégia e controlam o valor criado “dentro de redes de produção e distribuição distribuídas geograficamente” (Dicken, 2007 p.125). Relações contratuais (de fornecimento e comercialização), para além da propriedade direta, definem o controle sobre preços e quantidades, garantindo a concentração da mais valia criada na empresa líder. “Uma empresa transnacional (ETN) é aquela que tem o poder de coordenar e controlar operações em mais de um país, mesmo que não seja proprietária delas. ... [elas têm a] possibilidade de coordenar e controlar vários processos e transações em redes de produção transnacionais, dentro de diversos países, ... [e] de se beneficiar com as diferenças geográficas” de modo a formatar a geoeconomia internacional”. Enquanto os Estados são essencialmente localizados territorialmente, as redes de produção não são. (Dicken, 2007, p. 125)

O grande capital transnacional centralizado distribuiu estrategicamente partes de sua cadeia de valor em alguns países do centro (partes nobres e de elevado poder de controle), onde também está seu centro de controle, e em países da periferia segundo suas estratégias mercadológicas, custos de produção e localização geográfica. O controle é centralizado. Atua por meio de “empresa líder” que tem o poder “para definir e impor parâmetros dos contratos e subcontratos em sua cadeia de fornecimento” (Altenburg, apud Veiga e Rios, 2017 p. 19). Esse poder está baseado na propriedade de marcas, de tecnologias, na informação sobre mercados e produtos. “Lead firms tend to have power in GVCs, in part, because they select and place orders from suppliers. Because suppliers tend to produce to the specifications of lead firms, they have fewer unique competencies, tend to exert less power in the chain, and earn lower profits” (UNCTAD, 2010 p.9).

Sob o ponto de vista dos países periféricos, essa lógica eleva o risco de “excessiva dependência de um país em relação às estratégias de empresas transnacionais líderes da cadeia” faz com que as empresas subordinadas, filiais ou subcontratadas, fiquem em

posições subalternas, em tarefas ou atividades onde a concorrência é grande e que podem ser transferidas a outras em outros lugares ou empresas que compõem a rede internacional de fornecedor da empresa líder (referindo-se ao World Development Report 2013 UNCTAD, Veiga e Rios, IPEA, 2017 p. 27).

Essa ação do grande capital transnacional sobre o mundo modifica a forma do imperialismo tradicional, embora não seu conteúdo. Modifica o papel dos Estados Nacionais que se relacionam com o capital transnacional que se torna em parte subordinado aos interesses formulados no âmbito das instituições supranacionais que atuam como lobistas e impõe políticas tanto para os Estados do centro como da periferia. As grandes corporações transnacionais utilizam o poder dos Estados do centro bem como as instituições supranacionais para exercer seu poder sobre a periferia. Esse poder passa a ser exercido por dentro dos Estados em que a ETN atua. Por isso, o controle e interferência política ocorrem de outra forma. possuir o controle sobre os Estados locais, sobre as políticas econômicas e instituições é a forma de garantir a estabilidade política, institucional, taxas de câmbio compatíveis e liberdade comercial para a acumulação de capital global liderada pela grande corporação transnacional. As políticas econômicas nacionais devem ser, portanto, controladas para garantir a extração de valor de estruturas produtivas espalhadas pelo mundo.

### **Estrutura produtiva brasileira – o controle por ETN**

O desenvolvimento econômico brasileiro tem como marca o processo de industrialização induzida a partir da estrutura institucional que aparelhou o Estado nos anos 1950. Por meio do chamado Plano de Metas, o Brasil constituiu sua a estrutura produtiva fundada no chamado “Tripé de Acumulação”, resultado do planejamento que envolveu o Estado, capital privado nacional e multinacional. O objetivo era internalizar as cadeias de valor e assim constituir uma estrutura industrial endógena.

No “tripé”, o Estado teve como responsabilidade os investimentos nos setores básicos (siderurgia, químico, energia, mineração, transportes, telecomunicações e alguns bens de capital – criou grandes empresas Estatais); o capital privado multinacional estrangeiro foi atraído para o país com a incumbência de ocupar-se da produção de bens de média e alta tecnologia (bens de consumo duráveis e alguns bens de capital); o capital privado nacional permaneceu responsável pelo investimentos em setores de média e baixa tecnologias (bens de consumo não duráveis), onde já possuía certo protagonismo, bem

como passou a atuar como fornecedor de partes peças e componentes para as empresas multinacionais que aqui se instalaram, ocupando os andares inferiores das cadeias de valor que se constituíram em território nacional. Seguiu-se assim a estratégia de substituição de importações proposta pelo Plano de Metas. A produção agrícola continuava à encargo dos grandes produtores nacionais rurais, grandes proprietários de terra, historicamente relacionados à produção de produtos de exportação (café, açúcar – a soja e o milho só se tornaram eixos centrais na década de 1990). Até a década de 1980, essa foi a estrutura produtiva brasileira.

Como resultado a estrutura econômica brasileira já nasce fortemente conectada ao capital estrangeiro. Já nos anos 1970 a “...economia brasileira tinha ... um dos maiores graus de internacionalização da produção do mundo. ... O Brasil ocupou a sexta posição no ranking mundial ... do grau de desnacionalização da indústria de transformação”. As empresas estrangeiras ocupavam 32% da produção industrial no final dos anos 1970” (Gonçalves 1999, p. 61-3). A participação das empresas estrangeiras nas vendas da indústria alcançava 83% em material elétrico, 78% em material de transporte, 44% em química, farmacêutica e perfumaria, 38% em borracha e plásticos, 34% em mecânica (Gonçalves, 1999, p.63).O capital estrangeiro multinacional já ocupava os nódulos estratégicos da cadeia de valor, ou cadeia de produção, principalmente nos setores de média e alta tecnologia, a produção de bens de consumo duráveis.

O capital privado nacional ocupava, desde o início, uma posição subordinada como fornecedor de partes peças e componentes do grande capital estrangeiro. Nos setores da indústria tradicional de bens de consumo não duráveis, destacavam-se empresários nacionais, em grande parte constituídos por migrantes que vieram ao país na primeira metade do século XX. Esses setores tradicionais dependiam da dinâmica do emprego e renda criados nos setores de mais elevada tecnologia e produtividade. O setor agrário-exportador permanecia em mãos dos grandes latifúndios.

O Brasil, conforme percebido por Amsden (2004), adotou uma estratégia de desenvolvimento pela “aquisição” de tecnologia ao atrair o IDE. Mesmo a tecnologia empregada nos níveis inferiores das cadeias de valor era predominantemente importada, incorporada em máquinas e equipamentos. Assim, desde o início, como resultado dessa estratégia de substituição de importações, embora o Brasil tenha internalizado em parte as cadeias de valor, abriu mão do controle sobre seus principais nódulos que estruturam os setores dinâmicos que são dominados pelo capital multinacional. Definiu assim sua forma de inserção e subordinação no processo mundial de acumulação de capital sob

controle do grande capital que se tornará transnacional por fusões e aquisições globais na década de 1990.

A grande transformação daquela estrutura criada nos anos 1950, e fortalecida no ciclo de crescimento dos anos 1970, ocorre nos anos 1990. As políticas de abertura e liberalização fortaleceram o poder do capital transnacional na estrutura produtiva brasileira. Foi um processo largamente analisado e quantificado em diversos trabalhos (Gonçalves, 1999 e 2000; Laplane, Coutinho e Hiratuka 2003; Lacerda 2000; Laplane e Sarti, 1997) que deixam claro o desmonte da antiga estrutura industrial e a intensificação da participação do capital transnacional, tanto na indústria como no comércio e serviços.

O desmonte da estrutura, ocorre não só o deslocamento do capital nacional por fusões e aquisições e abertura comercial que inviabiliza sua participação mesmo em setores tradicionais, mas também pela destruição da estrutura produtiva Estatal no processo de privatização. Foram privatizados setores básicos como mineração, mas principalmente setores produtivos de média e alta tecnologia localizados em nódulos importantes das cadeias nacionais de valor, setores que geravam receitas, principalmente siderurgia, química e petroquímica, energia e telecomunicações. As únicas e mais importantes empresas estatais que não foram privatizadas são a Petrobras (cadeia de petróleo) e a Eletrobrás (geração de energia elétrica).

Assim, o capital transnacional – que já ocupava de forma independente os setores de média e alta tecnologia – se fortalece, não só pela ampliação de seu espaço na estrutura produtiva nacional, nos nódulos de controle das cadeias de valor, mas principalmente por sua integração produtiva no processo de reestruturação de suas cadeias globais de valor, tanto horizontalmente como verticalmente. Essa integração global desmantela a estrutura, destrói cadeias completas de valor que haviam sido montadas em território nacional e que eram capazes de produzir completamente determinados produtos internamente (veículos automotores, por exemplo), mesmo que sob controle transnacional.

Tomado os dados das 500 maiores empresas do Brasil, Gonçalves (1999, p.135) demonstra como o processo de internacionalização da estrutura produtiva brasileira pela participação do capital estrangeiro cresce ao longo dos anos 1990 passando de 32% das vendas totais em 1994 para 36% em 1997 com destaque para veículos (91% para 95%), informática (69% para 81%), farmacêutica (73% para 79%), plásticos e borracha (58% para 62%), com uma ligeira redução em higiene e limpeza (91% para 87%). Também, segundo Hiratuka (2015 p.26) a participação do capital estrangeiro nas vendas das quinhentas maiores empresas no Brasil passa de 33,8% em 1995 para 46,1% em 2000,

enquanto, na mesma base, a participação das empresas de capital nacional cai de 42,6% para 35,3% e as estatais de 23,6% para 18,6%, esse último grupo em decorrência da privatização. Segundo ainda Gonçalves (2000, p.110), “a indústria automobilística foi ... a que realizou ... processo de reestruturação mais significativo nos anos 1990 ... setor dominado por grandes empresas estrangeiras e que se beneficiou do comércio intra-firmas”, matriz-filial. Isso demonstra que as corporações transnacionais aproveitaram a adesão do Brasil às políticas neoliberais do Consenso de Washington para elevar sua participação na estrutura produtiva brasileira, bem como para transformá-la.

Analisando esse processo de internacionalização da estrutura produtiva, principalmente na indústria na década de 1990, Laplane, Coutinho e Hiratuka (2003) se perguntam se essa elevação da participação das ETNs teriam levado à uma integração positiva do Brasil na economia mundial, como defendiam as teorias baseadas no Consenso de Washington que afirmavam bastar abrir a economia – fazer a “lição de casa” com políticas de estabilização de preços e taxas de câmbio – para que o crescimento com IDE ocorresse e promovesse o processo de “convergência” no sentido dos países desenvolvidos. Os autores demonstram que isso não apenas não ocorreu, como o país passou a ser mais dependente de importações, desestabilizando a Balança de Transações. Provocou a desindustrialização e o desmantelamento do parque industrial de fornecedores privados nacionais. As ETNs aqui instaladas passaram a importar componentes de fornecedores mundiais para montar produtos com o objetivo de vender no mercado interno e da América do Sul. Por isso acabou por tornar negativo o saldo do Balanço de Transações.

Sarti e Hiratuka (2010, p.12) demonstram a baixa propensão a exportar por parte das empresas estrangeiras dos setores químicos, produtos de informática e equipamentos de telecomunicações e a elevada propensão a importar de suas matrizes transnacionais localizadas nos países desenvolvidos, principalmente os componentes mais sofisticados e de maior valor agregado. As empresas estrangeiras dos grupos automobilístico, máquinas e equipamentos e alguns segmentos de higiene e limpeza também têm elevada propensão a importar dos países centrais para venda no Brasil e na América do Sul (Mercosul).

“Pode-se concluir que a maior parte das filiais instaladas no Brasil ajustaram suas estratégias a um ambiente mais aberto com elevada compra de insumos e alguns produtos mais sofisticados tecnologicamente da matriz com o objetivo

de atender o mercado interno ... e em menor medida... o Mercosul” (Sarti e Hiratuka, 2010, p.13).

Ao longo da década de 1990 a participação do Brasil nas exportações mundiais caiu de 0,91% para 0,86%, o que Gonçalves chama de “inserção regressiva no comércio mundial” (Gonçalves, 2000 p. 95). Além disso,

“... a internacionalização [brasileira] consistiu na transferência de propriedade de empresas nacionais para investidores estrangeiros ... [o que] aprofundou a participação estrangeira na indústria brasileira e desnacionalizou atividades de serviços anteriormente dominadas por empresas de capital nacional públicas ou privadas” (Sarti e Laplane, in Laplane et al, p.49).

A entrada do Brasil no neoliberalismo acentuou o processo estrutural de desnacionalização e acabou por provocar desindustrialização. Elevou o poder de controle das grandes corporações sobre as cadeias de valor que se tornaram globais, mas não com produção nacional, mas importada, com uma inserção negativa na economia mundial. As corporações transnacionais libertaram-se das estratégias nacionais de desenvolvimento produtivo e tecnológico, mesmo porquê essas políticas estratégicas foram abandonadas pela adoção ao neoliberalismo. Sobrou para o capital nacional segmentos menos nobres, de baixo valor agregado, ou aqueles que geograficamente devem ter sua produção aqui localizada por questões técnicas, logísticas, etc.

Do lado da estrutura produtiva de bens de consumo não duráveis, onde havia um predomínio de grupos nacionais, as consequências das políticas neoliberais de abertura comercial, taxas de câmbio valorizadas, queda de tarifas, levam também a uma forte perda de competitividade para importações, resultando em um processo de desmonte do parque industrial, mesmo em setores de média e baixa tecnologia. Soma-se a isso o advento da China que aparece na década de 1990 atuando de forma agressiva nesses setores (vestuário e têxtil, principalmente) como enorme produtividade e escala, o que torna, a partir das políticas de liberalização, praticamente impossível às empresas de capital privado nacional competirem. A indústria brasileira calçadista e de vestuário nacional que havia sido exportadora nos anos 1980 para Europa e EUA se desmantela. Assim aprofunda-se o processo de desindustrialização nesses segmentos.

Dessa forma, no início dos anos 2000 a estrutura produtiva brasileira já havia se transformado. A perda de poder e controle tanto do Estado como do capital privado nacional sobre as cadeias de valor já estava estabelecida. O capital transnacional se

fortalece no controle das cadeias internas de valor, não exatamente porque ultrapassou o capital nacional em termos de participação no faturamento como se verá, mas principalmente porque controla os setores mais dinâmicos, de média e alta tecnologia, aqueles que estão nos nódulos das cadeias. Passam assim a ter o poder de controlar preços e quantidades de fornecedores e revendedores de modo a elevar sua capacidade de apropriação sobre o valor excedente.

Os grupos produtores de bens primários (minérios e agrícolas) de exportação seguem sendo nacionais. Nesse setor, o crescimento do poder do capital estrangeiro se deu pelas pontas da cadeia, onde estão os nódulos de controle sobre valor criado. De um lado, ocuparam os seguimentos da indústria química e genética como fornecedores de fertilizantes, defensivos e sementes com elevado conteúdo importado; de outro os grandes *traders* elevaram seu poder de controle sobre a comercialização internacional dos produtos. Mantém-se nacional apenas a produção, o plantio. Os produtores são espremidos nos dois lados da cadeia de valor. Com o boom mundial de commodities iniciado no final da década de 1990, todos saíram beneficiados.

No final da década de 1990 o Brasil deixa de ser exportador de produtos manufaturados (60% das exportações nos anos 1980) para se tornar exportador de commodities, principalmente para a China, participando da parte menos nobre dessa cadeia de valor em atividades de baixo valor agregado.

A onda de neoliberalismo da década de 1990 varreu a antiga estrutura produtiva nacional. O capital estrangeiro apenas não ultrapassou em importância o faturamento do capital nacional (público e privado) porque restaram, no campo da média e alta tecnologia, sob controle nacional (e estratégico), os setores de Petróleo (que tem seu nódulo de controle na Petrobras), a produção de energia elétrica (Estatual Telebrás que controla a geração hidrelétrica – a comercialização já havia sido privatizada nos anos 1990), engenharia e construção civil pesada (infraestrutura) e, aeronáutica (Embraer, antiga empresa Estatal fabricante de aviões médios e pequenos foi privatizada, mas o Estado detém uma “Golden Share”). Esses são, não por coincidência, os setores hoje sob ataque do grande capital transnacional, ataque que ocorre por dentro dos próprios aparelhos de Estado.

## **Anos 2000 o que se modifica no Brasil**



O processo de participação do capital estrangeiro na estrutura produtiva brasileira diminuiu de ritmo ao longo da década de 2000 até 2016. Analisando-se a amostra dos 200 maiores grupos econômicos nos setores comércio, serviços, indústria e financeiro há uma perda de participação do capital estrangeiro no total de vendas. Esse movimento é principalmente resultado queda na participação desse capital na indústria e no setor financeiro. São responsáveis por isso na indústria: o crescimento da Petrobras e das empresas envolvidas em sua cadeia de valor com a política de “fornecedores nacionais”; a política de fortalecimento de determinados setores nacionais por meio do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) que fortalece o setor de alimentos, principalmente no seguimento de carnes de exportação; o crescimento das empresas de engenharia pesada fortalecidas pelos investimentos públicos e privados em infraestrutura, mas que também participam da cadeia de valor como fornecedores nacionais criada por investimentos da Petrobras.

Esse movimento segue as mudanças nas políticas econômicas e estratégicas, principalmente no período 2002-2010 que colocaram a economia brasileira em trajetória ascendente. Em 2010 o crescimento do PIB atingiu quase 10% (taxa mensal anualizada no final do ano), enquanto a média de crescimento do período foi de 4,5%. Entre 2011 e 2014 houve uma desaceleração gradativa no crescimento, enquanto que a partir de 2015 o país entra em uma recessão brutal acumulando em dois anos (2015-16) quase 8% de queda. Até 2015, a taxa de desemprego caiu constantemente e atingiu seu mais baixo nível em torno de 5%. O estoque de dívida pública como proporção do PIB no período todo também caiu de forma consistente até 2014.

Como para este artigo o que interessa são as transformações estruturais que ocorrem na economia, a crise econômica criada por erros políticos e pela própria crise política a partir de 2015, não foi suficiente para modificar o panorama da estrutura produtiva nacional. De qualquer forma, as mudanças ocorridas no período permitem uma ligação com o que ocorrerá a partir de 2015 e, principalmente em 2016, quando os setores nacionais que haviam ganhado projeção e participação na estrutura da economia Brasileira entram no foco da privatização ou desmantelamento, entraram no foco do capital transnacional

Alguns fatos estilizados explicam o movimento de expansão da economia brasileira no período analisado: o crescimento nos investimentos públicos e privados em infraestrutura financiados por Bancos Públicos com forte efeito multiplicador sobre a economia, com impacto positivo para o crescimento das grandes empresas nacionais de

engenharia; o boom de commodities (agrícolas e minerais) de exportação, principalmente para a China, ligado à elevação de preços e quantidades exportadas que garantiu conforto no saldo das contas externas ao longo do período; a implantação de uma política ativa de redistribuição de renda via salários nos extratos inferiores da população elevou o consumo interno; o crescente papel da Petrobrás com a descoberta de grandes quantidades de petróleo e sua política de incentivo à fornecedores nacionais dentro da cadeia de valor criada, o que fortalece o setores metal-mecânico (estaleiros, plataformas, equipamentos de todos os tipos, etc.) e as grandes empresas de engenharia; a política de “campeões nacionais” que cria os grandes grupos no setor de alimentos que se tornam players globais disputando o mercado mundial de carnes; a política específica de exportação de serviços de engenharia e equipamentos que torna as grandes empresas de engenharia nacional players mundiais.

É importante também destacar ao longo do período o papel do IDE. Sarti e Hiratuka (2011, p.17-18) fornecem algumas pistas de como se comporta o capital estrangeiro. Se na década de 1990 ainda predominava a entrada do capital estrangeiro com foco na indústria (67% do estoque de IDE em 1995) principalmente via fusões e aquisições, desde o final daquela década até o início dos anos 2000, seu interesse passa a centrar-se no setor serviços, atingindo 63,2% do estoque de IDE em 2000, envolvendo principalmente os setores em processo de privatização como telecomunicações e energia elétrica (principalmente distribuição). Entre os anos 2006 e 2008, o fluxo de IDE cresceu de forma significativa nos setores agrícola e mineral, atingindo “quase 20% do total, fato que está associado ... à consolidação do Brasil como fornecedor mundial de commodities agrícolas e minerais. Nestes mesmos anos da década de 2000, a indústria teve um “ligeiro aumento na participação [no IDE], com 35%, ... [agora] com aumento na participação relativa dos setores mais intensivos em recursos naturais como alimentos, metalurgia, papel e celulose, em detrimento dos setores químico e automotivo”, segundo os autores.

Essa análise demonstra a modificação no perfil estratégico do IDE com a entrada e, como se verá, o fortalecimento do capital estrangeiro em novos setores, principalmente naqueles que foram privatizados em serviços e os ligados ao boom de commodities. Assim, o resultado não será a elevação da participação estrangeira nos setores que já ocupava historicamente, mas em novos setores de média e alta tecnologia, localizados também nas partes da cadeia de valor importantes para o controle. Mesmo no segmento primário-exportador que cresce muito no período, o capital estrangeiro não investirá na produção, mas se concentrará nas pontas de domínio tecnológico da cadeia de valor:

insumos e sementes de um lado e na comercialização de outro. Vale lembrar que o segmento de máquinas e equipamentos agrícolas e para mineração já são desde há muito dominados por grandes corporações estrangeiras que produzem no país.

De qualquer forma, chega-se a 2016 com o fortalecimento relativo do capital nacional estatal e privado em novos setores, novas cadeias de valor com forte efeito dinâmico, mas não exploradas pelo grande capital estrangeiro. É interessante destacar que serão justamente esses novos setores que serão alvo das políticas de desmonte e privatização após o impeachment em 2016, fato que acaba de forma definitiva com a lógica econômica que prevaleceu até pelo menos 2015. Há um ataque direto a esses novos setores.

### **Análise dos 200 maiores grupos no Brasil 2002-2016**

A participação média no PIB do faturamento dos 200 maiores grupos<sup>1</sup> que atuavam no Brasil no período 2002-16 foi 62,8%, distribuídos em 28,6% indústria, 7,0% comércio, 11,8% serviços e 15,7% finanças. Esse percentual atingiu o pico em 2008 com 66,3% refletindo o período de crescimento tanto nacional como mundial e uma maior concentração econômica nos 200 maiores grupos. A partir de 2009 essa concentração diminuiu até atingir 63,7% do PIB em 2016. Portanto, o grupo tem importância significativa para a economia nacional.

Considerando o período todo a concentração do faturamento nos maiores grupos eleva-se no período em quase um ponto percentual. Esse movimento reflete a perda do setor industrial na amostra de 28,6% para 23,3% do PIB, enquanto que os outros setores elevaram ligeiramente sua participação, explicando, portanto, o aumento da participação dos maiores 200 grupos no PIB nacional. A queda nos grupos industriais reflete a perda de participação da indústria como um todo no Brasil ao longo do período, mantendo a trajetória histórica descendente desde de a década de 1990 por motivos antes analisados e que, em parte, permaneceram presentes (taxa de câmbio valorizada e abertura econômica).

Entre 2002-16 o faturamento real dos grandes grupos elevou-se 42,5% ou 2,4% ao ano. Essa elevação reflete o crescimento de 46,2% no setor financeiro, 43,7% serviços, 124,9% comércio e 21,2% na indústria. Deve-se pontuar que em média no período, a

---

<sup>1</sup> Todos os dados que seguem são resultado de elaboração própria a partir de diversos números da publicação anual “200 maiores grupos” do Jornal Valor Econômico.

indústria representava 45,1% do faturamento total da amostra, financeiro 25%, serviços 18,8% e comércio 11,1%. Isso significa que não foi a indústria que puxou o faturamento dos 200 maiores grupos no período analisado, setor que historicamente concentra-se o capital estrangeiro no Brasil, principalmente em seus braços mais dinâmicos das cadeias de valor.

Para avaliar a amostra, serão separados os dados com Petrobrás e sem. A estatal é a maior empresa nacional responsável por 26% na média histórica (2002-16) do faturamento das empresas do setor industrial da amostra, 7% do faturamento total dos 200 maiores grupos, equivalente a 6% do PIB nacional. O faturamento da Petrobras cresceu 20% em termos reais no período, sendo seu pico de crescimento em 2008 quando acumulava 75,8% ou 9,8% ao ano (2002-2008) de crescimento. Com a descoberta das reservas de petróleo, passou a ser alvo dos maiores grupos estrangeiros. Não é à toa que a empresa será alvo da política de privatização no período que segue a partir de 2016. Outra estatal importante, é a empresa de geração de energia Eletrobrás, responsável por um faturamento equivalente a 1,1% do PIB nacional em 2016, também será alvo das políticas de privatização a partir de 2017.

Analisando-se a importância dos grupos estrangeiros em todos os setores (comércio, indústria, serviços e financeiro), sua participação no faturamento dos duzentos maiores grupos era de 35,2% (39,4% sem Petrobras) em 2002, percentual que diminuiu para 29,7% (32,7% sem Petrobras) em 2016. Essa perda reflete principalmente a participação estrangeira na indústria, que caiu de 40,1% (53,2% sem Petrobras) em 2002 para 39,5% (53,1% sem Petrobras) em 2009, observando então uma queda constante até 27,4% (36,2% sem Petrobras) em 2016. A perda de participação na indústria, mostra que os grandes grupos estrangeiros sofreram mais com a crise de 2008, diminuindo seus investimentos no Brasil. De outro lado, reflete o crescimento da participação dos grupos industriais nacionais no período. Vale destacar que, mesmo com a perda, sem Petrobras, o capital estrangeiro ainda tem importante participação na estrutura industrial no Brasil. A queda geral na participação do capital estrangeiro reflete também sua perda de participação no setor financeiro que passa de 24,6% para 14,2% em virtude da reversão do processo de internacionalização do setor bancário que havia ocorrido na década de 1990, bem como a centralização dos bancos nacionais: os quatro maiores bancos detêm 66% do mercado (embora faturamento não seja um bom indicador para tamanhos dos bancos, segue de perto o ranking pelo ativo total), sendo os dois primeiros privados nacionais e os outros dois estatais.

No setor serviços, a participação estrangeira nos 200 maiores grupos se elevou de forma consistente e contínua. Passou de 34,9% em 2002 para 44,0% em 2016 (tabela geral dados reais), quase 10 pontos percentuais. Como apontado antes, isto foi consequência dos programas de privatização no final dos anos 1990 e início dos anos 2000 e dos investimentos por conta do crescimento econômico no período. Em 2016 os grupos empresariais entre os 10 maiores estavam centrados em energia elétrica e telecomunicações, todos antes de propriedade Estatal. Dentre eles, apenas dois ainda permanecem em mãos do Estado (Eletrobrás que lidera o ranking e a Cemig que ocupa a sexta posição – Tabela concentração). Todos os outros grupos são controlados por empresas estrangeiras. O setor serviços ligado a energia e telecomunicações está fortemente sobre controle transnacional. Os 10 maiores grupos concentram 50,2% do faturamento do setor.

No comércio, foi também crescente a participação dos grupos estrangeiros. Passa de 45,2% em 2002 para 59,1% em 2007. Entre os 10 maiores no setor que concentram 77,6% do faturamento, 6 grupos são estrangeiros. O capital estrangeiro se destaca nos seguimentos de Petróleo e derivados, hoje concentrados apenas na comercialização, controlado por dois grandes grupos estrangeiros e um nacional. Também se destacam na comercialização de commodities e grandes atacadistas de bens de consumo final, onde está localizado o controle da cadeia de valor.

Dos dados também é possível destacar a modificação no grau de concentração em cada um dos setores. Considerando os 200 maiores grupos nacionais e estrangeiros em todos os setores, entre 2003 e 2016 a concentração foi crescente na indústria. Os 5 maiores grupos passam de 38,3% do faturamento para 55%; os 10 maiores passam de 50% para 68%: os 15 maiores de 60,5% para 74,9%. No setor serviços, o grau de concentração só foi crescente na faixa dos 5 maiores, passando de 31,4% para 34,5%, refletindo o movimento do setor de telecomunicações. No seguimento do comércio, houve em geral desconcentração. No setor financeiro, embora a melhor forma de se medir seja pelo ativo total e não pelo faturamento, por esse último indicador os 5 maiores bancos passaram de 64,3% do faturamento para 82,0% entre 2002-16.

Sem considerar o setor financeiro, a concentração (indústria, comércio e serviços) foi puxada pelos grupos estrangeiros. Quando se toma apenas esses grupos, o grau de concentração entre 2003 e 2016 foi crescente em todas as faixas. Tomando-se os 5 maiores grupos estrangeiros a concentração passou de 26,4% em 2003 para 32,6% em

2016 do faturamento total; na faixa dos 10 maiores, passou de 43,8% para 52,1%; na faixa dos 15 maiores, de 57,4% para 63,8%.

Os dados mostram, portanto, que apesar de uma queda relativa geral da participação do capital estrangeiro na economia brasileira, este ampliou seu campo de atuação para outros setores além da indústria onde já estava historicamente, crescendo no comércio e serviços. Além disso, concentrou capital em todos os setores em que atua. Isso significa que o período foi marcado por uma reorganização estrutural dos grandes grupos estrangeiros que atuam no Brasil.

A perda de participação dos grupos estrangeiros nos 200 maiores grupos industriais deve-se ao crescimento dos grupos nacionais. De um lado, a descoberta do Petróleo na camada do Pré-sal causou impacto positivo na indústria de fornecedores nacionais metal-mecânica e outros ligados à cadeia de petróleo e gás. Até 2016 havia uma política explícita de incentivo de compras de fornecedores nacionais. Essa política também beneficiava as grandes empresas de engenharia como Odebrecht (é a 4ª maior empresa nacional sem considerar bancos, responsável por 1,4% do PIB; atua também no setor serviços,) e outras que se engajaram e investiram para entrar nos grandes projetos (estaleiros para navios e plataformas etc.). As grandes empresas nacionais de engenharia, também passaram a ocupar uma posição de destaque internacional participando em diversos projetos de infraestrutura pesada (hidrelétricas, rodovias, portos, aeroportos, etc.) ao redor do mundo (Odebrecht construiu o aeroporto de Miami nos EUA), principalmente na América Latina e África. É interessante destacar, que justamente é a Odebrecht que mais sofrerá ataques nos anos após 2016, após o impeachment.

De outro lado, a indústria nacional também foi fortalecida pela política de “campeões nacionais” capitaneada pelo BNDES. Passa a ocupar os primeiros lugares no ranking a J&F e a BRF, 2º e 10º maiores grupos nacionais sem considerar os bancos. Juntos, são responsáveis por um faturamento equivalente a 3,5% do PIB nacional. Os dois grupos frigoríficos se tornaram líderes mundiais exportadores no mercado de carnes in natura e passaram a concorrer diretamente com grandes grupos transnacionais dos EUA e Europa. É interessante notar que esses dois grupos também serão alvo de desmonte após o impeachment de 2016.

Pode-se dizer que, no período avalizado, políticas nacionais específicas parecem ter provocado a reversão na tendência de internacionalização industrial a partir do crescimento de empresas nacionais em setores não ocupados por empresas estrangeira ou que não têm suas cadeias de valor controladas pelo grande capital transnacional. O

crescimento da pressão sobre esses grupos e setores talvez seja o resultado dessas políticas, do crescimento da cadeia de valor de petróleo e gás com a política de “fornecedores nacionais” sob comando da Petrobras, bem como do crescimento das grandes empresas de engenharia. Destaca-se que não são setores novos, mas que se estruturam para atuar em outro patamar. A Petrobras sempre foi alvo da política de privatizações, pressão que cresceu muito com a descoberta de novas reservas de petróleo e gás.

Nos 14 anos analisados, novas áreas de acumulação nacional se abriram sem o controle do capital estrangeiro, com excelente lucratividade e potencial. Como esses mesmos grupos se tornaram alvos de todos os tipos de investigação para pressionar sua dissolução ou privatização, parece que pode haver alguma relação com sua importância nacional conquistada.

## **Conclusão**

As formas de agir do grande capital transnacional, bem com o papel de seus Estados nacionais, se modificaram, principalmente, desde a década de 1990, tomando-se principalmente como o exemplo o Brasil dentro do movimento mundial do capital. O grande capital transnacional já estava enraizado nos nódulos das cadeias de valor mais dinâmicas que estruturam a economia Brasileira desde os anos 1950 e apenas fortaleceu sua posição nos anos 1990 com as políticas neoliberais. Já participava, portanto, da estrutura de poder econômico e político na medida em que se tornou um ator interno e se aliou à burguesia nacional a ele acoplada que participava de forma subalterna como fornecedor dentro das cadeias de valor.

Dessa forma, nos anos 1990 o poder do capital transnacional já não se exercia de fora para dentro, mas desde de dentro, em aliança com determinada fração de classe nacional. Assim, por esse poder e essa aliança, conseguiu implantar as políticas neoliberais na década de 1990 ‘desde dentro’ em composição com as frações de classe internas que defendiam as políticas neoliberais. O resultado foi a mudança na estrutura produtiva nacional com perda de poder e participação do próprio capital nacional para o grande capital transnacional reestruturar suas cadeias de valor globais. O Brasil se desindustrializa no processo o que fortalece o poder centralizado nos grupos remanescentes ligados ao grande capital transnacional.

Na década de 2000, esse grupo hegemônico perde em parte o poder. Uma nova estratégia, aproveita fatores exógenos e, mesmo que tímida, consegue se estabelecer. É importante destacar que essa nova estratégia de apostar em grandes grupos nacionais não afrontava diretamente os espaços tradicionais já ocupados pelo grande capital transnacional. Ela surge e se beneficia de fatores até certo ponto inesperados com a descoberta de grandes reservas de petróleo e o boom de commodities, mas não só, dado o crescimento das empresas de alimentos e de engenharia nacionais. É uma estratégia que não afronta diretamente o poder e o espaço do grande capital transnacional enraizado no domínio das principais cadeias de valor internas (como por exemplo, veículos de todos os tipos e diversos tipos de máquinas e equipamentos). O capital nacional ocupa outros nichos, mas que diante da importância, despertam o interesse dos grandes capitais transnacionais.

Mesmo assim, o que os dados parecem mostrar com o crescimento da participação de grandes grupos nacionais nesses outros setores é o surgimento de novas tensões. É interessante notar que são justamente esses setores que se destacaram ao longo dos anos 2000 que estão sob ataque, como a empresas de petróleo Petrobras e de energia Eletrobrás pela política de privatização, ou para sua dissolução como o caso dos grandes grupos de engenharia pesada como Odebrecht e os grupos de alimentos J&F e BRF.

Esse ataque toma a forma de um ataque interno, o que não poderia ser diferente dado o grau de poder que o grande capital estrangeiro possui e conquistou estruturalmente ao penetrar as frações de classe nacionais e, por esse caminho, as estruturas de poder internas. Não é mais tão visível (talvez nem necessária) a pressão de países externos específicos, mas de instituições supranacionais ou multilaterais. O capital transnacional atua desde de dentro com aliados nacionais. Parece ser essa a “nova” forma de imperialismo. Imperialismo contemporâneo no Brasil se dá por dentro de sua estrutura econômica que tem os principais setores estratégicos sob controle do grande capital transnacional. Seguindo Lenin seu “conteúdo” parece ser o mesmo, mas, a partir da nova configuração da grande corporação mundial, a sua ‘forma’ se tornou muito mais sofisticada de modo que às vezes parece invisível.

## **Bibliografia**

Amsden, A. (2004) *A ascensão do resto: os desafios ao ocidente de economias com industrialização tardia*. Unesp: São Paulo.

Carroll, W. (2010) *The making of capitalist class: corporate power in the twenty-first century*. Zed Books: London/Newyork



- Chesnais, F. (2016) *Finance Capital Today: corporations and banks in the lasting global slump*. Brill Academic Publishers: Netherlands
- Dicken, P. (2007) *Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial 5ª edição*. Artmed: São Paulo.
- Gonçalves, R. (1999) *Globalização e desnacionalização*. Paz e Terra: São Paulo.
- Gonçalves, R. (2000) *O Brasil e o comércio internacional: transformações e perspectivas*. Contexto: São Paulo.
- Hiratuka, C Sarti, F. (2011) *Investimento direto e internacionalização das empresas brasileiras no período recente*. Texto para discussão 1610 – IPEA:Brasília
- Hiratuka, C. Rocha, M.A.M. (2015) *Grandes grupos no Brasil; estratégias e desempenho nos anos 2000*. Texto para discussão 2049 – IPEA:Brasília
- Lacerda, A.C. (org) (2000) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. Contexto: São Paulo.
- Laplane, M. Coutinho, L. Hiratuka, C. (orgs) (2003) *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. Unesp/Unicamp: São Paulo
- Laplane, M. Sarti, F. (1997) *Investimento Direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Economia e Sociedade, Campinas, (8): 143-81, jun.1997
- Lenin, V.I. (1987) *Imperialismo, fase superior do capitalismo*. Global: São Paulo
- Luxemburg, R (1983) *A acumulação de capital*. Zahar: Rio de Janeiro
- Palloix, C. (1971) *A economia mundial capitalista I-a fase da concorrência e II-a fase do monopólio*. Editora Estampa: Portugal
- Sarti, F. e Hiratuka, C. (2010) *Notas sobre a internacionalização produtiva brasileira no período recente e impactos sobre a integração regional*. XV Encontro Nacional de Economia Política 2010.
- Sklair, L. (2001) *The transnational capitalist class*. Blackwell Publishing: Malden-USA/Oxford-UK.
- UNCTAD, 2013
- Veiga, P. da M. e Rios, S.P. (2017) Cadeias Globais de valor e implicações para a formulação de políticas in IPEA (2017) Oliveira, I.T.M & Carneiro, F.L & Silva Filho, E.B. (orgs) *Cadeias globais de valor, políticas públicas e desenvolvimento*. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas: Brasília.
- Wood, E. M. (2003) *Democracia contra o capitalismo: a renovação do materialismo histórico*. Boitempo Editorial: São Paulo.
- Wood, E. M. (2014) *O império do Capital*. Boitempo Editorial: São Paulo.